



historia

Historia contemporánea de Chile III

La economía: mercados, empresarios y trabajadores

GABRIEL SALAZAR
JULIO PINTO



JULIO PINTO

Con la Colaboración de:

CÉSAR ROSS ORELLANA Y MARIO MATUS G.

Historia contemporánea de Chile III

La economía: Mercados, empresarios
y trabajadores



LOM PALABRA DE LA LENGUA YÁMANA QUE SIGNIFICA **SOL**

© LOM Ediciones

Primera edición, octubre del 2002

I.S.B.N:956-282-500-0

956-282-172-2 (Obra Completa)

© Julio Pinto

Registro de Propiedad Intelectual N° 128.446

Diseño, Composición y Diagramación:

Editorial LOM

Concha y Toro 23, Santiago

Fono: 688 52 73 Fax: 696 63 88

web: www.lom.cl

e-mail: lom@lom.cl

Impreso en los talleres de LOM

Miguel de Atero 2888, Quinta Normal

Fonos: 716 9684 – 716 9695 / Fax: 716 8304

Impreso en Santiago de Chile.

INTRODUCCIÓN

Este tercer volumen se enfrenta a la historia contemporánea de Chile desde una perspectiva económica. No lo hace en clave estadística o econométrica, aquella que procura reducir los procesos sociales a fórmulas o ecuaciones. Aunque el deseo de transformar a la economía en una ciencia exacta cuenta con muchos adeptos entre quienes la practican, su realización plena arriesga sacrificar su carácter de ciencia social. Arriesga también obnubilar las voluntades, los intereses y las relaciones humanas que subyacen a las decisiones económicas clásicas sobre qué, cuánto y cómo producir. Y arriesga, por último, soslayar el carácter conflictivo que a menudo rodea tales decisiones, y las realidades de subordinación y poder a que ellas suelen dar lugar. En concordancia con el espíritu de esta obra, por tanto, la historia económica se abordará aquí desde la perspectiva de los actores que le han dado forma, y de las relaciones de colaboración y conflicto con que éstos se han enlazado en la triple tarea social de producir, distribuir y consumir. Se hablará así de trabajadores y empresarios, de estrategias de desarrollo y sectores productivos, de auges y de crisis, y de los grandes espacios económicos de la producción y el mercado. Pero por encima de todo, se hablará sobre la siempre inalcanzada meta de superar la desigualdad y derrotar a la pobreza.

En ese contexto, el primer capítulo se ocupa de las líneas directrices a través de las cuales el Chile contemporáneo, o más bien los grupos que han tomado las principales decisiones económicas, han tratado de alcanzar lo que alguna vez se denominó progreso, luego se rebautizó como desarrollo, y hoy ha dado en llamarse modernización. Buscando rescatar la dimensión de sensibilidad social y preocupación por una humanización integral que distinguió al segundo de estos términos de los otros dos, se ha dado a este eje temático el nombre de «estrategias de desarrollo». Aunque la palabra «estrategia» conlleva el riesgo de atribuir una excesiva lucidez a procesos que a menudo surgen de acciones erráticas y motivaciones inconscientes, al menos evita el peligro mucho mayor de disimular lo que en ellos hay de intereses encontrados y luchas de poder. Subraya también el elemento proyectual que nunca ha estado ausente de la historia económica contemporánea: dentro de la lógica ilustrada propia de la modernidad, los actores sociales de estos dos últimos siglos no han visto al acto económico como un mero imperativo de subsistencia material, sino que le han asignado la capacidad de construir una sociedad y una vida

mejor. Y como en esa empresa han sido más frecuentes los fracasos que las satisfacciones, la noción de «estrategia» al menos dificulta soslayar la espinosa cuestión de las responsabilidades.

Es por eso que el segundo capítulo se adentra en quienes más responsabilidad han tenido en la conducción de los procesos económicos durante el período considerado, los empresarios. La mitología capitalista, y su más reciente encarnación en el discurso hegemónico neoliberal, han hecho de éstos el principal sujeto del proyecto civilizatorio, una especie de demiurgo del tránsito a la modernidad. De su iniciativa, audacia y espíritu innovador, se dice, depende que una sociedad avance o se detenga, que surja o que naufrague. El mismo Marx, con toda su denuncia sobre la inhumanidad e inequidad intrínsecas del capitalismo, reconocía en las páginas del *Manifiesto Comunista* a la burguesía triunfante un papel histórico protagónico, y hasta cierto punto digno de admiración. De lo que se trata aquí, entonces, es de constatar si nuestra propia versión del empresario moderno ha cumplido con dicha función, o si ha debido ser suplido, y a veces derechamente reemplazado, por sus pares extranjeros o por el Estado.

Para una mejor comprensión del escenario en que se ha desenvuelto la iniciativa empresarial, y de las opciones y caminos que ha determinado recorrer, el tercer capítulo se hace cargo de las actividades productivas que más han incidido en la historia de los dos últimos siglos, pero también de la anterior etapa colonial. Comenzando con la agricultura, que en la opinión de la mayoría de los analistas constituye la matriz originaria de nuestra vida material y social, se procede luego a analizar aquellos sectores más conductores de modernidad que han sido la minería y la industria. Caracterizando sus estructuras básicas y sus principales modos de funcionamiento, se rastrea históricamente la contradanza que en conjunto han ejecutado para conferir al Chile contemporáneo su particular fisonomía económica, tan desgarrada entre las fachadas exitosas y las oscuras trastienidas de precariedad. En los avatares de la producción agrícola, minera e industrial, y en las relaciones sociales entretejidas bajo su alero, podrían esconderse algunas claves para entender lo que Aníbal Pinto hubiera denominado nuestra recurrente frustración.

El volumen culmina con un análisis de los trabajadores y el trabajo, alguna vez definidos como el verdadero pilar de la vida económica y el único factor productivo capaz por sí mismo de generar valor. Tras un análisis más bien abstracto del estatuto formal y real que el capitalismo ha asignado a este agente económico, el capítulo cuarto reconstruye lo que ha sido la experiencia del trabajo en la historia nacional. A diferencia del volumen II, no se trata aquí de dar cuenta de los aspectos sociales o existenciales de lo que podría denominarse el mundo popular-trabajador. Más bien, lo que se persigue es identificar el aporte que los trabajadores han hecho a la creación de la riqueza social, el reconocimiento que han obtenido a partir de tales aportes, y la responsabilidad que les cabe en los numerosos y repetidos fracasos. En particular, el capítulo se interroga sobre el significado que la transición a nuestro capitalismo criollo ha tenido para quienes han

debido sustentar ese proceso con su trabajo personal, y sobre su real acceso a los beneficios, aunque sólo fueran de orden material, que se suponen consustanciales al proyecto de la modernidad.

Como en los demás volúmenes de esta obra, cada uno de los cuatro capítulos enunciados concluye con una mirada hacia la historia más reciente, o lo que podría denominarse las herencias del 73. En el plano económico tal vez más que en ningún otro, ese hito histórico marcó una ruptura que en sus bases fundamentales los gobiernos de la transición democrática no han querido revertir. Desde el ángulo de nuestros cuatro temas articuladores, 1973 significó un cambio radical en la estrategia de desarrollo hasta entonces imperante, en la precedencia relativa de los sectores productivos, y en el protagonismo histórico de trabajadores y empresarios. Un modelo que predicaba la armonía entre los factores, y en su etapa final incluso la hegemonía indiscutida del trabajo, dio lugar a otro en que el liderazgo ha revertido taxativamente al capital. Esto último, se nos dice, ha logrado finalmente llevarnos a una etapa superior en la escala evolutiva de las economías, transformándonos en «jaguares» portadores de modernidad y en modelos dignos de imitar por otros países «emergentes». Vista en una perspectiva de más largo plazo, sin embargo, la novedad y el éxito de esta fórmula adquiere un carácter más relativo, y baña a nuestra época con una luz de «belle époque» que en más de algún aspecto recuerda las contradicciones del primer centenario de la independencia: el triunfalismo y la marginalidad, lo cosmopolita y lo provinciano, la complacencia y la rabia. A tan pocos años del segundo centenario, es de esperar que la panorámica que ofrece esta *Historia contemporánea de Chile* sirva, si no para encontrar las soluciones, al menos para identificar mejor los errores.

CAPÍTULO I

LAS ESTRATEGIAS DE DESARROLLO

La Vocación Exportadora

La historia económica del Chile contemporáneo ha estado dominada por la obsesión modernizadora (o del progreso, o del desarrollo, distintas denominaciones que a lo largo del tiempo se han asignado a este mismo concepto). Prácticamente inherente al proyecto de la modernidad, la idea de progreso implica, en su dimensión material, la capacidad de las sociedades humanas de ir dejando atrás la pobreza y la sujeción a las limitaciones impuestas por la naturaleza, en un camino ascendente hacia la prosperidad y el bienestar¹. El éxito o el fracaso de las sociedades y los sistemas políticos, al menos desde el siglo XVIII en adelante, se ha medido en gran parte por la solvencia con que han sabido enfrentar ese desafío. Los triunfadores han sido aquellos que han sabido «despegar» de las estrecheces que por milenios encadenaron la existencia humana a un estadio no muy superior, materialmente hablando, al de las primeras comunidades agro-alfareras. Los fracasados, en cambio, son los que se han quedado estancados en el atraso, la pobreza o el «sub-desarrollo».

Durante gran parte de la era contemporánea, la idea de modernización ha estado estrechamente asociada a la evolución del capitalismo. Para los fundadores de la teoría económica clásica, el capitalismo (o, como algunos de ellos lo denominaban, la «economía de libre mercado») era el instrumento más adecuado para romper las ataduras materiales entre las que se habían debatido todas las formaciones sociales anteriores. Incluso algunos de sus críticos más connotados, como Karl Marx, no dejaron de reconocer la capacidad de este sistema económico para potenciar revolucionariamente las fuerzas productivas. La construcción del socialismo, que según sus adeptos estaba llamado a corregir las principales falencias o contradicciones del capitalismo, de todas maneras suponía una etapa previa de desarrollo capitalista, o a lo menos la habilidad de equiparar los logros capitalistas en materia de productividad e innovación. Incluso para

¹ Robert Nisbet, *Historia de la idea de progreso*, edición original inglesa, Basic Books, 1980.

aquellos que condenaban los medios con que ese sistema procuraba alcanzar dicho fin, la bondad o la necesidad del desarrollo material no se ponía en duda.

Según el pensamiento liberal clásico, y según la praxis capitalista en sus momentos de mayor asertividad (porque la cosa cambia en tiempos de recesión), la mejor estrategia para alcanzar el ansiado progreso material consiste en dejar las principales decisiones económicas al libre juego de las fuerzas del mercado. Partiendo de la premisa que la iniciativa humana sólo se expresa en toda su potencialidad cuando se deja a los individuos procurar libre y racionalmente la satisfacción de sus intereses, los adeptos de estas posturas presumen que la interacción espontánea de esas voluntades (la «mano invisible» que entrelaza la oferta y la demanda) generará el máximo desarrollo posible. Dentro de esa lógica, la labor de los Estados, las instituciones o las comunidades organizadas no debería ser otra que la de facilitar las condiciones para que el «impulso adquisitivo» supuestamente inherente a las personas actúe con libertad. Puede que el mecanismo tenga ocasionalmente sus fallas (inestabilidad en el tiempo, mala distribución de los beneficios, daño ecológico, despersonalización de las relaciones sociales o banalización de la existencia), pero en la medida que el progreso material siga siendo una prioridad, hasta la fecha no se ha descubierto—se afirma—una fórmula más eficaz².

En el caso de Chile, quienes asumieron la conducción de nuestros destinos nacionales a partir de la independencia por lo general no pusieron en duda ni estas premisas ni sus derivaciones. Ni se cuestionó la deseabilidad del progreso, ni se problematizó la idoneidad de la fórmula capitalista para lograrlo. Muy por el contrario: pérdidas con el hecho mismo de la ruptura con España las claves tradicionales de legitimación (la fe católica, la lealtad al rey, la fuerza histórica de la tradición), la naciente elite republicana rápidamente reparó en que sólo una medida de éxito como el progreso, de aceptación cada vez más universal, podía venir a reemplazarlas. Incluso las otras claves legitimantes que se insinuaron durante el primer siglo de vida independiente (la grandeza nacional, el racionalismo ilustrado, la estabilidad política, la ciudadanía republicana) estaban de alguna manera subordinadas al logro de tal progreso, en tanto suponían una base material

² Este párrafo procura condensar los planteamientos básicos de los fundadores de la economía política clásica, como Adam Smith y David Ricardo, preservados en sus aspectos esenciales por todos sus continuadores «neoclásicos» y «neoliberales». Un análisis canónico sobre la historia del pensamiento económico es el de Joseph Schumpeter, *Historia del pensamiento económico*, edición original inglesa, Oxford, 1954. Para una perspectiva latinoamericana ver Osvaldo Sunkel y Pedro Paz, *El subdesarrollo latinoamericano y la teoría del desarrollo*, México, 1970. El desarrollo del capitalismo como sistema económico en sí ha sido analizado, entre muchos otros autores, por Werner Sombart, *El capitalismo moderno*, 6 vols., edición original alemana, 1902; Karl Polanyi, *La gran transformación*, edición original inglesa, 1944; Maurice Dobb, *Estudios sobre el desarrollo del capitalismo*, edición original inglesa, Londres, International Publishers, 1947; Paul Sweezy, *Teoría del desarrollo capitalista*, edición original inglesa, 1942; Angus Maddison, *Historia del desarrollo capitalista. Sus fuerzas dinámicas*, edición original inglesa, 1991.

que las hiciera alcanzables. Una clase dirigente en vías de afirmación sólo creía poder consagrarse verdaderamente como tal en el doble altar del orden y el progreso.

Definida la opción fundamental, y asimilada sin grandes discusiones la vía liberal de aproximación a la meta (la que por cierto no excluía, sobre todo durante los primeros decenios, la posibilidad de alguna intervención estatal con propósitos regulatorios o de fomento³), lo que quedaba por decidir era qué tipo de estrategias, o más precisamente qué tipo de mercados, harían el viaje más expedito y confortable. Un país pequeño, con una población pobre y poco numerosa, y una débil monetización de las relaciones económicas, no parecía ofrecer perspectivas muy auspiciosas para un desarrollo basado en el mercado interno. Por otra parte, y aunque no se han hecho estudios muy específicos al respecto, queda la sensación que tampoco se disponía de la capitalización previa, o de la voluntad suficiente, como para financiar internamente el esfuerzo que ello habría implicado. La facilidad y la costumbre, en cambio, hacían mucho más «natural» orientar la mira hacia los mercados externos: allí sí había compradores para los productos que Chile podía generar sin alterar demasiado los esquemas establecidos, y de allí podían venir los elementos (el capital, la tecnología, un buen número de bienes manufacturados) que no se estaba en condiciones de producir en el país. Se trataba, por lo demás, de una disyuntiva que no desveló demasiado a quienes tuvieron que tomar las decisiones: la «vocación exportadora» estaba demasiado arraigada como para que cualquier alternativa más costosa hubiese parecido razonable, o factible.

A partir de las coordenadas expuestas, este capítulo explora las raíces y el desempeño histórico de esa «vocación exportadora», analizando el papel estratégico que el comercio exterior ha desempeñado a lo largo de nuestra existencia como nación independiente. Comenzando por recordar un «legado colonial» que en buena medida dejó esa orientación instalada, se caracteriza en seguida la inserción de la economía chilena en los mercados capitalistas mundiales durante el siglo XIX, conformando un esquema primario-exportador que en su momento Aníbal Pinto denominó de «desarrollo hacia afuera»⁴. Se

³ Estas medidas proteccionistas han llevado a algunos historiadores económicos a caracterizar a los primeros gobiernos republicanos como «neomercantilistas», estableciendo un contraste con la política plenamente liberal adoptada a partir de la década de 1860: ver, entre otros, Robert M. Will, «La política económica de Chile, 1810-1864», *Trimestre Económico*, N° 106, Santiago, abril-junio de 1960; Sergio Villalobos y Rafael Sagredo, *El proteccionismo económico en Chile, siglo XIX*, Santiago, Blas Cañas, 1987; Rafael Sagredo, «Manuel Rengifo: un proteccionista del siglo XIX», *Pensamiento iberoamericano* N° 14, julio-diciembre de 1988. Lo que aquí se argumenta, sin embargo, es que ninguno de esos gobiernos cuestionó los términos esenciales de la vía de desarrollo capitalista y su búsqueda a través de la apertura al comercio mundial. Ver al respecto Luis Ortega, «Economic policy and growth in Chile from Independence to the War of the Pacific», en Christopher Abel y Colin Lewis (eds.), *Latin America: Economic Imperialism and the State*, Londres, Athlone Press, 1985.

⁴ La expresión es de su clásico *Chile, un caso de desarrollo frustrado*, edición original, Santiago, 1958; tercera edición revisada, Santiago, 1973.

procede luego a evaluar la crisis de ese modelo a partir de la Primera Guerra Mundial y su aparente sustitución por otro que ponía el acento en el mercado interno («desarrollo hacia adentro»), pero que siempre mantuvo una dependencia «en última instancia» respecto del sector externo. El capítulo concluye con la reposición en plenitud de la vocación exportadora y la apertura «hacia afuera» a partir de 1975, una vez que el régimen militar se decidió a implementar una fórmula neoliberal cuya lógica sigue rigiéndonos, para bien o para mal, hasta el día de hoy.

El legado colonial.⁵

Dentro de ciertos parámetros, podría decirse que la «vocación exportadora» se instaló en Chile junto con la llegada de los conquistadores españoles. Antes de eso, por cierto, los pueblos indígenas acostumbraban a desplazarse y traficar a través de espacios mucho más vastos que el cubierto por el actual territorio nacional, pero la inexistencia de fronteras tal como ahora se concibe dicho término hace inaplicable para esa época el concepto de comercio exterior. En rigor, esa situación no se alteró radicalmente con el proceso de conquista y colonización, pues el naciente Reino de Chile formaba parte de un gran espacio económico, el imperio español, dentro del cual todo comercio era nominalmente «interno». Incluso si se establece una diferenciación primaria entre la metrópoli y sus colonias, resulta que durante la mayor parte de la era colonial Chile mantuvo un contacto económico mucho más estrecho con otras posesiones americanas, especialmente el Virreinato del Perú, que directamente con España⁶. Sólo durante el siglo XVIII, con el ascenso de las exportaciones mineras de plata y cobre, adquirió nuestro comercio transatlántico alguna relevancia, que en todo caso estuvo muy lejos de equiparar la de los tradicionales mercados virreinales. Ello no obstante, el asentamiento hispano en el Valle Central y el Norte Chico dio lugar a una formación económica de funcionamiento bastante autónomo, cuyas conexiones hacia otros espacios de dependencia imperial no sería exagerado calificar de «externas». De hecho, el envío de mercancías chilenas hacia Lima o Potosí estaba

⁵ Para el desarrollo de esta sección ha sido importante el texto de Gabriel Salazar, «Algunos aspectos fundamentales sobre el desarrollo del capitalismo en Chile, 1541-1930», Santiago, inédito, 1987.

⁶ Buscando distanciarse de las interpretaciones excesivamente «colonialistas» o «dependentistas», el historiador español Pedro Pérez Herrero ha enfatizado la importancia del comercio interno e interregional americano durante la colonia en su obra *Comercio y mercados en América Latina Colonial*, Madrid, Mapfre, 1992. Para el caso de América del Sur, la trascendencia de los mercados regionales y virreinales ha sido establecida de manera concluyente a partir de los estudios pioneros de Carlos Sempat Assadourian, entre ellos *El sistema de la economía colonial. El mercado interior. Regiones y espacio económico*, México, Nueva Imagen, 1983. Ver también en la misma línea Enrique Tandeter, *Coacción y mercado*, Buenos Aires, Sudamericana, 1992; y Juan Carlos Garavaglia, *Mercado interno y economía colonial*, México, Grijalbo, 1983.

afecto al pago de derechos de aduana (almojarifazgo), lo que no sucedía, sugerentemente, con el comercio entre Santiago, La Serena y Concepción⁷. En esa dimensión, no sería errado sostener que desde su estructuración como parte del sistema imperial español, el principal motor de crecimiento para la economía chilena fue el comercio de exportación.

Considerando los mecanismos y las opciones a través de los cuales se verificó esa estructuración, era poco probable que las cosas hubiesen ocurrido de otro modo. Quienes ocuparon y colonizaron el territorio a partir de 1540 pronto repararon que sus sueños de riqueza rápida difícilmente podrían satisfacerse a partir de su propio consumo interno, y mucho menos del de una población originaria sometida a una condición de servidumbre que a duras penas entregaba lo necesario para sobrevivir. Coherente con su naciente condición de economía «colonial», el Reino de Chile se organizó primeramente en torno a las exportaciones de oro hacia el Perú (y eventualmente España), complementadas en mucho menor escala por productos como las maderas y los vinos. A cambio de ello se obtenían artículos para la producción, el consumo o la guerra (géneros, armas, herramientas, mobiliario), que satisfacían la demanda de los grupos en vías de constituirse en elite dominante, configurando un circuito comercial que redujo el aislamiento del reino y dio origen a algunas de las primeras fortunas del período colonial⁸.

La pérdida de las tierras al sur del Bio Bio tras la insurrección mapuche que culminó en el combate de Curalaba (1598), cerró a los españoles el acceso a las principales fuentes de producción aurífera, así como a las mayores concentraciones de mano de obra indígena, haciendo peligrar la viabilidad de todo el proceso colonizador. El que se haya pensado entonces seriamente en renunciar a una obra en la que se habían consumido tantas vidas, años y energías revela hasta qué punto la retención de los territorios ocupados se evaluaba sólo o principalmente en función de una lógica colonialista, la misma que en definitiva convenció a la Corona española de la necesidad de proteger sus posesiones chilenas a toda costa, como una forma de defender mejor el acceso marítimo hacia el rico Virreinato del Perú. Como lo argumentara hacen ya muchos años el historiador Alvaro Jara, fue esa decisión, de orden eminentemente político, la que determinó, al subsidiar la permanencia de tropas y funcionarios españoles en Chile, que la naciente colonia no fuese abandonada del todo⁹.

⁷ Agradezco esta indicación al Profesor Juan Guillermo Muñoz, de la Universidad de Santiago. En la misma línea, el estudio de Marcello Carmagnani *Les mécanismes de la vie économique dans une société coloniale: Le Chili (1680-1830)*, París, E.P.H.E., 1973 (hay traducción castellana, Santiago, Ediciones DIBAM, 2000), califica el comercio entre las ciudades chilenas como «interregional», mientras que los embarques desde esas ciudades hacia el Perú o el Río de la Plata figuran como «comercio exterior».

⁸ Ver para este período Sergio Villalobos, *Historia del pueblo chileno*, tomo 2, Santiago, Zig-Zag, 1983, capítulo «Creación de una economía»; también Mario Góngora, *Encomenderos y estancieros*, Santiago, Universidad de Chile, 1970.

⁹ Esa es, como se sabe, la tesis central de su clásico *Guerra y sociedad en Chile*, Santiago, Universitaria, 1971.

Aun así, el futuro de la empresa colonizadora sólo se afianzó de manera sólida gracias a la activación de un nuevo circuito comercial, esta vez dirigido hacia el mineral de Potosí, en la actual Bolivia. Como lo han demostrado numerosos estudios históricos, la riqueza de ese afamado cerro de plata dinamizó un espacio económico que abarcaba desde las regiones del actual Ecuador hasta el valle central chileno y la cuenca del Río de la Plata, ayudando a integrar comercialmente a un territorio que coincidía bastante bien con la jurisdicción política del Virreinato del Perú¹⁰. En lo que a la naciente economía chilena respecta, la demanda potosina incentivó la producción de una serie de artículos de origen agrícola y ganadero que desplazaron a la minería del oro como la empresa de mayor rentabilidad. Fue así como el Valle Central pasó a constituirse en el principal eje geográfico sobre el que se edificaría la futura nación, al tiempo que la hacienda (u originariamente, la estancia) se convertía en uno de los espacios más determinantes en la configuración de las relaciones sociales de subordinación y poder¹¹. Los hacendados que producían para exportar al Potosí, y los comerciantes que se encargaban de movilizar y financiar esa producción (a menudo las mismas personas actuando en una doble función), se fueron perfilando así como la nueva elite económica que por muchos siglos dirigiría los destinos del país¹². La apertura, hacia fines del siglo XVII, del comercio triguero hacia Lima y el litoral peruano sólo vino a reforzar, siempre dentro de una lógica exportadora, la orientación que un siglo y medio de vida colonial había contribuido a delinear¹³. El último siglo colonial asistió a la consolidación del comercio triguero hacia el Perú, al tiempo que por primera vez se abría un acceso directo, por la vía de Buenos Aires o el Estrecho de Magallanes, hacia el mercado español. En este último caso no fueron los bienes agro-ganaderos los que concitaron el interés comercial, sino una renacida producción minera (oro, plata, y crecientemente también cobre) que tuvo su asiento principal en las regiones del Norte Chico. El aflojamiento del monopolio comercial que

¹⁰ Ver, por ejemplo, la obra ya citada de Carlos Sempat Assadourian, *El sistema de la economía colonial*. También de Juan Carlos Korol y Enrique Tandeter, *Historia económica de América Latina: problemas y procesos*, Buenos Aires, Fondo de Cultura Económica, 1998.

¹¹ La expresión ha sido tomada de José Bengoa, *El poder y la subordinación*, tomo I de su *Historia social de la agricultura chilena*, Santiago, SUR, 1988. También el primer capítulo de Arnold J. Bauer, *La sociedad rural chilena desde la conquista ibérica hasta 1930*, edición original inglesa, Cambridge, 1974; Mario Góngora, *Origen de los «inquilinos» de Chile central*, Santiago, Universitaria, 1960; y Rolando Mellafe, «Latifundio y poder rural en Chile de los siglos XVII y XVIII», *Cuadernos de Historia* N° 1, Santiago, Universidad de Chile, 1981.

¹² Ver para este tema Armando De Ramón y José Manuel Larraín, *Orígenes de la vida económica chilena, 1659-1808*, Santiago, Centro de Estudios Públicos, 1982; Sergio Villalobos, *Historia del pueblo chileno*, tomo IV, Santiago, Universitaria, 1999, capítulo «Estancamiento económico»; Marcello Carmagnani, *Les mécanismes de la vie économique dans une société coloniale*, op. cit.; Mario Góngora, *Encomenderos y estancieros*, op. cit.

¹³ Demetrio Ramos, *Trigo chileno, navieros del Callao y hacendados limeños entre la crisis agrícola del siglo XVII y la comercial de la primera mitad del siglo XVIII*, Madrid, CSIC, 1967.

España siempre procuró ejercer sobre sus colonias, consecuencia de su propio debilitamiento como potencia económica y naval, facilitó un intercambio ilícito cada vez más intenso entre la colonia chilena y mercaderes de origen inglés, francés, y, hacia fines del siglo XVIII y comienzos del XIX, también norteamericano¹⁴. Esta actividad aceleró la recuperación de la minería, puesto que eran sus productos los que podían interesar a un comercio de larga distancia que aún no era capaz de incorporar eficazmente una producción agrícola perecible, de abundante volumen y bajo valor unitario, como era la que Chile estaba entonces en condiciones de ofertar¹⁵. Como sea, los sucesivos ciclos exportadores, cuya tendencia era la de vincular nuestra economía con mercados cada vez más dinámicos (primero el Virreinato del Perú, luego la península española, finalmente, aunque hasta la independencia de manera indirecta, las emergentes potencias capitalistas del Atlántico Norte), confirmaron al comercio exterior como el sector más atractivo en la búsqueda de la máxima rentabilidad. El carácter declaradamente colonial de la economía, y la «ventaja comparativa» de los bajísimos costos de producción, determinados por la generosidad de los recursos naturales, el escaso grado de elaboración, y lo poco que se gastaba en remunerar a la mano de obra, no eran sino argumentos adicionales en la misma dirección. En conformidad con esa lógica, quienes tomaran en sus manos las riendas de ese comercio no sólo quedaban en situación de concentrar las mayores riquezas, sino que pasaban a controlar los destinos estratégicos de la economía nacional.

Los intereses de comerciantes y exportadores coincidían en este caso bastante bien con los propósitos modernizadores de la dinastía borbónica que gobernó el imperio durante el siglo XVIII, la que cifró grandes esperanzas en la recuperación del poderío español por medio del reforzamiento del lazo colonial¹⁶. Las medidas de liberalización interna del comercio imperial, uno de cuyos efectos fue precisamente la conexión directa de Chile hacia el Atlántico, buscaban fortalecer la división del trabajo entre una metrópoli

¹⁴ Sergio Villalobos, *El comercio y la crisis colonial. Un mito de la independencia*, Santiago, Universidad de Chile, 1968; Carmagnani, *Les mécanismes de la vie économique*, op. cit.

¹⁵ Marcello Carmagnani, *Les mécanismes de la vie économique*, op. cit. Del mismo autor, en relación a la recuperación de la minería durante el siglo XVIII, *El salariado minero en Chile colonial. Su desarrollo en una sociedad provincial: el Norte Chico, 1690-1800*, Santiago, Universitaria, 1963; también Steven S. Volk, «Merchants, Miners, Moneylenders: The «Habilitación» System in the Norte Chico, Chile: 1780-1850», tesis doctoral inédita, Columbia University, 1983, especialmente su capítulo 2; y Leland R. Pederson, *The Mining Industry of the Norte Chico, Chile*, Evanston, Illinois, Northwestern University, 1966.

¹⁶ El propósito y eficacia de las reformas borbónicas en el plano económico han sido tratados por Pérez Herrero, op. cit., capítulo IV; Tulio Halperín Donghi, *Reforma y disolución de los imperios ibéricos, 1750-1850*, Madrid, Alianza, 1985; John Lynch, *Bourbon Spain, 1700-1808*, Oxford, 1989 (hay traducción española, la que figura como tomo XII de la *Historia General de España*, publicada por Editorial Crítica); John Fisher, *Commercial Relations between Spain and Spanish America in the Era of Free Trade, 1776-1796*, Liverpool, 1985.

productora de manufacturas y capitales, y un mercado colonial cautivo, consumidor de esos productos y abastecedor de materias primas. Es verdad que la falta de tiempo y la enormidad de la tarea impidieron que esos propósitos fructificaran a la altura de lo esperado, pero en el caso de la economía chilena, hasta entonces básicamente circunscrita al espacio comercial del virreinato peruano, el acercamiento a los mercados metropolitanos ciertamente ejerció una presión importante en el sentido de consolidar la vocación exportadora. Lo que siempre había sido un buen negocio—mucho mejor, desde luego, que cualquier transacción circunscrita a la estrechez del mercado interno—pasaba a serlo todavía más al establecer contacto directo con las economías europeas, ya sea legalmente o a través del contrabando.

En ese contexto, el colapso interno de la metrópoli española durante las guerras napoleónicas sólo vino a eliminar una instancia intermediadora cuyas funciones podían ser asumidas con mucha mayor eficacia por Inglaterra, Francia o los Estados Unidos. Independientemente del papel desempeñado por los intereses económicos en el desencadenamiento del proceso de independencia, tema intensamente debatido hace algunas décadas por los historiadores Sergio Villalobos y Hernán Ramírez Necochea¹⁷, lo concreto es que la orientación prioritaria de nuestra economía hacia el exterior no sufrió mayores alteraciones por ese concepto. Habría sido tal vez demasiado esperar de una élite abrumada por los desafíos de la legitimación política y la construcción de un Estado nacional que optase por el camino más difícil, el menos conocido, o el más alejado de la ascendente ortodoxia del libre mercado y las ventajas comparativas. Sobre todo cuando los partidarios más convencidos de esa ortodoxia—los representantes de las dinámicas económicas nor-atlánticas—eran justamente aquellos cuyo apoyo parecía más necesario para afrontar con alguna esperanza de éxito la construcción de una nación nueva. De esa forma, Chile nació a la vida independiente tras una historia de dos siglos y medio en que la clave hacia la riqueza y la configuración de los espacios económicos había estado determinada fundamentalmente por el comercio exterior. Por la misma razón, la élite que protagonizó el proceso emancipador y tomó en sus manos la organización de la naciente república estaba estrechamente identificada con una estrategia de crecimiento que no parecía necesario ni prudente modificar¹⁸. Si las exportaciones habían servido para consolidar un experimento colonizador inicialmente tan precario, ¿por qué no habrían de cumplir la misma función en la flamante aventura del progreso nacional?

¹⁷ El debate se desarrolló principalmente en Hernán Ramírez Necochea, *Antecedentes económicos de la Independencia de Chile*, Santiago, Universidad de Chile, 1967; y Sergio Villalobos, *Comercio y contrabando en el Río de la Plata y Chile*, Buenos Aires, 1965; y *El comercio y la crisis colonial*, op. cit.

¹⁸ Esa es una de las principales conclusiones a las que arriba el estudio de Carmagnani, *Les mécanismes de la vie économique dans une société coloniale*, op. cit.

El crecimiento hacia afuera ¹⁹

La primera medida de carácter netamente económico adoptada por un gobierno nacional fue el denominado «Decreto de Libre Comercio» del 21 de febrero de 1811, por el que se abrieron al tráfico directo con el exterior los puertos de Valparaíso, Talcahuano, Valdivia y Coquimbo. Los historiadores han debatido largamente acerca del verdadero alcance de esta medida: si se trataba de la culminación de una antigua vocación libre-cambista en gran parte causante de las luchas de independencia, o de un mero expediente de recaudación tributaria para un aparato fiscal que recién comenzaba a organizarse, y que debía hacer frente por su cuenta a un gran cúmulo de gastos.

En la primera versión, sustentada originariamente por integrantes de la escuela marxista «clásica» como Marcelo Segall o Hernán Ramírez Necochea, y retomada después por la teoría de la dependencia, el monopolio imperial impuesto por España coartaba sustancialmente las ansias de enriquecimiento de la elite criolla, seducida por las novedosas doctrinas liberales y entusiasmada con las perspectivas que le abría el libre comercio con las nacientes potencias capitalistas. Estas últimas, por su parte, no habrían ocultado su apetito por hacer de las antiguas posesiones españolas verdaderos «satélites» económicos que alimentaran sus procesos de acumulación mediante la compra de manufacturas y la venta, a bajo costo, de materias primas. En ese plano, los intereses de una y otras habrían coincidido en perjuicio de la continuidad del imperio y del monopolio español²⁰.

Para sus contradictores, en cambio, la apertura comercial habría servido meramente el propósito de obtener fondos para cubrir las necesidades más urgentes de un Estado en gestación, sin que ello significase abandonar cierta orientación proteccionista que fomentara la producción nacional y obstaculizara la competencia directa de bienes importados en aquellos rubros que ya tenían alguna presencia interna. Prueba de ello sería la fijación de aranceles de entre el 20% y el 30% *ad valorem* para la internación de una serie de artículos, la atribución a la marina mercante nacional de un monopolio sobre el comercio de cabotaje, o la autorización de todas aquellas restricciones futuras «que se juzguen convenientes para fomentar la industria del país»²¹. Esta postura, que

⁹ En su ya citado *Chile, un caso de desarrollo frustrado*, Aníbal Pinto habló de «desarrollo hacia afuera». Sin embargo, con el transcurso del tiempo y la creciente diferenciación entre los conceptos de «crecimiento» y «desarrollo», donde a este último se asociaron elementos de mejoría en la calidad de vida y el bienestar social, se impuso progresivamente la noción de «crecimiento hacia afuera», que es la que se empleará en esta obra. Agradezco esta clarificación a Luis Ortega, de la Universidad de Santiago.

²⁰ Para la exposición de esta línea de análisis, aparte del texto ya citado de Hernán Ramírez Necochea, puede consultarse la obra del mismo autor *Historia del imperialismo en Chile*, Santiago, Austral, 1970; así como Marcelo Segall, *Desarrollo del capitalismo en Chile*, Santiago, Editorial del Pacífico, 1953.

²¹ Citado en Robert M. Will, *op. cit.*, p. 240.

algunos de los autores citados han calificado de «neo-mercantilista», pondría en cuestión la hipótesis aquí sustentada en cuanto a la persistencia en nuestras elites económicas de una opción básicamente primario-exportadora, fortaleciendo en cambio aquella que atribuye a los primeros gobiernos republicanos un claro compromiso con un desarrollo más autónomo, o cuando menos un «pragmatismo ecléctico» que los habría inducido a no aliarse doctrinariamente ni con el proteccionismo ni con el libre cambio²².

Sea como fuere, la apertura comercial decretada en 1811 y refrendada por el «Reglamento de Libre Comercio» de 1813, y una vez más por las políticas aduaneras adoptadas después de 1817 por el gobierno de Bernardo O'Higgins, provocó un fuerte incremento en el comercio exterior. De acuerdo a cifras entregadas por Eduardo Cavieres, durante el período 1820-1848 el comercio oficial entre Chile y Gran Bretaña aumentó 36 veces para el caso de las exportaciones, y 19 para las importaciones, sin considerar el flujo de metales preciosos ni el contrabando, ciertamente bastante cuantiosos²³. Como parte de ese proceso, se produjo también la llegada a Chile de numerosos comerciantes extranjeros (sobre todo ingleses, pero también alemanes, italianos y norteamericanos) los que, ya sea a título personal o como representantes de firmas mercantiles, comenzaron a configurar un nuevo núcleo empresarial destinado a alcanzar gran influencia en los asuntos económicos del país²⁴. Su radicación en Valparaíso y el movimiento comercial al que ayudaron a dar auge contribuyeron a hacer de ese puerto, hasta la independencia poco más que un caserío de ocupación esporádica y precaria, uno de los centros urbanos más dinámicos y progresistas de América del Sur. Sin exagerar, podría afirmarse que ésa fue la verdadera capital económica de Chile hasta fines del siglo XIX²⁵.

Por su parte, y alentado por los evidentes beneficios que el auge comercial significó para las rentas públicas, el gobierno reforzó su tendencia aperturista a través de la fundación de «almacenes francos» para el depósito de mercancías en tránsito hacia

²² Con ciertos matices, puede decirse que ésta es la postura planteada por Robert Will, Villalobos y Sagredo, y Luis Ortega en los trabajos citados en la nota N° 18. Ver también Claudio Véliz, *Historia de la marina mercante de Chile*, Santiago, Universitaria, 1961.

²³ Eduardo Cavieres, *Comercio chileno y comerciantes ingleses 1820-1880: Un ciclo de historia económica*, Valparaíso, Universidad Católica de Valparaíso, 1988; ps. 59-68.

²⁴ Este tema se retoma en mayor detalle en el capítulo 2.

²⁵ Sobre el explosivo desarrollo de Valparaíso durante el siglo XIX, ver Jacqueline Garreaud, «La formación de un mercado de tránsito. Valparaíso: 1817-1848», *Nueva Historia* N° 11, Londres, 1984; Eduardo Cavieres, *op. cit.*; Luis Ortega, «Valparaíso: comercio exterior y crecimiento urbano entre 1800-1880», en Instituto de Historia, Universidad Católica de Valparaíso, *Valparaíso 1536-1986*, Valparaíso, 1987. Sobre la llegada y radicación de empresas y comerciantes ingleses, además de los textos nombrados, ver los diversos trabajos de John Mayo (entre ellos, «The British Community in Chile before the Nitrate Age», *Historia* N° 22, Santiago, 1987; y «Before the Nitrate Era: British Commission Houses and the Chilean Economy, 1851-80», *Journal of Latin American Studies*, vol. 11, N° 2, 1979), refundidos en su obra *British Merchants and Chilean Development*, Boulder, Westview Press, 1987.

otros mercados, así como del traslado de la administración de aduanas de Santiago a Valparaíso. Es verdad que durante aquellas primeras décadas de vida republicana el fomento al comercio exterior siguió conviviendo con medidas de corte más bien «proteccionista», como la aplicación de aranceles a ciertos artículos importados y la liberación de impuestos a otros de fabricación nacional. Pero el peso objetivo que comenzaba a adquirir el movimiento portuario, la conveniencia de no ahuyentar el creciente flujo de capitales externos (cuyos propietarios no habrían visto con buenos ojos la adopción de una política más cerradamente proteccionista, como la que por aquellos años imperaba en países como Argentina o Perú²⁶), y el peligro de perjudicar a los exportadores vinculados a la agricultura y la minería, tendieron a inclinar el sentido esencial de la política económica en la misma dirección que señalaban las «ventajas comparativas»: exportar materia prima o metales preciosos, mantener abierto el comercio, e importar capitales, tecnologías y manufacturas. Con mucha frecuencia, las alzas arancelarias decretadas por el gobierno para imponer ciertos grados de protección sólo contribuían a incrementar el contrabando, en tanto que la escasez de recursos con la que debió lidiar al menos hasta la década de 1840 hizo inviable la aplicación de acciones más directas de estímulo productivo. Así, movido casi por la «fuerza de las circunstancias», el país se deslizó cada vez más decididamente por el camino del crecimiento hacia afuera.

Mucho se ha debatido sobre las consecuencias de este deslizamiento para el desarrollo futuro del país. Un autor como Aníbal Pinto, cuyo juicio sobre nuestra experiencia de «crecimiento hacia afuera» termina siendo bastante ambivalente y no exento de críticas, de todas maneras reconoce que, al menos en su fase inicial, «nadie podría negar o subestimar el balance incuestionablemente favorable que (este modelo) arrojó para el país. Un concierto de factores humanos, materiales e institucionales lo arrancó de su modorra colonial y lo situó en la corriente del comercio mundial y en un nivel excepcional para el standard latinoamericano»²⁷. Para Hernán Ramírez Necochea, en cambio, «la subordinación económica a Inglaterra, lesionaba de una manera clara a Chile. Ella respondía satisfactoria y favorablemente a los intereses británicos; pero era negativa para la economía chilena y sus posibilidades de desarrollo independiente»²⁸. Por su parte, Gabriel Salazar ha considerado que «la lógica mercantil y liberal predominante, al emanar de conductores externos, transformó a las elites locales en conductores ciegos, necesitados de lazarillo exterior», agregando que «la hetero-modernización mercantil de comienzos del siglo XIX instaló en el país una factoría extranjera que ya no pudo ser

²⁶ Para el caso peruano, ver el excelente estudio de John Gootenberg, *Caudillos y comerciantes. La formación económica del Estado peruano, 1820-1860*, edición original inglesa, Princeton University Press, 1989; para Argentina, Miron Burgin, *Aspectos económicos del federalismo argentino 1820-1852*, edición original inglesa, Cambridge, Mass., 1946.

²⁷ Aníbal Pinto, *Chile, un caso de desarrollo frustrado*, op. cit., p. 40 de la 3a. edición.

²⁸ Hernán Ramírez Necochea, *Historia del imperialismo en Chile*, op. cit., p. 63.

erradicada. Hasta fines de ese siglo, la hegemonía creciente de esa factoría desarticuló y convulsionó todo lo que no estaba directamente asociado con ella»²⁹. En la perspectiva libremercadista que se ha tornado nuevamente hegemónica a fines del siglo XX, sin embargo, el camino adoptado por los conductores iniciales de la economía nacional vuelve a mirarse con ojos aprobatorios, en tanto respondería a la opción más racional dentro de un mundo que ya entonces se hacía cada vez más globalizado e interdependiente, y donde los proteccionismos nacionalistas, sobre todo en un país atrasado, sólo habrían conducido a una mayor ineficiencia y estancamiento en la pre-modernidad.

¿Cómo habrán visualizado esta disyuntiva quienes debieron tomar las controvertidas decisiones? En el análisis abstracto de los estadistas o los pensadores interesados en el futuro de la nación, las ventajas de un desarrollo más autónomo y equilibrado—como el que parecía estar cobrando forma en las economías en proceso de revolución industrial—podrían haber ejercido un atractivo innegable, a pesar de que en esas etapas iniciales del despegue capitalista tampoco resultaba del todo claro que los beneficios por conseguir compensarían los daños muy concretos que se estaban infiriendo al antiguo tejido social y cultural³⁰. En la práctica, sin embargo, eran muchos los factores que inducían a los grupos dirigentes a tomar un curso que aparecía a la vez menos riesgoso y más «natural». Estaba, por una parte (como ya se dijo), la tradición económica de una sociedad que había vivido toda su etapa colonial como exportadora de bienes agrícolas y mineros, rubros cuya viabilidad se iba a ver incluso reforzada por la nueva demanda capitalista del siglo XIX, y que a la postre resultaba más fácil retomar que reemplazar por otros totalmente nuevos. Según lo expresado tiempo atrás por Claudio Véliz en su influyente artículo «La mesa de tres patas», a ninguno de los principales grupos de interés que hegemonizaron la actividad económica chilena durante ese siglo (exportadores mineros, exportadores agropecuarios y comerciantes mayoristas) le convenía arriesgar una fuente segura de enriquecimiento a cambio de las hipotéticas ventajas de un desarrollo basado en la industrialización³¹. Estaba, además, la necesidad de mantener relaciones armónicas con los representantes de las nuevas potencias económicas, fuertemente interesados en la apertura comercial y fuente casi única de la demanda, los

²⁹ Gabriel Salazar, «Dialéctica de la modernización mercantil: Intercambio desigual, coacción, claudicación (Chile como *West Coast*, 1817-1843)», *Cuadernos de Historia* N° 14, Santiago, Universidad de Chile, 1994.

³⁰ Sobre los efectos socialmente desestructuradores de la Revolución Industrial, y especialmente de su proceso anexo de proletarianización popular, existe una nutrida bibliografía. A modo de ejemplo, puede verse el clásico de Karl Polanyi, *La gran transformación*, edición original inglesa, 1944; Edward P. Thompson, *La formación de la clase obrera británica*, edición original inglesa, Londres, 1963; y Robert Castel, *Las metamorfosis de la cuestión social*, edición original francesa, París, 1995.

³¹ Claudio Véliz, «La mesa de tres patas», *Desarrollo Económico*, v. 3, Buenos Aires, abril-septiembre de 1963.

capitales y la tecnología que Chile no parecía por aquellos años capaz de generar por sí solo. La perspectiva de sustituir dicho nexo por un mercado interno pequeño y empobrecido, o por otros mercados regionales que atravesaban circunstancias similares, no parecía demasiado seductora, al menos no sin una previa y radical alteración de las jerarquías y relaciones sociales existentes.

Faltó, por último, una voluntad política más decidida en el sentido de «torcer», a través de la acción estatal, el curso espontáneo de las cosas, como sucedió en aquellos otros países, como Alemania o Japón, que partiendo de una situación de atraso relativo con respecto a las primeras economías industriales, lograron de todas maneras nivelarse o incluso superar a sus precursoras³². El naciente Estado nacional chileno, pese a los deseos que pudieran hipotéticamente abrigar algunos de sus conductores, era demasiado pobre y demasiado débil como para sostener en el largo plazo una política de nacionalismo económico con alguna posibilidad de éxito. Así, dejando para un futuro ojalá no muy lejano la utopía de un desarrollo más auto-sostenido, los gobernantes de los primeros decenios republicanos terminaron por ratificar la opción aparentemente mucho más razonable y realista de priorizar las ventajas comparativas y buscar la asociación con las economías más fuertes. Ante esa predisposición, la prédica de ideólogos liberales como el consultor francés Jean Gustave Courcelle-Seneuil, a la que muchos han atribuido la «conversión» del gobierno chileno al librecambismo, no hacía sino caer en terreno previamente abonado³³.

En esa apuesta, al menos por algún tiempo, los resultados parecieron darles la razón. Porque entre las décadas de 1830 y 1870 la economía chilena vivió, en alas del «crecimiento hacia afuera», uno de los períodos más prósperos de su historia. La creciente exportación de recursos agrícolas y mineros (cobre, plata, trigo y harina), y la importación de manufacturas y capitales, generaron una prolongada bonanza que, junto con estabilizar la situación interna del país, lo insertó definitivamente en el camino de la modernización capitalista. Por sí mismo, el comercio exterior generó una serie de fortunas que, aun cuando parte de sus frutos fluyó hacia el extranjero, sirvió para generar un fondo de capitales internos que irrigó otros sectores productivos, como la agricultura y la minería, y formó la base de un sector bancario y financiero que ayudó a profundizar aun más la modernización de la economía. También podría hablarse de modernización, aunque con ciertas restricciones, en algunos rubros específicos (la minería, la naciente industria manufacturera), que gracias al auge comercial pudieron renovar sus estructuras e

³² Ver Alexander Gerschenkron, *Atraso económico e industrialización*, edición castellana, Barcelona, Ariel, 1970.

³³ La influencia de Courcelle-Seneuil en Chile ha sido resaltada por autores como Francisco Antonio Encina, Aníbal Pinto y el ya citado Robert Will. Para una argumentación sobre la «timidez» del gobierno chileno en esta materia, ver Gabriel Salazar, «Dialéctica de la modernización mercantil...», *op. cit.*

introducir formas plenamente capitalistas de producción (como se verá en el capítulo correspondiente). Por otra parte, un erario público engrosado por las abundantes recaudaciones aduaneras (que a partir de la década de 1830 aportaron sistemáticamente más del 60% de las entradas ordinarias del fisco), pudo no sólo estabilizar la situación financiera interna, aportando a la normalidad institucional que tanto enorgulleció a nuestra clase dirigente, sino también contribuir directamente al desarrollo material y económico del país a través de la construcción de líneas férreas y telegráficas, instalaciones viales y portuarias, establecimientos educacionales y servicios urbanos. Haciendo ostentación hacia mediados de siglo de una de las trayectorias aparentemente más exitosas dentro del concierto latinoamericano, tanto en lo económico como en lo institucional, los conductores del Estado chileno podían sentirse inclinados a solazarse en lo acertado de su visión³⁴.

Pero no fue una complacencia sin sobresaltos. Por una parte, el papel determinante ejercido por el comercio exterior implicaba que el crecimiento nacional quedaba sujeto a factores y decisiones sobre los cuales no se ejercía mayor control. Si la demanda externa se contraía, o si los capitales y tecnologías foráneos dejaban de afluir, el efecto sobre la producción y el ingreso nacional podía ser devastador. El peligro se veía magnificado por la concentración de la estructura exportadora en torno a unos pocos productos de relativamente fácil elaboración (en el período considerado eran básicamente tres: cobre, plata y trigo), y por tanto no muy difíciles de sustituir. Una vulnerabilidad análoga se expresaba en el plano de los mercados hacia los cuales se dirigía el grueso del comercio exterior: hasta la Guerra del Pacífico, Gran Bretaña absorbía por sí sola entre el 50% y el 75% de todas las exportaciones chilenas, a la vez que aportaba entre el 30% y el 45% de nuestras importaciones. Si a esas cifras se le agrega el comercio con Francia, Estados Unidos y Alemania, los porcentajes sobrepasan el 80% en uno y otro caso, lo que demuestra que el estado de la economía nacional dependía básicamente de sus lazos con las cuatro potencias capitalistas del momento³⁵. Por último, y como se verá en mayor detalle en los capítulos finales de este volumen, si bien la bonanza exportadora demostró cierta capacidad de irradiación hacia otros sectores de la economía, ésta no fue suficiente como para modernizar cabalmente las formas y relaciones de producción. Así, aunque algo se avanzó en comparación con la era colonial, muchos autores han reparado en la lentitud con que se incorporó la tecnología y la

³⁴ Un buen resumen de este ciclo de crecimiento en Carmen Cariola y Osvaldo Sunkel, *Un siglo de historia económica de Chile, 1830-1930*, Madrid, Ediciones Cultura Hispánica, 1982, primera parte. Ver también Luis Ortega, «Economic Policy and Growth in Chile from Independence to the War of the Pacific», *op. cit.*; Markos Mamalakis, *The Growth and Structure of the Chilean Economy: From Independence to Allende*, New Haven, Yale University Press, 1976, primera parte; y Gabriel Salazar, «Algunos aspectos fundamentales sobre el desarrollo del capitalismo en Chile 1541-1930», *op. cit.*, tercera parte. Para este último autor, el período indicado no sería sino una continuación de lo que él denomina el «desarrollo de la economía colonial».

³⁵ Las cifras han sido tomadas de Mamalakis, *op. cit.*, ps. 31-33. Ver también Cavieres, *op. cit.*, ps. 74-101.

organización moderna en los principales sectores productivos, revelando quizá alguna reticencia a comprometer grandes inversiones en negocios de futuro incierto. En ese aspecto, los beneficios del *boom* comercial, lejos de sentar las bases para un desarrollo sostenido, tendían a ser más bien limitados y efímeros.

La amenaza potencial se manifestó por primera vez concretamente entre 1857 y 1861, cuando Chile se estrenó en la novedosa experiencia de las crisis capitalistas. El cierre de los mercados de California y Australia para los trigos nacionales, y el impacto de una recesión internacional sobre los precios de las exportaciones mineras, dejaron entrever lo que una coyuntura de ese tipo podía significar para el modelo de desarrollo en vías de consolidación: contracción monetaria y crediticia, crisis productiva, apremios para el erario público. En esa oportunidad la situación pudo superarse en forma relativamente rápida, gracias a una pronta reactivación del comercio mundial y a la sustitución del mercado australiano y californiano por el inglés. Interesante resulta sin embargo la hipótesis formulada por Jorge Pinto Rodríguez, en el sentido que la crisis habría vuelto a poner sobre el tapete, como mecanismo más expedito de solución, el antiguo propósito de completar la ocupación de la Araucanía para incorporar sus fértiles tierras a la base de producción agraria ya disponible. Como volvería a suceder en otras coyunturas análogas, la elite dirigente habría considerado más pertinente capear el temporal mediante una expansión hacia territorios inexplorados que mediante el aprovechamiento más intensivo, por la vía de una modernización en profundidad, de los recursos existentes. De ser ello efectivo, quedarían así tempranamente en evidencia las limitaciones inherentes a una modernización basada exclusivamente en las exportaciones primarias, y la fragilidad de un modelo de desarrollo dependiente³⁶.

Como el modelo no se modificó, sino que por el contrario echó raíces y generó intereses más profundos, el impacto de la próxima recesión mundial, desarrollada entre 1873 y 1878, resultó todavía más traumático. Tras un período de fuerte crecimiento, la década de 1870 sumió a las economías europeas y norteamericana en un ciclo depresivo que se expresó prioritariamente en una contracción de la demanda y una baja sostenida de los precios, no revertida del todo hasta la segunda mitad de la década del noventa³⁷. Como era de suponerse, la recesión afectó inmediatamente a los principales productos chilenos de exportación, ninguno de los cuales fue capaz, incluso después de superada la crisis, de recuperar sus niveles anteriores. La situación se reveló particularmente devastadora para el cobre, cuya exportación promedio se desplomó desde un máximo de 45.677 toneladas métricas anuales en el decenio 1871-1880, a sólo 23.552 para el de 1891-1900,

³⁶ Jorge Pinto Rodríguez, «Crisis económica y expansión territorial: La ocupación de la Araucanía en la segunda mitad del siglo XIX», *Estudios Sociales* N° 72, Santiago, CPU, 1992. La crisis de 1857-61 también es caracterizada sintéticamente en Cariola y Sunkel, *op. cit.*, primera parte.

³⁷ Ver Steven B. Saul, *The Myth of the Great Depression, 1873-1896*, Londres, 1975.

despojando a Chile por largo tiempo de su condición de primer productor mundial de ese metal³⁸. Así, de haber abastecido entre el 40% y el 50% del consumo mundial durante las décadas de 1860 y 70, el aporte chileno bajó al 5%-10% para la última década del siglo³⁹. Una disminución análoga se vivió en el caso de la plata, que si bien no se reflejó en el volumen físico de su producción, sí vio caer su recaudación desde 27 millones de pesos para el conjunto del quinquenio 1870-74, a 18 millones para el de 1895-99⁴⁰. Por último, la harina y el trigo disminuyeron sus ventas al exterior desde un promedio de poco más de 13 millones de pesos anuales para el quinquenio 1871-75, a menos de 5 millones de pesos (del mismo valor) en 1886-90⁴¹. Como se dijo, y contrariamente a las esperanzas de los atribulados contemporáneos, estas caídas no se revirtieron con la vuelta de los mercados mundiales a la normalidad. En casi todos los casos, la producción chilena fue sustituida por competidores (Estados Unidos y España para el cobre; Argentina, Canadá o Rusia para el trigo y la harina) que podían explotar esos mismos recursos de manera más eficiente y barata. Los pilares de la primera gran bonanza decimonónica quedaban así comprometidos a perpetuidad.

Los efectos de esta coyuntura sobre la situación interna pueden imaginarse con facilidad⁴². La contracción en la entrada de divisas produjo un éxodo inmediato de moneda metálica para cubrir el valor de las importaciones, con lo que se redujo la disponibilidad de capitales operativos y de inversión, subieron las tasas de interés, y el sistema financiero nacional se vio sometido a una presión insostenible. Por su parte, el fisco se vio aquejado por una fuerte merma en sus ingresos (que, como se recordará, dependían en gran medida del estado del comercio exterior), al mismo tiempo que enfrentaba una deuda que, estimulada por la euforia de los años prósperos, se había acumulado peligrosamente. Situadas al unísono frente a la amenaza de una bancarrota, la clase empresarial y la clase política optaron por refugiarse en una fórmula de manipulación monetaria, decretando en julio de 1878 la inconvertibilidad de los billetes bancarios. El alivio que ello brindaba, sin embargo, resultaba bastante efímero: podían cumplirse (en apariencia) las obligaciones, y pagarse (fiduciariamente) las deudas más urgentes, pero no se restablecía el sustento productivo de la economía. Alarmado adicionalmente por un visible

³⁸ Las cifras provienen de Steven S. Volk, «Growth without Development: Chile's Mineowners and the Decline of Mining in the 19th Century», ponencia presentada en el 46º Congreso Internacional de Americanistas, Amsterdam, 1988; p. 11.

³⁹ William Culver y Cornel Reinhart, «Capitalist Dreams: Chile's Response to Nineteenth-Century World Copper Competition», *Comparative Studies in Society and History* vol. 31, N° 4, Octubre de 1989; p. 726.

⁴⁰ Pierre Vayssière, *Un siècle de capitalisme minier au Chili, 1830-1930*, París, C.N.R.S., 1980; p. 112.

⁴¹ Arnold J. Bauer, *La sociedad rural chilena...*, op. cit., p. 67 de la edición inglesa.

⁴² La crisis de 1873-78 en Chile ha sido analizada en William F. Sater, «Chile and the World Depression of the 1870's», *Journal of Latin American Studies*, vol. 11, N° 1, 1979; y Luis Ortega, «Los empresarios, la política y los orígenes de la Guerra del Pacífico», *Contribuciones FLACSO* N° 24, Santiago, 1984.

aumento en la criminalidad y el desorden social, el Presidente Aníbal Pinto anotaba hacia fines de ese mismo año las siguientes reflexiones:

“La situación económica del país es muy mala y la perspectiva es de empeoramiento no de mejoría. La cosecha ha sido pésima y el precio del cobre en Europa baja como nunca. Un año malo sobre una situación muy delicada ya no puede dejar de producir fuertes influencias. Si algún descubrimiento minero o alguna otra novedad por el estilo no vienen a mejorar la situación, la crisis que de años se está sintiendo se agravará”⁴³.

Los acontecimientos que se precipitaron sobre el país a partir de febrero de 1879, y que derivaron en el estallido de la Guerra del Pacífico, sugieren que las plegarias del Presidente Pinto no quedaron sin responder. La anexión de los terrenos salitrales pertenecientes a Bolivia y el Perú vino a significar, en definitiva, que el «descubrimiento minero» mencionado en la cita se materializara no por la vía de las prospecciones, sino de la guerra. Se ha debatido calurosamente, casi desde el momento mismo de los hechos, si ése no fue el verdadero incentivo que impulsó al Estado y a la elite chilenos a embarcarse en una estrategia belicista, como recurso desesperado para romper el ciclo recesivo⁴⁴. Independientemente del juicio que esta interpretación pueda merecer, y que en todo caso siempre se verá obnubilado por la dificultad de determinar intenciones que suelen no manifestarse explícitamente, lo concreto es que el desenlace sí produjo dicho efecto: sin alterar significativamente la lógica del crecimiento hacia afuera, el comercio salitrero trajo de vuelta, e incluso magnificó, la antigua bonanza, prorrogando la vigencia del modelo exportador por medio siglo más. Así lo comprendió, durante el transcurso mismo de la guerra, el famoso político liberal Isidoro Errázuriz, al pronunciar en la Cámara de Diputados estas reveladoras palabras:

“Por una circunstancia feliz, sin ejemplo en la historia de las naciones, esta guerra en apariencia tan llena de peligros ha sido para Chile una salvación, ha sido un negocio. Esta guerra vino a golpear nuestras puertas cuando la crisis más desconsoladora por su interminable duración tenía aletargadas nuestra industria y nuestro comercio; cuando la falta de trabajo llevaba el hambre y la desesperación a muchos hogares; cuando por la misma razón, se multiplicaban los crímenes; en fin, hasta el tranquilo horizonte de nuestra imperturbable paz interna comenzaba a cubrirse de nubes. La guerra lo ha cambiado todo: ha

⁴³ Citado en Luis Ortega, «Los empresarios, la política y los orígenes de la Guerra del Pacífico», *op. cit.*, p. 12.

⁴⁴ Esta hipótesis ha sido explícitamente formulada por historiadores no chilenos como Roberto Querejazu, *Guano, salitre y sangre*, La Paz, Los Amigos del Libro, 1979; y Thomas F. O'Brien, *The Nitrate Industry and Chile's Crucial Transition: 1870-1891*, Nueva York, New York University Press, 1982. Dentro del Chile, las principales posturas en debate pueden sintetizarse a través de la lectura de Luis Ortega, «Los empresarios, la política y los orígenes de la Guerra del Pacífico», *op. cit.*, y Manuel Ravest Mora, *La Compañía Salitrera y la ocupación de Antofagasta, 1878-1879*, Santiago, 1983, Introducción.

venido a ofrecer un inmenso campo al espíritu emprendedor de nuestros conciudadanos y a poner en movimiento la fuerza de nuestra vitalidad. Pasa lo mismo con la ocupación; aun ahora costea sus gastos por sí misma y deja un excedente de riqueza que permitirá a Chile recuperar su antigua situación financiera.⁴⁵

De esa forma, el período que, desde un ángulo de historia económica, Luis Ortega ha sugerido denominar la «República Salitrera», reprodujo, en un plano mucho más nítido, las principales características del ciclo que se había cerrado con la crisis de 1873-78. El comercio exterior volvió a ser el principal motor de la economía, promediando, para el caso de las exportaciones, una tasa anual de crecimiento del 4,6% para el período 1880-1913. Hacia el comienzo de la Primera Guerra Mundial, las exportaciones chilenas alcanzaban los 335 dólares per cápita, cifra no superada hasta 1979. Como también había sucedido antes, este desempeño permitió un aumento de las importaciones del orden del 5,8% anual para el mismo período, en tanto que el sector público veía crecer sus ingresos a un ritmo del 4,3% anual⁴⁶. Aunque en la época se acusó al gobierno de despilfarrar buena parte de esos recursos en gastos superfluos, de todas maneras hubo una expansión importante en las inversiones reproductivas vinculadas al transporte (sobre todo ferrocarriles e instalaciones portuarias), otras obras públicas y educación. Sólo para el período 1905-1920, Mamalakis calcula el incremento de dicha inversión pública «reproductiva» en un significativo 10,5% anual⁴⁷. Diversas actividades productivas y de servicios pertenecientes al ámbito privado se vieron igualmente favorecidas por la expansión salitrera, aunque se ha debatido mucho, como se verá más abajo, sobre la verdadera capacidad de irradiación de un crecimiento basado en ese tipo de exportaciones. Como sea, lo importante—al menos para los efectos de este análisis—es que la opción por la apertura comercial y las ventajas comparativas, transitoriamente conmocionada por la crisis, recuperaba su vigencia por un buen tiempo más.

Había, sin embargo, varios aspectos en los que este nuevo ciclo exportador sí difería significativamente del anterior. En primer lugar, la reducción de la producción

⁴⁵ Citado en Luis Ortega, «Los empresarios, la política y los orígenes de la Guerra del Pacífico», *op. cit.*, ps. 60-61.

⁴⁶ Las cifras relativas a las importaciones y exportaciones proceden de Luis Ortega, «Economía política y políticas económicas durante la República Salitrera, 1880-1914», en *Contribuciones Científicas y Tecnológicas* N° 116, Universidad de Santiago de Chile, 1997; ps. 159-160. Abarcando un período un poco más amplio, de 1880 a 1930, Markos Mamalakis, *op. cit.*, p.29, entrega cifras bastante parecidas: un crecimiento anual del 4,4% para las exportaciones; 5,6% para las importaciones. En el caso de los ingresos fiscales se produce una discrepancia entre ambos autores: Ortega entrega una tasa acumulativa de crecimiento anual de 8,9%, en tanto que Mamalakis, para el período 1880-1930, sólo establece un 4,3% (*op. cit.*, p.19). La cifra de exportaciones per cápita para 1914 procede de Gabriel Palma, «Chile 1914-1935: De economía exportadora a sustitutiva de importaciones», *Estudios Cieplán* N° 12, Santiago, 1984, ps. 62-63.

⁴⁷ Mamalakis, *op. cit.*, ps. 73-74.

exportable básicamente a un solo artículo creaba una base mucho más precaria para el edificio económico que comenzaba a construirse a su alrededor. Si ya antes la estrechez de la oferta había vulnerabilizado peligrosamente al país frente a los avatares de la demanda externa y la aparición de competidores o sustitutos más baratos, la amenaza se hacía aun más extrema cuando todo pasaba a depender de la suerte de un solo producto, especialmente si éste era de naturaleza no renovable. Ya lo advertía un periódico iquiqueño cuando la Guerra del Pacífico recién comenzaba a quedar atrás, y el país aún parecía encandilado por la riqueza salitrera:

“Téngase presente, que el salitre y los guanos, son riquezas transitorias, y que si al término de ellas no hemos robustecido la economía de Chile con industrias reproductivas y espontáneas, sufriremos un retroceso atroz, que nos hará perder el alto nivel obtenido junto con nuestra respetable posición entre los pueblos civilizados”⁴⁸.

En ese contexto, y si no se adoptaban las precauciones recomendadas por el autor de la cita, era fácil vaticinar que el impacto de las futuras crisis internacionales podía ser tanto o más desestabilizador que el de las experimentadas antes de la guerra. Así lo demostró la sobresaltada historia que vivió la industria salitrera incluso en sus decenios de mayor prosperidad, durante los cuales su expansión se vio interrumpida al menos en nueve oportunidades por recesiones incubadas ya sea al alero de un exceso en la oferta o de una insuficiencia en la demanda⁴⁹. Aparte de los efectos previsibles que esto supuso para el resto de la actividad económica nacional, semejante inestabilidad dio lugar al surgimiento de prácticas defensivas de carácter monopólico entre los empresarios salitreros. Una de ellas, la más socorrida, fue la de concertarse planificadamente para fijar el monto de la producción y los precios de venta, con lo cual el estado general de la economía quedaba sujeto a decisiones fundadas en intereses estrictamente particulares⁵⁰. A la postre, como se sabe, esta manipulación del mercado creó un incentivo adicional para el desarrollo de productos alternativos al salitre, lo que culminó, después de la Primera Guerra Mundial, con su desplazamiento por parte de abonos de origen sintético⁵¹. Entonces sí pudo dimensionarse en toda su

⁴⁸ Editorial de *El Veintiuno de Mayo* (Iquique), 26 de enero de 1883.

⁴⁹ El tema de las crisis salitreras ha sido tratado específicamente por Joseph R. Brown, «Nitrate Crises, Combinations and the Chilean Government in the Nitrate Age», *Hispanic American Historical Review*, 43, 2, 1963; y Enrique Reyes Navarro, «El mercado mundial del salitre chileno y el problema de la especulación: 1889-1913», *Nueva Historia* 15-16, Londres 1985.

⁵⁰ Esto se realizó primeramente a través de «Combinaciones» o carteles de carácter eventual, y luego a través de organizaciones permanentes como la Asociación Salitrera de Propaganda o la Asociación de Productores de Salitre de Chile. Ver al respecto Joseph R. Brown, *op. cit.* Para una visión histórica general sobre los aspectos económicos del ciclo salitrero ver Alejandro Soto Cárdenas, *Influencia británica en el salitre. Origen, naturaleza y decadencia*, Santiago, USACH, 1998.

⁵¹ Ver Alejandro Soto Cárdenas, *op. cit.*, especialmente su capítulo V.

magnitud el riesgo de cifrar todo el progreso nacional en los destinos de un solo artículo de exportación.

En la opinión de algunos autores, este desenlace también fue precipitado por un rasgo de la economía salitrera que no se había hecho presente con igual intensidad en los anteriores ciclos exportadores: la penetración de capitales extranjeros en todas las etapas del proceso productivo. Hasta la Guerra del Pacífico, la inversión extranjera se había concentrado fundamentalmente en la esfera de la comercialización, el transporte y el financiamiento de la producción exportable, quedando la elaboración misma de los bienes en manos de empresarios nacionales. Sólo en la minería del cobre se dio el caso de dos empresas británicas (la Panulcillo Mining Company y la Copiapó Mining Company) que se hicieron cargo de labores propiamente extractivas y productivas, pero su participación en dicha industria fue siempre minoritaria respecto de los inversionistas chilenos. Con el desplazamiento del eje productivo hacia el salitre, sin embargo, la proporción tendió a revertirse: aunque la presencia extranjera en la propiedad salitrera fue variando con el tiempo (hacia 1901, por ejemplo, el 85% de la industria estaba bajo control extranjero, pero para 1921 esa cifra había disminuido a poco menos del 50%⁵²), su peso era indudablemente mucho más determinante de lo que jamás había sido antes. Algo parecido comenzó a suceder con la reactivación de la minería del cobre a contar de la década de 1900, proceso verificado bajo la conducción de gigantescos consorcios estadounidenses como la Guggenheim Mining Company y la Anaconda Copper Mining Company⁵³. Podrá discutirse si este fenómeno era en sí mismo necesariamente perjudicial para los intereses nacionales (los partidarios del libre comercio siempre han afirmado que ésa era la única forma de poner en movimiento empresas que requerían de una inversión que los agentes internos eran incapaces de asumir), pero lo que merece mayores dudas es que dichos intereses, sobre todo en momentos de estrechez, hayan ocupado un lugar prioritario en las consideraciones de consorcios cuyos directorios operaban en otras latitudes, y cuya lógica tendía a guiarse más por lo transnacional que por lo local. Aun en la más generosa de las hipótesis, la «desnacionalización» de las principales industrias de exportación durante el período parlamentario ciertamente significó un menor control nacional sobre los sectores claves de la economía.

En relación a los inconvenientes derivados de este mismo fenómeno, se ha argumentado también que la hegemonía extranjera sobre la industria salitrera, sumada al

⁵² Soto Cárdenas, *op. cit.*, ps. 50-51. Basándose en cifras aportadas por Santiago Macchiavello en 1923, Mamalakis sostiene que hacia 1920 más del 55% del salitre producido en Chile provenía de empresas nacionales, ver *The Growth and Structure of the Chilean Economy...*, *op. cit.*, p.55.

⁵³ Ver Santiago Macchiavello Varas, *El problema de la industria del cobre en Chile y sus proyecciones económicas y sociales*, Santiago, 1923; Joanne Fox Przeworski, «The Decline of the Copper Industry in Chile and the Entrance of North American Capital, 1870-1916», tesis doctoral Washington University, 1978; y Theodore H. Moran, *Multinational Corporations and the Politics of Dependence: Copper in Chile*, Princeton University Press, 1974.

aislamiento geográfico en que se encontraban sus principales centros productores, se habría traducido en un marcado debilitamiento de su capacidad de estimular el resto de la economía nacional. Descontando la mano de obra contratada y los impuestos que se cancelaban al fisco, se ha dicho, todos los flujos monetarios activados por la producción de salitre (adquisición de insumos y maquinarias, movimiento financiero y comercial, remesa de utilidades) habrían ido en beneficio casi exclusivo de agentes foráneos, dejando una proporción muy baja de la riqueza generada en suelo chileno. Dicho de otro modo: medido en función de su aporte al desarrollo nacional, el salitre se habría comportado esencialmente como un «enclave», fertilizando generosamente a las grandes potencias capitalistas pero dejando a su país productor convertido en un yermo⁵⁴. Varios estudios recientes, enfocados hacia los efectos de la industria salitrera sobre el mercado interno, han relativizado sustancialmente este diagnóstico: como se dijo más arriba, la actividad salitrera sí tuvo cierta capacidad de irradiación hacia otros sectores como la agricultura, la banca, el comercio interno, e inclusive la naciente industria manufacturera⁵⁵. En términos de su distribución cuantitativa, Mamalakis ha calculado que del total de los ingresos generados por la industria salitrera entre 1880 y 1924, alrededor de una tercera parte pasó a manos del fisco por concepto de recaudación tributaria; otro tercio se empleó para pagar los costos de producción (incluyendo salarios y pagos a proveedores nacionales); y el tercio restante engrosó el patrimonio de los inversionistas, entre los cuales, como se dijo, con el tiempo también se fue agregando un creciente número de chilenos⁵⁶. Visto el problema desde esa óptica, la versión más extrema de la teoría del enclave no sería sustentable para el caso del ciclo salitrero, lo que no implica, sin embargo, que el control extranjero y la fragilidad de un modelo basado en la mono-exportación pierdan relevancia como factores que inciden sobre la capacidad de desarrollo.

Otra novedad inducida por la bonanza salitrera fue un hasta cierto punto imprevisto relevamiento del papel económico del Estado. Como se ha visto, la incorporación

⁵⁴ Muy propia de los análisis tradicionales basados en las teorías del imperialismo y la dependencia (por ejemplo, en los estudios de Hernán Ramírez Necochea, *Historia del imperialismo en Chile, op. cit.*, y Balmaceda y la Contrarrevolución de 1891, Santiago, Universitaria, 1958, 1972), esta interpretación ha tenido su expresión más reciente en relación al ciclo salitrero en el trabajo de Manuel Fernández «El enclave salitrero y la economía chilena, 1880-1914», *Nueva Historia* N° 3, Londres, 1981.

⁵⁵ Este tema será tratado con mayor extensión en el capítulo 3, dedicado a los mercados internos. Algunos de los autores que han enfatizado este efecto de estímulo interno son Carmen Cariola y Osvaldo Sunkel, *op. cit.*; Oscar Muñoz Gomá, «Estado e industrialización en el ciclo de expansión del salitre», *Estudios Cieplán*, N° 6, Santiago, 1977; Thomas O'Brien, *The Nitrate Industry and Chile's Crucial Transition: 1870-1891*, New York University Press, 1982; Julio Pinto V. y Luis Ortega M., *Expansión minera y desarrollo industrial: un caso de crecimiento asociado (Chile, 1850-1914)*, Santiago, USACH, 1991.

⁵⁶ Mamalakis, *op. cit.*, p. 56; ver también del mismo autor, «The Role of Government in the Resource Transfer and Resource Allocation Processes: The Chilean Nitrate Sector, 1880-1930», en Gustav Ranis (ed.), *Government and Economic Development*, New Haven, Yale University Press, 1971.

de la riqueza salitrera significó un incremento sustantivo de los ingresos fiscales, dando al sector público una capacidad de gestión que no había tenido durante todo el transcurso de su historia republicana (de hecho, autores como Alfredo Jocelyn-Holt han llegado a afirmar que sólo con la conquista de las provincias salitreras puede hablarse con propiedad de la constitución del Estado chileno como un poder autónomo y significativo⁵⁷). Si se compara el decenio de 1881-90 con el de 1871-80 (que en todo caso estuvo fuertemente afectado por la crisis), se constata que el ingreso público creció en un 74%, con el grueso de ese monto procediendo del impuesto a la exportación de salitre establecido junto con la ocupación de Tarapacá y Antofagasta⁵⁸. Tomando el conjunto del ciclo salitrero, Cariola y Sunkel han calculado que la recaudación fiscal derivada de ese impuesto aumentó de menos de un millón de dólares (de la época) para 1880, a cerca de cuarenta millones anuales en su momento de mayor prosperidad (1917-1918)⁵⁹.

Sin entrar a considerar el destino que pudo darse (y en alguna medida sí se dio) a tales recursos, lo relevante aquí es subrayar lo que este enriquecimiento implicaba en cuanto al peso económico del sector público frente al privado. Con el resto de los rubros de exportación en franca declinación, y con el grueso de la industria salitrera en manos extranjeras (al menos hasta la década de 1910), el Estado se convirtió en uno de los principales nexos entre el nuevo sector estratégico y el resto de la economía, además de ser el destinatario directo, como se dijo antes, de alrededor de un tercio de la riqueza generada por la industria salitrera. En relación a este fenómeno, al menos un autor ha sugerido que semejante concentración de poder económico hizo del erario público, y de la capacidad de manipular una tan privilegiada posición, un objeto de codicia generalizada para los diversos grupos de elite que habían sido desplazados del acceso directo a los beneficios del comercio exterior. De allí se habrían derivado consecuencias tan funestas como la Guerra Civil de 1891, que a final de cuentas se libró para determinar quién controlaría el aparato estatal, o la corrupción administrativa que caracterizó al período parlamentario⁶⁰. Sea como fuere, también esta condición de privilegio dependía de las fluctuaciones del mercado salitrero, y de las decisiones de grupos empresariales sobre los cuales nuestros gobernantes ejercían escaso control. Así, en un contexto en que, hacia la década de 1910, más del 60% de los ingresos fiscales procedían de los derechos pagados por el salitre y el yodo, no llama la atención que también este indicador haya terminado por compartir la vulnerabilidad que atravesaba al conjunto de la estructura económica de la «república salitrera». Cuando se desatara la crisis final, nadie se libraría del colapso.

⁵⁷ Alfredo Jocelyn-Holt, *El peso de la noche. Nuestra frágil fortaleza histórica*, Buenos Aires, Ariel, 1997, capítulo 1.

⁵⁸ Thomas O'Brien, *op. cit.*, p. 128.

⁵⁹ Cariola y Sunkel, *op. cit.*, ps. 89 y 139.

⁶⁰ Esta tesis ha sido desarrollada con particular énfasis por Thomas O'Brien, *The Nitrate Industry and Chile's Crucial Transition*, *op. cit.*

Fue precisamente en previsión de ese tipo de desenlace que, prácticamente desde el inicio del ciclo salitrero bajo administración chilena, diversas voces comenzaron a plantear la necesidad de cimentar el desarrollo nacional sobre bases más sólidas y confiables, no faltando incluso algunas que proponían abandonar del todo la política de crecimiento hacia afuera. Una figura que se ha convertido prácticamente en paradigma de dicho enfoque es la del Presidente José Manuel Balmaceda, a quien historiadores como Hernán Ramírez Necochea atribuyen la formulación de una política decididamente anti-imperialista y partidaria de un desarrollo autónomo, basado en el mercado interno y la industrialización⁶¹. Otros autores han relativizado este juicio, señalando que el proteccionismo o «desarrollismo» balmacedista se habría expresado más en el plano del discurso que en el de las realizaciones concretas⁶². Como sea, las presiones proteccionistas e industrialistas ya se habían hecho sentir durante la crisis que precedió a la Guerra del Pacífico, y su clamor, magnificado por entidades como la Sociedad de Fomento Fabril (creada en 1883) y el Instituto de Ingenieros de Chile (organizado a fines de 1888), no se apagó durante todo el período parlamentario⁶³. A su influencia se habrían debido diversas medidas de protección específica establecidas a contar de la década de 1880, culminando en la reforma a la Ordenanza General de Aduanas de 1897, que a partir de un arancel base del 25% para la mayoría de las importaciones, llegaba en algunos casos, sobre todo artículos susceptibles de fabricarse en el país, hasta el 60%⁶⁴.

Ya entrado el siglo XX, el proteccionismo y el nacionalismo económico se convirtieron en bandera de lucha para sectores cada vez más numerosos dentro de la propia elite gobernante, incluyendo intelectuales y políticos tan connotados como Francisco Valdés Vergara, Francisco Rivas Vicuña y Francisco Antonio Encina⁶⁵. Algunos de ellos no trepidaron incluso en recomendar la nacionalización de la industria salitrera, medida que veían como la única garantía de que las riquezas naturales pudiesen ser aprovechadas en verdadero beneficio del país. Con el período de fuerte inestabilidad en los mercados externos que se inauguró junto con la Primera Guerra Mundial, tanto las posturas nacionalistas como el desarrollo autónomo de la producción para el mercado interno cobraron nuevos bríos, iniciando en forma sistemática un primer proceso de «sustitución de

⁶¹ Hernán Ramírez Necochea, *Balmaceda y la contrarrevolución de 1891*, op. cit.

⁶² Ver sobre todo Harold Blakemore, *Gobierno chileno y salitre inglés, 1886-1896: Balmaceda y North*, Santiago, Andrés Bello, 1978; edición original inglesa, Londres, Athlone Press, 1974.

⁶³ Ver sobre este tema el interesante trabajo de Bárbara de Vos, *El surgimiento del paradigma industrializador en Chile (1875-1900)*, Santiago, DIBAM, 1999; y también el capítulo 3 de la obra de Marcello Carmagnani, *Desarrollo industrial y subdesarrollo económico. El caso chileno (1860-1920)*, edición original italiana, Turin, Fondazione Luigi Einaudi, 1971; traducción castellana, Santiago, DIBAM, 1998.

⁶⁴ Villalobos y Sagredo, op. cit., ps. 183-184.

⁶⁵ Francisco Valdés Vergara, *Problemas económicos de Chile*, Valparaíso, 1913; Francisco Rivas Vicuña, *Política Nacional*, Santiago, 1913; Francisco Antonio Encina, *Nuestra inferioridad económica*, Santiago, 1911.

importaciones» que anticipaba el modelo que reemplazaría, después de la crisis de 1929-32, al del crecimiento hacia afuera⁶⁶. Durante los años 20, como ha demostrado Gabriel Palma, no sólo se verifica una autonomización del crecimiento industrial respecto de la actividad exportadora, sino que la producción manufacturera se diversifica en el sentido de fortalecer el sector de bienes de consumo duradero, insumos intermedios y bienes de capital. Tomando la industria como conjunto, se calcula que hacia 1925 la producción nacional aportaba casi dos tercios de la oferta interna total, demostrando un importante incremento en desmedro de las importaciones⁶⁷. De ese modo, el discurso nacionalista contó con aliados importantes en el plano propiamente productivo cuando las oscilaciones de la economía mundial parecieron poner en tela de juicio la viabilidad del modelo exportador.

Recogiendo esas señales, y reconociendo en ellas los prolegómenos del colapso salitrero, el programa de gobierno elaborado por Arturo Alessandri Palma para su famosa campaña de 1920 incluyó una serie de fórmulas destinadas a favorecer un crecimiento económico más diversificado y auto-sostenido, asignando para ello un importante rol conductor al sector público. La porfiada oposición de un Congreso todavía mayoritariamente refractario a desviarse de manera tan radical de la antigua ortodoxia librecambista obstaculizó la realización inmediata de tales propósitos, pero el signo de los tiempos seguía apuntando en esa dirección. Cuando el general Carlos Ibáñez del Campo asumió un poder casi total en 1927, muchas de esas fórmulas fueron llevadas a la práctica: se aumentaron los aranceles a niveles sin precedentes, se favoreció la diversificación productiva y la industrialización, y se fortaleció la presencia económica del Estado a través de diversos organismos públicos encargados de promover actividades estratégicas como el salitre, la minería y la agricultura. En el caso del acero, el Estado se convirtió incluso en productor directo tras asumir un control mayoritario en la Compañía Electro-Siderúrgica e Industrial⁶⁸. Es verdad que muchos de estos gastos seguían siendo financiados

⁶⁶ Ver sobre esta materia Gabriel Palma, *op. cit.*, y Oscar Muñoz G., *Crecimiento industrial de Chile, 1914-1965*, Santiago, Universidad de Chile, 1968. Por cierto, y como se argumentará con mayor detención en el capítulo 3, la actividad industrial antecedió en mucho al estallido de la Primera Guerra Mundial. Lo que cambia a partir de 1914 es la precedencia que ella comienza a ostentar en comparación con las exportaciones, para lo cual la existencia de un sector de productores ciertamente aportó una base social de gran relevancia. Ver al respecto Gabriel Salazar, «Algunos aspectos fundamentales sobre el desarrollo del capitalismo en Chile 1541-1930», *op. cit.*, ps. 82-101.

⁶⁷ Palma, *op. cit.*, ps. 72-73.

⁶⁸ Palma, *op. cit.*, ps. 67-69. También Michael Monteón, *Chile in the Nitrate Era. The Evolution of Economic Dependence, 1880-1930*, Madison, The University of Wisconsin Press, 1982, capítulo 6; Gonzalo Vial, *Historia de Chile (1891-1973)*, Santiago, Editorial Fundación, 1996; vol. IV, capítulo 7. Patricio Bernedo, «Prosperidad económica bajo Carlos Ibáñez del Campo, 1927-1929. La dimensión internacional de un programa económico de gobierno», *Historia* N° 24, Santiago, Pontificia Universidad Católica de Chile, 1989.

por un sector exportador que bajo la dictadura de Ibáñez experimentó sus últimos años de bonanza, a lo que se agregó un generoso flujo de préstamos estadounidenses que ese gobierno contrajo sin demasiados escrúpulos. Sin embargo, la experiencia del período 1914-1929 indicaba que, aun en el seno del modelo de crecimiento hacia afuera, ya se venían incubando los elementos que darían forma a su sucesor. De ese modo, cuando Chile fue estremecido por la Gran Depresión, todo estaba dispuesto para la puesta en marcha del «crecimiento hacia adentro».

El desarrollo hacia adentro.

El 24 de octubre de 1929, la quiebra de la bolsa de valores de Nueva York desató una de las peores crisis en la historia del capitalismo mundial. Considerando el papel hegemónico que en dicho sistema había venido adquiriendo Estados Unidos desde la Primera Guerra Mundial, no fue extraño que la «Gran Depresión» se propagara con rapidez hacia las demás economías capitalistas, instalando un ciclo recesivo del que no se saldría, en rigor, hasta el estallido de la Segunda Guerra Mundial. Con ello se puso término al modelo de economías abiertas e intercambio esencialmente libre que había predominado (con la interesante excepción de Estados Unidos) durante gran parte del siglo XIX, inaugurando en cambio un período de cierre de fronteras y volcamiento «hacia adentro» que cuestionó profundamente varias premisas de la ortodoxia establecida. Como es natural, con ello también quedaban cuestionados los parámetros que habían impulsado la orientación de las economías latinoamericanas hacia el comercio de exportación, y que habían permitido alcanzar cifras importantes de crecimiento (aunque, como se ha visto, no necesariamente de desarrollo) al menos desde la década de 1880. Comenzaba así una nueva era en la historia económica de nuestro continente, una que estaría signada por la estrategia de «desarrollo hacia adentro»⁶⁹.

En el caso específico de Chile, los efectos de la Gran Depresión fueron, al menos en el corto plazo, devastadores. Pese a lo dicho más arriba sobre los intentos de diversificación llevados a cabo a partir de la Primera Guerra Mundial, un muy citado estudio de la Liga de las Naciones (que abarcó alrededor del 90% del comercio internacional) determinó que nuestro país fue el más golpeado en el mundo por este fenómeno. Así, si

⁶⁹

Para un análisis de la Gran Depresión en su dimensión mundial, ver Eric Hobsbawm, *Historia del siglo XX*, edición original inglesa, Londres, Penguin Books, 1994, capítulo 3; John K. Galbraith, *El crac del 29*, edición original inglesa, Boston, Houghton Mifflin, 1961; Peter Temin, *Lecciones de la Gran Depresión*, edición original inglesa, Boston, M.I.T., 1989. Para la dimensión latinoamericana, Rosemary Thorpe (ed.), *América Latina en los años treinta*, edición original inglesa, Londres, Macmillan, 1984; y Víctor Bulmer-Thomas, *La historia económica de América Latina desde la Independencia*, edición original inglesa, Cambridge University Press, 1994, capítulo 7.

se toma como base el bienio 1927-29, el nivel de las exportaciones chilenas bajó para 1932 en un 78,3%, en tanto que las importaciones se reducían en un 83,5%. Vistos estos números desde otro ángulo, el colapso de las exportaciones significó que hacia 1932 su poder de compra había descendido a menos de un 17% del que imperaba antes de la crisis, lo que para un país que aún suplía muchas de sus necesidades desde el exterior resultaba de evidente y extrema gravedad. A modo de comparación, habría que decir que para el conjunto de América Latina el descenso en la capacidad de compra de las exportaciones fue «sólo» de un 57% en relación a 1928, en tanto que el índice general del comercio mundial entre 1929 y 1932 bajaba en un 25%. En suma, si bien ninguna economía capitalista salió ilesa de los estragos de la Gran Depresión, la expresión numérica de su impacto claramente pone al caso chileno en un desafortunado liderazgo⁷⁰.

Una economía menos dependiente del sector externo podría haber absorbido un poco mejor el golpe connotado por estos indicadores, pero para una que había volcado todas sus expectativas de crecimiento en esa dirección, su efecto no podía ser otra cosa que demoledor. Como es natural, el sector más afectado fue la minería, que era el más sensible a la demanda exterior. En relación a 1929, su índice de actividad disminuyó casi en un 75%, lo que se tradujo en la cesantía de unas dos terceras partes de la fuerza de trabajo que se desempeñaba en tales faenas (debe recordarse que a la industria salitrera ya se había agregado hacia esta fecha una recuperada minería cuprífera, cuyo aporte a las exportaciones del país había alcanzado en 1929 la no despreciable cifra del 38%). También sufrió en forma considerable el sector de la construcción, cuyo índice de producción bajó entre 1929 y 1932 en más de un 50%, arrojando otro grueso contingente al creciente universo de desocupados. Menos afectadas, por su mayor aislamiento respecto del mercado externo, fueron la agricultura y la industria, pero ello no evitó que el conjunto del Producto Geográfico Bruto se contrajera en los años más profundos de la crisis en más de un 45% en términos absolutos, y de un 48% medido per cápita. De hecho, y siguiendo los cálculos de Gabriel Palma, el índice general de actividad económica de 1929 no volvió a recuperarse hasta 1938, y se mantuvo estacionario en ese nivel hasta el final de la década⁷¹.

⁷⁰ Las fuentes consultadas exhiben ciertas discrepancias respecto del monto exacto de las estadísticas, según cuál sea el año base que se adopte (1928, 1929, o 1927-29) y de dónde se origine su información primaria. Así, Aníbal Pinto fija la disminución del volumen físico de las exportaciones en un 50%, mientras que Bulmer Thomas lo hace subir a un 69%—ambos en base a cifras entregadas por la CEPAL. Las cifras que aquí se entregan provienen fundamentalmente de Patricio Meller, *Un siglo de economía política chilena*, op. cit., ps. 48-50; Víctor Bulmer-Thomas, op. cit., p. 232; Gabriel Palma, op. cit., ps. 75-76; y Manuel Marfán, «Políticas reactivadoras y recesión externa: Chile 1929-1938», *Estudios Cieplán* N° 12, Santiago, 1984, apéndice estadístico. Para un análisis general de los efectos de la crisis de 1929 en Chile, aparte de los textos nombrados, puede consultarse el estudio clásico de Peter Ellsworth, *Chile: una economía en transición*, edición original inglesa, Nueva York, MacMillan, 1945.

⁷¹ Todas las cifras incluidas en este párrafo proceden de Patricio Meller, op. cit., p. 49, y Gabriel Palma, op. cit., p. 77. También aquí hay algunas discrepancias con otras estadísticas. En relación a la evolución

Continúa en la siguiente página

Un actor al que la crisis impactó con particular fuerza fue el Estado, cuyos ingresos ordinarios todavía se originaban mayoritariamente (un 41,3% para 1930, ya iniciada la depresión⁷²) en el movimiento aduanero. A esa dependencia de carácter estructural se sumó el fuerte endeudamiento externo contraído desde comienzos de siglo, pero sobre todo bajo la dictadura de Ibáñez: sólo con Estados Unidos, dicha deuda se aproximaba al momento de la crisis a dos mil millones de dólares, y su servicio regular absorbía una proporción cada vez mayor de las divisas que aportaba el comercio exterior. Así, cuando sobrevino el colapso de las exportaciones, el sector público debió enfrentar el dilema de seguir cumpliendo sus obligaciones a partir de una base de ingresos reducida a su mínima expresión. Incapaz de equilibrar su propio presupuesto y la balanza general de pagos del país, el gobierno se defendió subiendo los aranceles para una serie de productos (y así desincentivando las importaciones, y por tanto el éxodo de divisas), imponiendo controles de cambio, y finalmente declarando, el 15 de junio de 1931, una moratoria en el pago de la deuda externa. Ni con esas medidas logró frenar la espiral recesiva en la que ya estaba lanzado: aun cuando para 1932 ya acumulaba un déficit que equivalía al 37% de su gasto total, éste último de todas maneras se derrumbó en más de un 50% en relación a lo que había sido en 1930. Fruto en parte de esa inoperancia, y ayudado por el descontento generalizado que la crisis desató en el país, en julio de 1931 caía el gobierno dictatorial de Carlos Ibáñez, iniciando un período de inestabilidad política que no amainó hasta fines de 1932, con el regreso a la presidencia de un Arturo Alessandri que en muchos aspectos se demostraría bastante más conservador que el caudillo del año 20⁷³. En materia de política económica, sin embargo, los imperativos de un mundo en depresión otorgaron nueva y dramática vigencia a las directrices que ese mismo estadista ya había enunciado durante su primera administración.

En efecto: remecida la confianza en el saber económico convencional, los efímeros gobiernos que precedieron al de Alessandri (e incluso el de Ibáñez en su fase terminal) se alejaron de manera cada vez más resuelta de la ortodoxia liberal. Tratando de defender la actividad económica de los peores estragos de la crisis, se aplicó una política monetaria deliberadamente expansiva, lo que tuvo por efecto sostener la demanda interna por encima de los niveles que permitía el estado del comercio exterior. Otro tanto sucedió con la política tarifaria, que afianzó el sesgo proteccionista que ya se venía

del PGB, por ejemplo, los cálculos realizados por Bitrán y Viveros en 1955 hablan de una recuperación del índice de 1929 ya a partir de 1932, en tanto que los más conocidos de Tom Davis y Marto Ballesteros («Crecimiento de la producción en los sectores básicos de la economía chilena, 1908-1957», *Cuadernos de Economía* N° 7, Santiago, Universidad de Chile, 1965), sitúan ese hito en el año 1937, un año antes que Palma. Ver a este respecto Marfán, *op. cit.*, p. 114.

⁷² Cariola y Sunkel, *op. cit.*, cuadro 22, p. 140.

⁷³ Este convulsionado período ha sido analizado en profundidad por Verónica Valdivia, *La hora de la rebelión. Chile, 1931-1932*, manuscrito inédito.

insinuando durante la etapa anterior. Igual propósito tuvieron la imposición de licencias y cuotas de importación, el control en la compraventa de divisas (o la fijación de tipos de cambio múltiples), la cesación de pagos de la deuda externa, y el abandono del patrón oro como mecanismo para equilibrar la balanza de pagos. Por último, y siempre en el afán de amortiguar las presiones recesivas, el Estado asumió un papel más activo en el estímulo a la actividad productiva privada a través de medidas tributarias, crediticias y de control de precios, lo que complementó su recurso más tradicional a la realización de obras públicas⁷⁴.

Aunque en comparación con este tipo de iniciativas la política económica del segundo gobierno de Alessandri ha sido ocasionalmente interpretada, en consonancia con las preferencias doctrinarias de su poderoso ministro de hacienda, Gustavo Ross, como un retorno a la ortodoxia, lo cierto es que la orientación fundamental del proceso no sufrió modificaciones. Un poco más cauto en materia monetaria y de gasto público que sus antecesores, Ross no estaba en condiciones de ignorar las condiciones objetivas en que se estaba desarrollando el capitalismo mundial, ni las enseñanzas que había dejado el shock de 1931-32. Porque aun cuando la coyuntura externa comenzó a dar señales de recuperación a partir de 1934 (hacia 1937, la capacidad importadora de Chile se encontraba en un 72% respecto de 1928, habiendo llegado en 1932 a un mínimo de 19%), seguramente ningún gobierno con tan amarga experiencia en la memoria habría estimado prudente volver a un nivel tan agudo de desprotección como el que imperaba antes de la crisis, ni abandonar los instrumentos de intervención económica que le habían permitido al aparato público, al menos en parte, contribuir a su superación⁷⁵. Lo que había quedado en entredicho con la Gran Depresión no era sólo el ritmo deseable de crecimiento y la capacidad de recuperación de la economía, sino la continuidad misma del capitalismo tal como se lo había conocido hasta entonces. Más allá de las preferencias personales de empresarios y estadistas, la viabilidad de un modelo que se sustentaba en la complementariedad económica entre naciones parecía esfumarse en un mundo que gravitaba hacia el cierre de fronteras y el proteccionismo. El aparente auge de la economía soviética, y el surgimiento en el mundo capitalista de una nueva ortodoxia basada en las ideas del británico John Maynard Keynes, eran otras tantas señales que apuntaban en la misma dirección. Por esa razón, no es extraño que el modelo de desarrollo hacia adentro

⁷⁴ Ver sobre esta materia los artículos citados de Gabriel Palma y Manuel Marfán, y también Michael Monteón, *Chile and the Great Depression. The Politics of Underdevelopment, 1927-1948*, Tempe, Arizona State University, 1998.

⁷⁵ Para un análisis global de la segunda administración Alessandri, Joaquín Fernando, *Abismo y nacimiento. Gustavo Ross y las relaciones entre Chile y Estados Unidos, 1932-1938*, Santiago, Ediciones Universidad Católica de Chile, 1997; además de Sofía Correa Sutil, «Arturo Alessandri y los partidos políticos en su segunda administración», en Claudio Orrego y otros, *7 ensayos sobre Arturo Alessandri Palma*, Santiago, ICHEH, 1979; y Michael Monteón, *Chile and the Great Depression, op. cit.*, capítulos 3-5.

terminara por convertirse en un fenómeno de alcance plenamente continental, aunque su formulación más técnica no se produjo hasta después de la Segunda Guerra Mundial, bajo el alero de la recién inaugurada Comisión Económica Para la América Latina (CEPAL)⁷⁶.

Como anticipo de tales procesos, la llegada del Frente Popular a la presidencia chilena en 1938 transformó lo que en un primer momento había sido una postura básicamente reactiva, encaminada a suavizar los efectos recesivos y mitigar el descontento social, en un comportamiento con un cariz mucho más programático. La nueva fórmula de desarrollo, también denominada de «industrialización por sustitución de importaciones» (ISI), desplazaba el eje fundamental de la economía desde el mercado externo al interno, apostando por la diversificación productiva y por un esfuerzo industrializador que ahora sí respondía a una política deliberada de fomento. En este nuevo contexto, el Estado dejaba de ser un mero colaborador de las fuerzas del mercado para convertirse en un conductor activo de la economía, planificando los cursos a seguir y tomando las decisiones fundamentales en materia de definición de prioridades y asignación de recursos. Para tal efecto, en 1939 se fundó la Corporación de Fomento de la Producción, que rápidamente pasó a convertirse en un verdadero símbolo del nuevo modelo: incentivando al sector privado en las direcciones deseadas, reemplazándolo en aquellas iniciativas que sus representantes no estaban dispuestos a asumir, y actuando en general como un timonel del esfuerzo desarrollista⁷⁷. Paralelamente, el Estado reforzó los instrumentos de control que ya venía utilizando desde antes (subsidios, aranceles, cuotas de importación, tipos de cambio múltiples, fijación de precios), a la vez que fortalecía, por medio de una cobertura social mucho más expansiva, la demanda interna destinada a consumir los productos de la industria nacional⁷⁸. Como fruto de todas esas medidas, la actividad industrial orientada hacia el mercado interno creció a un ritmo del 7,5% anual entre 1940 y 1953 (comparado con un PGB que sólo creció en torno al 4% anual), aumentando su participación en el PGB del 16,7% al 23,7%⁷⁹. Con ello efectivamente se convertía, bajo la decidida tutela estatal, en el nuevo motor de la economía, llevando a Chile por primera vez en su historia a cifrar sus esperanzas de desarrollo en el mercado interno.

⁷⁶ Para la dimensión latinoamericana del modelo de desarrollo hacia adentro, ver Bulmer-Thomas, *op. cit.*, capítulo IX.

⁷⁷ Para una historia general de la Corfo ver Luis Ortega y otros, *Corporación de Fomento de la Producción. 50 años de realizaciones, 1939-1989*, Santiago, CORFO, 1989.

⁷⁸ Así, en su obra *Políticas sociales y desarrollo. Chile 1924-1984*, Santiago, Cieplán, 1985, José Pablo Arellano estima que el gasto público social aumentó 4,5 veces entre 1935 y 1955. Medido en términos de porcentaje del PGB, el aumento durante el mismo período se triplica; ps. 32-33.

⁷⁹ Las cifras son de Oscar Muñoz Gomá, *Los inesperados caminos de la modernización económica*, Santiago, USACH, 1995, p. 17; y Mamalakis, *op. cit.*, p. 165. Para un análisis general del proceso de industrialización chileno ver Oscar Muñoz G., *Chile y su industrialización. Pasado, crisis, opciones*, Santiago, Cieplán, 1986.

Dadas las condiciones generales en que se estaba desenvolviendo la economía, el cambio de rumbo no tuvo que enfrentar demasiadas resistencias. El propio empresariado, aunque reacio a que el Estado se convirtiese abiertamente en productor (y por tanto, competidor), recibió con beneplácito su voluntad protectora y se plegó formalmente a la constitución de la Corfo a través de la designación de representantes gremiales en su Consejo. Haciendo una profesión de fe industrialista, la Sociedad de Fomento Fabril ya había expresado en su memoria de 1938 su convicción de que «la producción de la riqueza, la potencialidad económica y el estándar de vida de un país varían con el grado de su industrialización, y el avance económico de su población está determinado por la conveniencia de aumentar el porcentaje de la producción industrial dentro de la cifra de la producción total»⁸⁰. Por su parte, los sectores medios y el proletariado sindicalizado, con alguna representación política en el gobernante Frente Popular, adhirieron con entusiasmo a un proyecto que significaba más empleo y una mejora sustancial en sus condiciones de vida.

Podría haberse pensado que los beneficiarios del antiguo modelo primario exportador tenderían a oponerse a una estrategia que modificaba tan radicalmente las antiguas prácticas, pero el colapso del sector externo realmente no les dejaba alternativas: el único camino hacia la acumulación de riquezas coincidía ahora con la agenda sustitutiva de importaciones, como lo comprendieron los numerosos inversionistas que trasladaron sus capitales desde el salitre o las finanzas hacia la industria manufacturera, los servicios y la construcción. En suma, el «pacto» nacional desarrollista satisfacía las expectativas de la mayoría de los actores sociales, con el aliciente adicional de gratificar el orgullo nacional y fomentar la unidad de todos los chilenos. Sólo el campesinado quedaba excluido de un acuerdo que venía a estabilizar una convivencia tensionada durante décadas por las luchas sociales y la distribución desigual de la riqueza⁸¹.

El problema era que la ansiada independencia económica no se había conseguido de verdad. Porque aunque el ritmo general de la actividad productiva efectivamente se desvinculó del sector externo (el aporte de este último al PGB bajó de alrededor de un 30% antes de la Gran Depresión, a menos de un 10% hacia 1955-59⁸²), había aspectos

⁸⁰ Luis Ortega y otros, *Corporación de Fomento de la Producción*, op. cit., p. 53. Sobre la actitud general del empresariado frente a la política industrializadora ver el mismo texto, capítulos 2 y 3; Oscar Muñoz G., *Chile y su industrialización*, op. cit.; y Marcelo Cavarozzi, «The Government and the Industrial Bourgeoisie in Chile: 1938-1964», tesis doctoral inédita, University of California, Berkeley, 1975.

⁸¹ Para el efecto de estabilización social generado por el modelo sustitutivo de importaciones ver Paul Drake, *Socialismo y populismo en Chile, 1932-1952*, edición original inglesa, Urbana, University of Illinois Press, 1978; Tomás Moulián, «Desarrollo político y Estado de compromiso. Desajustes y crisis estatal en Chile», *Estudios Cieplán* N° 8, Santiago, 1975. El concepto de «nacional-desarrollismo» en Gabriel Salazar, «Algunos aspectos fundamentales sobre el desarrollo del capitalismo en Chile...», op. cit., ps. 82-101.

⁸² Oscar Muñoz, *Los inesperados caminos...*, op. cit., p. 19.

claves en que el nuevo modelo no podía funcionar sin el recurso a las divisas generadas por el comercio de exportación (o por el endeudamiento externo). Uno de ellos era el propio crecimiento industrial, el cual seguía sujeto a la capacidad de importar la mayor parte de las tecnologías, insumos y bienes de capital que requería una sustitución de importaciones básicamente concentrada en artículos de consumo corriente como alimentos y bebidas, vestuario, calzado y otros por el estilo. De ese modo, el nuevo motor de la economía, aunque se orientara fundamentalmente hacia el mercado interno, no lograba desprenderse de su propia dependencia hacia el exterior. Por el contrario, mientras más vigorosa fuese la expansión industrial, mayor era la necesidad de divisas para importar bienes intermedios y de capital, desembocando en lo que Oscar Muñoz ha denominado una estructura productiva «desequilibrada, incompleta o trunca»⁸³.

Algo parecido sucedió con el gasto público, el otro gran pilar de la reconversión económica en curso. También él dependía en importante medida de los tributos generados por el comercio de exportación, y de su capacidad para acceder al crédito internacional. Hacia mediados de la década de 1950, más del 25% de la recaudación total del gobierno provenía de los impuestos a la Gran Minería del Cobre, en tanto que, para los mismos años, una proporción levemente menor de los fondos de inversión de la CORFO (un 22,5%) se originaba en créditos externos⁸⁴. Si además se considera que la Gran Minería del Cobre, controlada en su totalidad por grandes consorcios estadounidenses, aportaba alrededor del 60% del total de las exportaciones del país, se puede concluir que la vulnerabilidad del modelo no había disminuido sustancialmente desde los tiempos del salitre⁸⁵. Para muchos, esto había quedado patentemente demostrado durante el transcurso de la Segunda Guerra Mundial, cuando el gobierno de los Estados Unidos, a título de contribución «voluntaria» a la causa aliada, forzó la venta del cobre chileno a un precio inferior al de mercado y retuvo las reservas en dólares que se acumularon producto de dichas ventas, con lo que nuestro país se vio impedido de aprovechar la coyuntura favorable provocada por la demanda bélica. Cuando por fin se pudo hacer uso de tales reservas, la inflación estadounidense había reducido significativamente su poder de compra⁸⁶.

Más allá de esta nueva forma de dependencia, que amagaba las pretensiones del nacionalismo económico, el desempeño mismo del modelo comenzó muy pronto a dar señales de agotamiento. Tras el auge inducido por la Segunda Guerra Mundial (con las restricciones señaladas en el párrafo anterior), y la puesta en marcha de los primeros

⁸³ Oscar Muñoz, *Chile y su industrialización...*, op. cit., ps. 133-138.

⁸⁴ La primera cifra es de Meller, op. cit., p. 36; la segunda, de Mamalakís, op. cit., p. 296.

⁸⁵ Meller, op. cit., p. 353.

⁸⁶ Ver Theodore Moran, *Multinational Corporations and the Politics of Dependence*, op. cit., ps. 61-63. Una visión más matizada de este tema, con especial sensibilidad hacia los debates políticos que rodearon la «cuestión del cobre», en Joaquín Fermandois, «Cobre, guerra e industrialización en Chile, 1939-1945», en Comisión Chilena del Cobre, *Colección Estudios Históricos*, Santiago, Marzo de 1992.

planes de la CORFO, y pese a un breve ciclo expansivo que coincidió con la Guerra de Corea (1950-53), el crecimiento del PGB per cápita para la década de 1950 apenas superó el 1% anual, muy por debajo de cifras análogas para otros países latinoamericanos como México o Brasil⁸⁷. Más preocupante aun, el crecimiento de la productividad para todo el período 1950-1973 fue inferior al 1% anual, también por debajo de una tasa latinoamericana del orden del 1% al 1,5%, y muy lejos del 2%-3% verificado en los países desarrollados⁸⁸. Comenzó también por ese tiempo a evidenciarse una serie de desajustes entre los diversos sectores productivos, con el aporte relativo de los servicios creciendo a un ritmo mucho mayor que el de la vanguardia industrial, en tanto la agricultura caía en un ciclo de estancamiento que obligó al país a importar cantidades crecientes de alimentos, con el efecto que era de suponer en la ya comprometida disponibilidad de divisas. El Estado, por su parte, empezó a acumular importantes déficits a medida que el costo de su acción económica y social alcanzaba niveles cada vez mayores, y que las presiones de los principales actores sociales lo empujaban hacia una peligrosa expansión monetaria.

Como un indicador visible de todos estos desequilibrios, durante la segunda presidencia de Ibáñez la inflación alcanzó cifras superiores al 50% anual, las más elevadas que el país conoció hasta el gobierno de la Unidad Popular⁸⁹. El clima de incertidumbre que estos fenómenos indujeron se tradujo en una tasa de ahorro interno e inversión demasiado baja como para mantener el dinamismo de la economía, y poder dar el salto hacia niveles superiores de formación de capital⁹⁰. De esa forma, a menos de dos décadas del inicio «formal» de la política de industrialización por sustitución de importaciones, todo parecía indicar que la ruta escogida se estaba transformando en un callejón sin salida. Así lo percibía un perspicaz observador, el economista Jorge Ahumada, en su amarga obra *En vez de la miseria* (1958), en tanto que su no menos influyente colega Aníbal Pinto no vacilaba en evaluar la historia económica de Chile hasta ese momento como *Un caso de desarrollo frustrado* (1959).

⁸⁷ El Instituto de Economía de la Universidad de Chile establece una cifra del 1,1% anual, ver *La economía de Chile en el período 1950-1963*, Santiago, 1963, vol. 2, p. 2. Mamelakis, por su parte, establece una tasa del 1,5% para el quinquenio 1950-55, y del 1,3% para el de 1955-60, *op. cit.*, p. 92.

⁸⁸ Meller, *op. cit.*, p. 53.

⁸⁹ Ver Roberto Zahler, «La inflación chilena», en R. Zahler y otros, *Chile: treinta y cinco años de discontinuidad económica, 1940/1975*, Santiago, ICHEH, 1975; Albert Hirschman, «Inflation in Chile», *Journeys Toward Progress: Studies of Economic Policy-Making in Latin America*, Nueva York, The Twentieth Century Fund, 1963; Aníbal Pinto, *Chile, un caso de desarrollo frustrado*, *op. cit.*, ps. 189-221.

⁹⁰ Aníbal Pinto, *Chile, un caso de desarrollo frustrado*, *op. cit.*, ps. 184-189; Oscar Muñoz, *Los inesperados caminos...*, *op. cit.*, ps. 21-23; Nicholas Kaldor, «Economic Problems of Chile», en *Essays on Economic Policy II*, Londres, Duckworth, 1964; Mario Marcel y Gabriel Palma, «Kaldor y el discreto encanto de la burguesía chilena», *Estudios Cieplán* N° 28, Santiago, 1990. Un análisis general del bajo crecimiento económico durante el período 1940-1975 en Hugo Trivelli y Pablo Trivelli, «El crecimiento económico chileno», R. Zahler y otros, *op. cit.*

En un primer momento, la corrección adoptada se asemejó mucho a un regreso a la antigua ortodoxia liberal. Paralogizado por la crisis inflacionaria y social que terminó por reventar en 1955, el gobierno de Carlos Ibáñez invitó a Chile a la misión estadounidense Klein-Saks, cuyas recomendaciones dieron forma al primero de varios planes de estabilización que se implementaron hasta 1964. El sentido general de estos planes, continuados bajo la administración de Jorge Alessandri Rodríguez, era el de controlar la inflación y volver a enrielar la economía restringiendo el gasto público y los controles fiscales, abriendo parcialmente el mercado interno hacia el exterior, invitando al capital extranjero a invertir en diversos sectores, y devolviendo su primacía a los mecanismos del mercado y a la iniciativa privada en general⁹¹. Esta estrategia, que Ernesto Tiróni ha denominado de «desarrollo hacia afuera parcial», no dio los resultados esperados: si bien en un comienzo se logró controlar la inflación y reactivar el ritmo de crecimiento, a la postre no hubo la respuesta vigorosa que se preveía de parte de las exportaciones y la inversión. Al mismo tiempo, la actividad industrial sufrió los efectos de la competencia exterior y los trabajadores debieron soportar un deterioro en sus ingresos. Lo más curioso fue que, pese al sesgo antiestadista de esta política, el sector público siguió comportándose como el soporte fundamental del sistema, estimulando la inversión privada a través de facilidades tributarias y crediticias, y emprendiendo un ambicioso programa de vivienda y obras públicas. Fue esta actividad, sumada a la voluntad de mantener una paridad cambiaria entre el recién creado «escudo» y el dólar, con el fin de incentivar el ahorro y la inversión, la que desembocó en un grado insostenible de endeudamiento que finalmente dio por tierra con todo el programa. Hacia fines de 1962, la administración Alessandri abandonó su política de cambio fijo y estabilización monetaria, renaciendo con ello la mayoría de los problemas que se había intentado corregir a través de la liberalización⁹². En retrospectiva, aunque algunos autores han identificado en ella los primeros gérmenes del futuro modelo neoliberal⁹³, la coyuntura 1955-1962 sólo constituyó un breve interludio en la evolución de la estrategia de desarrollo hacia adentro. Así y todo, el fracaso de los planes de estabilización llevó a muchos a concluir que ésta sólo podía seguir adelante a condición de que se le introdujeran modificaciones de carácter verdaderamente estructural. Eso fue lo que intentaron, con diversas metas y grados de intensidad, los dos últimos gobiernos del período: el de la Democracia Cristiana, y el de la Unidad Popular.

⁹¹ Enrique Sierra, *Tres ensayos de estabilización en Chile*, Santiago, Universitaria, 1969; Ricardo Ffrench-Davis, *Políticas económicas en Chile, 1952-1970*, Santiago, CEPLAN, 1973, capítulos I y II.

⁹² Ffrench-Davis, *op. cit.*, capítulo II; Ernesto Tiróni, «El comercio exterior en el desarrollo chileno: una interpretación», en Roberto Zahler y otros, *op. cit.*, ps. 94-95.

⁹³ Ver sobre todo Sofía Correa S., «Algunos antecedentes históricos del proyecto neoliberal en Chile (1955-1958)», *Opciones* N° 6, Santiago, 1985; también Gonzalo Cáceres Quiero, «El neoliberalismo en Chile: implantación y proyecto 1956-1980», *Mapocho* N° 36, Santiago, DIBAM, 1994.

El primero de estos proyectos, inspirado en gran medida en el diagnóstico y propuestas de Jorge Ahumada⁹⁴, se enmarcó dentro de un programa general de reformas denominado «revolución en libertad». El eje fundamental de desarrollo siguió situado en el mercado interno y la industrialización, hacia cuyo fortalecimiento se dirigieron algunas de las realizaciones más importantes. En el primer aspecto, junto con proponerse una mejor distribución del ingreso (el crecimiento real de las remuneraciones entre 1964 y 1970 promedió un 8% anual, aunque según algunos autores la mejoría se habría concentrado preferencialmente en los segmentos de campesinos y clases medias⁹⁵), el gobierno de Frei Montalva dio inicio a una de las transformaciones más profundas en la historia económica de Chile: la reforma agraria⁹⁶. En consonancia con el pensamiento estructuralista de la CEPAL (pero también con las directrices emanadas del gobierno de Estados Unidos a través de su «Alianza para el Progreso»), la modernización del agro se concebía como un requisito indispensable para una mayor incorporación del campesinado a una economía de mercado, a la vez que suprimía lo que los partidarios de dicha reforma consideraban uno de los principales cuellos de botella que entrababan el crecimiento y desequilibraban la balanza comercial.

Por su parte, en el plano industrial se procuró profundizar la sustitución de importaciones, focalizando las protecciones fiscales hacia la producción de bienes intermedios y de capital. Por último, se quiso incrementar la participación nacional en la principal fuente de captación de divisas a través de la «chilenización», o expropiación parcial (51% de la propiedad) de la gran minería del cobre. Como había sucedido durante todo el período de desarrollo hacia adentro, todas estas realizaciones descansaban en una fuerte intervención y conducción estatal. Así, hacia 1970 el gasto público alcanzaba

⁹⁴ Ffrench-Davis, *op. cit.*, p. 52; Meller, *op. cit.*, ps. 96-97; Luis Vitale, «El primer gobierno DC: Eduardo Frei Montalva», en Luis Vitale y otros, *Para recuperar la memoria histórica. Frei, Allende y Pinochet*, Santiago, CESOC, 1999, ps. 121-122.

⁹⁵ La tasa del 8% aparece en Meller, *op. cit.*, p. 109. La salvedad respecto de la distribución del beneficio en Sergio Bitar, *Transición, socialismo y democracia. La experiencia chilena*, México, Siglo XXI, 1979, ps. 31-32: según este autor, la participación de la categoría «empleados» en el ingreso total se habría incrementado de un 26,5% a un 34,2% entre 1964 y 1970, en tanto que los «obreros» se habrían mantenido en un nivel casi idéntico (de 20,3% a 20,4%), y los «trabajadores por cuenta propia» habrían descendido de un 17,1% a un 12,4%. También la categoría «empleadores» habría sufrido un descenso del 36,1% al 33%.

⁹⁶ En rigor, la reforma agraria había comenzado durante la administración Alessandri, con la ley 15.020, de 1962; pero fue la de Frei Montalva la que le imprimió un sentido más programático y decidido, como parte de un paquete integral de transformaciones. Ver sobre este tema, que será tratado con más detenimiento en el capítulo 3, Brian Loveman, *Struggle in the Countryside: Politics and Rural Labor in Chile, 1919-1973*, Bloomington, Indiana University, 1976, tercera parte. También María Antonieta Huerta, *Otro agro para Chile. La historia de la Reforma Agraria en el proceso social y político*, Santiago, CESOC, 1989; y Cristóbal Kay y Patricio Silva (eds.), *Development and Social Change in the Chilean Countryside*, Amsterdam, CEDLA, 1992.

un monto equivalente al 46,9% del PGB, en tanto que la inversión pública total cubría para 1969 un 74,8% de todo lo que se invertía en el país⁹⁷. La acción económica del Estado también se fortaleció con una política más decidida de planificación impulsada a través de la Oficina de Planificación Nacional (ODEPLAN), a cuyo cargo quedó la coordinación y dirección general del esfuerzo desarrollista⁹⁸.

Como se puede apreciar, en todos los aspectos mencionados la política económica del gobierno de Frei Montalva apuntaba hacia una profundización del modelo de desarrollo hacia adentro, sin variar radicalmente su naturaleza⁹⁹. Hubo otros planos, sin embargo, en que dicha orientación pareció asumir, al menos en la opinión de algunos analistas, un carácter diferente, dando lugar a lo que Ernesto Tironi ha denominado una estrategia de desarrollo «mixta»¹⁰⁰. Una manifestación de este cambio sería la voluntad de combinar más armónicamente la iniciativa pública con la privada (nacional o extranjera), a través de la creación de empresas mixtas, aunque debe reconocerse a este respecto que también la estrategia de desarrollo hacia adentro «clásica» postulaba una acción mancomunada entre el Estado y los empresarios, restringiendo la intervención del primero a las tareas que los segundos no estuviesen en situación (o disposición) de asumir¹⁰¹. Una propuesta más innovadora era la promoción de formas de gestión productiva que fusionaran la función laboral con la empresarial, como las cooperativas o las empresas de trabajadores, pero salvo en el agro, éstas no se expresaron significativamente en la práctica.

La búsqueda de fórmulas intermedias entre el desarrollo hacia afuera y hacia adentro se aprecia con mayor claridad en la definición de mercados prioritarios y la dotación de capitales, donde se estimó que por mucho que aumentasen el poder adquisitivo y el ahorro interno, era difícil que Chile pudiese ascender a niveles superiores de industrialización con el solo impulso del esfuerzo nacional. A partir de dicho análisis, se propendió hacia una apertura parcial de la economía a la inversión de capitales extranjeros en aquellas industrias

⁹⁷ Bitar, *op. cit.*, p. 36.

⁹⁸ Ffrench-Davis, *op. cit.*, capítulo III. Para una visión general del gobierno de Frei Montalva, ver Cristián Gazmuri, *Eduardo Frei Montalva y su época*, 2 vols., Santiago, Aguilar, 2000; Luis Moulián y Gloria Guerra, *Eduardo Frei M. (1911-1982) Biografía de un estadista utópico*, Santiago, Sudamericana, 2000; capítulos 10-13; Luis Vitale, «El primer gobierno DC...», *op. cit.*

⁹⁹ Esta es la interpretación que prevalece en el trabajo de Luis Vitale «El primer gobierno DC...», ya citado. A juicio de este autor, «el plan de Frei estuvo basado—como todos los modelos ‘desarrollistas’—en las nuevas funciones asumidas por el Estado desde la década de 1930, claramente diseñadas por el Congreso Nacional de 1966 de la DC: ‘control del Estado sobre los instrumentos y mecanismos del sistema económico’, es decir, el Estado planificador y regulador de la economía, asociado con los grandes propietarios a través de empresas mixtas, ‘delimitar campos de trabajo y reglas del juego entre el sector público y el sector privado’»; *op. cit.*, p. 122.

¹⁰⁰ Ernesto Tironi, *op. cit.*, ps. 95-97.

¹⁰¹ Este énfasis en la «subsidiariedad» del Estado ha sido destacado particularmente por Cavarozzi, *op. cit.* Ver también Luis Ortega y otros, *op. cit.*

que por su sofisticación tecnológica eran más difíciles de sustituir autónomamente, a la vez que se buscó diversificar las exportaciones con el fin de acceder a mercados con mayor capacidad y variedad de absorción. En este último aspecto, se trató de penetrar mercados alternativos al estadounidense, que en las últimas décadas había absorbido el grueso de las exportaciones chilenas (fundamentalmente cobre), aumentando los embarques hacia Europa y Japón. Mucho más interesante, desde el punto de vista del programa demócrata cristiano, era el mejor aprovechamiento de los mercados regionales a través de mecanismos de integración como la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC), y el Pacto Andino. A diferencia del comercio con países más desarrollados, la orientación hacia América Latina tenía el atractivo de permitir la exportación de productos manufacturados, con los efectos que ello podía significar en términos de reactivación del proceso industrializador¹⁰². Así, mediante una efectiva simbiosis entre iniciativa pública y privada, entre proteccionismo y apertura, entre estatismo y liberalismo, el gobierno de Frei Montalva esperaba resolver los problemas de estancamiento e ineficiencia que habían aquejado al país prácticamente desde el término de la Segunda Guerra Mundial, impidiendo dar efectiva respuesta a las demandas de orden político y social que, en un clima muy propio de los años sesenta, venían tensionando cada vez más la convivencia nacional.

Pero fueron esas mismas demandas y tensiones las que, en definitiva, dieron por tierra con los propósitos de la nombrada administración. Esto se apreciaba claramente en relación al empresariado, que si bien prefería un gobierno demócratacristiano a uno de orientación socialista como el que había estado a punto de triunfar en las elecciones de 1964, de todas maneras desconfiaba de una política que en algunos aspectos se visualizaba como excesivamente estatista y expropiatoria. Esta actitud quedó claramente de manifiesto con las resistencias que desde un comienzo despertó la reforma agraria, pero también se expresó en una tasa de inversión privada inferior a la esperada, y en una tendencia a la fuga de capitales que el gobierno buscó revertir mediante la imposición de cuotas cambiarias¹⁰³. Por su parte, y pese a la insistencia de las autoridades respecto del carácter fuertemente redistributivo de su programa¹⁰⁴, el período de Frei Montalva se caracterizó por un recrudecimiento de los conflictos laborales y la actividad huelguística. La insatisfacción laboral se evidenció con especial intensidad a partir de 1967, cuando el incremento de las presiones inflacionarias llevó a las autoridades a imponer medidas restrictivas que

¹⁰² Ernesto Tironi, *op. cit., loc. cit.*; French-Davis, *op. cit.*, ps. 96-116.

¹⁰³ El tema de la inversión puede verse en French-Davis, *op. cit.*, p. 59; Oscar Muñoz, *Los inesperados caminos...*, *op. cit.*, ps. 24-25; Bitar, *op. cit.*, ps. 41-42; Trivelli y Trivelli, *op. cit.*, apéndice estadístico. El control de cambios como freno a la fuga de capitales en French-Davis, *op. cit.*, p. 99.

¹⁰⁴ Según Oscar Muñoz, la participación de los asalariados en el ingreso nacional subió de un 45% a un 52% entre 1964 y 1970, sin considerar la incidencia adicional de los programas sociales del gobierno; *Los inesperados caminos...*, *op. cit.*, ps. 24-25; ver también French-Davis, *op. cit.*, ps. 59-61.

chocaron frontalmente con las expectativas generadas en la etapa inicial¹⁰⁵. Atrapado en medio de estos dos fuegos, el gobierno debió asistir a la frustración de sus propósitos y a una recaída en la ya conocida combinación de bajo crecimiento con inflación. La elección de 1970 dejó caer una lápida sobre la noción de una vía intermedia hacia el desarrollo, polarizando la opinión entre los partidarios de cambios estructurales más profundos (incluyendo sectores de la propia Democracia Cristiana), y aquellos que, articulados en torno a la candidatura de Jorge Alessandri, apoyaban un retorno a la ortodoxia liberal ya insinuado durante el período 1958-64. Por un breve lapso, la opción favorecida fue la primera.

La política económica de la Unidad Popular puede ser visualizada alternativamente como la culminación de la estrategia de desarrollo hacia adentro, y por ende como la continuación de un ciclo que se venía desenvolviendo desde los tiempos de la Gran Depresión, o como una apuesta en favor de la reestructuración revolucionaria del sistema económico, tendiente a la sustitución ya no sólo de las importaciones, sino del capitalismo en su conjunto¹⁰⁶. Considerada en esta segunda perspectiva, habría que hacer hincapié en los propósitos centrales de su programa de modificar radicalmente la propiedad de los medios de producción y aumentar la participación popular en la distribución del poder político y el ingreso económico. Esto se lograría combinando una política fuertemente redistributiva con lo que se denominó la «socialización» de los medios fundamentales de producción, entre los que se incluían los grandes predios agrícolas, las riquezas minerales básicas (cobre, salitre, hierro y carbón), el sistema bancario, los monopolios industriales y de distribución, y el comercio exterior. Todos estos recursos se concentrarían en un Área de Propiedad Social administrada por el Estado, la que en conjunto con las Áreas de Propiedad Mixta y Privada darían forma a un nuevo modelo económico que, en la opinión de sus gestores, superaría los problemas crónicos de inequidad, subdesarrollo y dependencia que habían aquejado al país. Aunque en rigor no se trataba de una transición inmediata al socialismo (según el programa de la Unidad Popular, dicha tarea correspondía a una etapa posterior), no cabe duda que los cambios propuestos implicaban una modificación sustantiva en la organización económica y del poder, y una redefinición (y limitación) importante del derecho de propiedad¹⁰⁷.

¹⁰⁵ Bitar, *op. cit.*, ps. 42-43; Meller, *op. cit.*, ps. 109-111.

¹⁰⁶ Este recuento de los aspectos económicos del gobierno de Salvador Allende se basa fuertemente en el texto de Sergio Bitar ya citado, *Transición, socialismo y democracia*, en contrapunto con la visión más crítica de Felipe Larraín y Patricio Meller, «La experiencia socialista-populista chilena: la Unidad Popular, 1970-1973», *Estudios Cieplán* N° 30, Santiago, 1990. Ver también, para una visión más general del período, Luis Vitale, «El gobierno de Salvador Allende», en Vitale, Moulián y otros *Para recuperar la memoria histórica*, *op. cit.*; Joan Garcés, *Allende y la experiencia chilena*, Barcelona, Ariel, 1976; Luis Corvalán Márquez, *Los partidos políticos y el golpe del 11 de septiembre*, Santiago, CESOC, 2000.

¹⁰⁷ Este último aspecto es enfatizado fuertemente por Larraín y Meller, *op. cit.*, así como por la mayoría de los críticos del programa de la Unidad Popular.

Desde otro ángulo, sin embargo, el período de Salvador Allende también puede ser visto como la culminación del modelo de desarrollo hacia adentro, y como su fracaso final. Aunque nunca se manifestó de manera taxativa, las medidas adoptadas por la Unidad Popular sugieren que el incremento de la demanda interna, obtenido a través de una redistribución masiva del ingreso en favor de los sectores populares, se veía como un soporte suficiente para lograr la superación del estancamiento económico y un esfuerzo más eficaz y sostenido de capitalización nacional. En ese sentido, la protección del mercado interno mediante la imposición de barreras arancelarias y controles físicos y cambiarios, que ya tenía varias décadas de antigüedad, alcanzó bajo este gobierno su máxima expresión, fortalecida por cierto por la hostilidad del gobierno norteamericano y las grandes transnacionales que observaban con alarma los precedentes que esta experiencia podía sentar. Debe también recordarse en relación a esto último que la dependencia y el imperialismo habían sido explícitamente identificados por la coalición gobernante como una de las principales trabas para el desarrollo nacional, lo que justificaba la política expropiatoria que en definitiva se aplicó frente a la inversión extranjera (sobre todo en la Gran Minería del Cobre). Esta forma de «nacionalismo económico», aunque llevado al extremo, no era en esencia incongruente con los fundamentos del desarrollismo que venía pregonando la CEPAL desde su fundación. Tampoco lo era, razonando en esa misma línea, el estatismo que caracterizó la conducta económica del gobierno de la Unidad Popular, y que determinó que hacia 1973 el Área de Propiedad Social abarcara alrededor del 40% del producto industrial y el 85% del sector financiero, además de ser el Estado el agente casi único de gestión económica¹⁰⁸. En todos estos aspectos, el período de Allende marcaba una cierta continuidad con lo que el país había vivido desde los años de la Gran Depresión¹⁰⁹.

En la percepción de los actores, sin embargo, el elemento de ruptura prevaleció por sobre el de continuidad. Esto vale sobre todo para los adversarios de la Unidad Popular, cuyo sentimiento de amenaza frente a cambios estructurales que ciertamente implicaban una alteración profunda del equilibrio del poder los llevó rápidamente a una actitud de intransigencia confrontacional. Su postura contó con el apoyo de poderosos agentes internacionales, encabezados por el propio gobierno de los Estados Unidos, que tampoco estaban dispuestos a observar pasivamente el desarrollo de un programa que los perjudicaba tanto en lo económico como en lo doctrinario. Pero también los partidarios de Allende se vieron arrastrados por la ilusión de construir el socialismo a corto plazo, y con un costo social significativamente menor que el de otras experiencias análogas, lo

¹⁰⁸ Meller, *op. cit.*, ps. 145-149.

¹⁰⁹ Así por ejemplo, Larraín y Meller califican la experiencia de la Unidad Popular como «socialista-populista», al punto que la traducción de su artículo ha sido incluida en una antología sobre la macroeconomía del populismo en América Latina: Rudiger Dornbusch y Sebastián Edwards (eds.), *The Macroeconomics of Populism in Latin America*, University of Chicago, 1991.

que contribuyó a la polarización que a la postre paralizó al gobierno y desencadenó la intervención militar.

Un empate político de estas características habría dificultado la consolidación de cualquier programa económico, y con mucho mayor razón de uno que apuntaba a transformaciones de fondo. Pero la crisis de la Unidad Popular se vio reforzada por la otra dimensión de su estrategia económica, aquella que apuntaba a una redistribución acelerada del ingreso en favor de los sectores populares. Un alza de las remuneraciones y del gasto público sin precedentes (la participación de los trabajadores en el ingreso total aumentó del 51% al 62,9% entre 1970 y 1972¹¹⁰) ciertamente afianzó el apoyo social al gobierno y permitió una expansión económica importante durante el primer año de su gestión, pero a la larga se topó con las insuficiencias de un aparato productivo en rápida y radical transformación. Esto generó una serie de desequilibrios expresados en situaciones de desabastecimiento, mercado negro y desborde inflacionario que, denunciadas vociferantemente por la oposición, alimentaron el ambiente de crisis que ya se había instalado en el plano político y social.

Aduciendo esta condición de «caos» y «desgobierno» tanto como la amenaza más profunda al orden establecido y a la «unidad nacional», las fuerzas armadas pusieron violento y represivo término al experimento allendista el 11 de septiembre de 1973. Con ello, sin embargo, y aunque pocos lo visualizaran en el momento mismo de los hechos, no sólo concluía el breve experimento de transición chilena al socialismo, sino también, a la postre, el mucho más prolongado de industrialización por sustitución de importaciones. Como lo dijera uno de los miembros de la triunfante Junta de Gobierno (irónicamente, uno que no era del todo contrario a ese modelo de desarrollo), la cuestión de fondo no era sólo derribar un gobierno y cauterizar el «cáncer marxista», sino desandar (y corregir) los últimos cincuenta años de historia nacional¹¹¹.

El crecimiento hacia afuera neoliberal.

El desmantelamiento del antiguo modelo de desarrollo no ocurrió de la noche a la mañana, como tampoco fue inmediata la decisión de proceder en esa dirección. Aunque el proyecto neoliberal se venía gestando desde fines de la década de 1950, y ya existía en forma impresa al momento del golpe (el denominado «ladrillo»¹¹²), debieron transcurrir al menos dos años de discusiones internas e indecisión antes que el gobierno

¹¹⁰ Bitar, *op. cit.*, ps. 251-254.

¹¹¹ La frase fue pronunciada por el Comandante en Jefe de la Fuerza Aérea Gustavo Leigh Guzmán, en la primera alocución televisada de la Junta de Gobierno.

¹¹² Ver Centro de Estudios Públicos, *El Ladrillo: Bases de la política económica del gobierno militar chileno*, Santiago, CEP, 1992.

militar se animara a aplicarlo en toda su plenitud. El temor de agudizar el descontento social en momentos en que la tarea prioritaria era consolidar el control político, además de la existencia de opiniones contrapuestas dentro de sus propias filas, actuó como un freno ante las presiones que desde Odeplan ejercieron desde un comienzo los economistas que pronto llegarían a ser conocidos como los «Chicago boys»¹¹³. Sólo en abril de 1975, y tras el fracaso de los intentos anteriores por estabilizar la economía y controlar la inflación, se optó por confiar la política económica a ese grupo y sus propuestas¹¹⁴. El «tratamiento de shock» anunciado por el Ministro de Hacienda Jorge Cauas el 24 de ese mes fue el acta de nacimiento de un experimento que convertiría a Chile en una especie de laboratorio económico mundial, y que tras muchas y dramáticas alternativas terminaría por consolidarse como el principal legado que la dictadura militar dejaría al país (además de la profunda herida en materia de derechos humanos). De esa forma, y tras casi medio siglo de economía cerrada y estatismo, el desarrollo nacional ejecutaba un viraje en ciento ochenta grados.

En esencia, el modelo neoliberal se sostenía sobre una propuesta bastante simple: «desestatizar» el manejo de la economía y confiar su funcionamiento a los mecanismos espontáneos del mercado. En la opinión de los Chicago Boys, la masiva y omnipresente intervención del Estado durante las décadas anteriores había plagado la esfera económica de trabas y distorsiones que a la larga habían conducido al desastre. Todos los vicios y deficiencias que los economistas venían denunciando durante años—la inflación desatada, la lentitud del crecimiento, la falta de ahorro e inversión, la ineficiencia y la baja productividad; en suma: la incapacidad de desarrollarse—obedecían básicamente a ese error de fondo. En consecuencia, y aprovechando que la coyuntura se prestaba para empresas audaces (entre otras cosas, porque la actividad política y el descontento social se encontraban bajo férreo control represivo), lo más indicado era iniciar sin más trámite las transformaciones profundas que el país necesitaba, y que en circunstancias más normales iban a ser mucho más difíciles de

¹¹³ Para la historia de los «Chicago boys» y su proyecto, ver los artículos de Sofía Correa y Gonzalo Cáceres citados en la nota 93, además de Juan Gabriel Valdés, *La Escuela de Chicago: Operación Chile*, Buenos Aires, Editorial Zeta, 1989; Andrés Fontaine, *Los economistas y el Presidente Pinochet*, Santiago, Zig-Zag, 1988; y Carlos Huneeus, «Technocrats and Politicians in an Authoritarian Regime. The ODEPLAN Boys and the Gremialists in Pinochet's Chile», *Journal of Latin American Studies* N° 32, 2000. De este último autor ver también *El régimen de Pinochet*, Santiago, Sudamericana, 2000; especialmente los capítulo 8.

¹¹⁴ Sobre la etapa de indecisión que precedió a la aplicación frontal del neoliberalismo, y sobre la existencia de visiones divergentes dentro del gobierno militar incluso más allá de 1975, ver Verónica Valdivia, «Estatismo y neoliberalismo: Un contrapunto militar. Chile 1973-1979», *Historia* N° 34, Santiago, Pontificia Universidad Católica de Chile, 2001; Marcus Kurtz, «Chile's Neo-Liberal Revolution: Incremental Decisions and Structural Transformation, 1973-89», *Journal of Latin American Studies* N° 31, Cambridge University Press, 1999; Eduardo Silva, *The State and Capital in Chile. Business Elites, Technocrats, and Market Economics*, Westview Press, 1996, capítulo 4.

implantar. En esa lógica se desarrolló la primera etapa del nuevo modelo de crecimiento hacia afuera, y que pese a la inesperada interrupción provocada por la crisis de 1982-83, dispuso del tiempo suficiente para hundir profundamente sus raíces en nuestro conmocionado suelo social¹¹⁵.

El repliegue económico del Estado se abordó básicamente a través de la privatización de las empresas públicas y la desregulación de los mercados. En el primer caso, ya antes del inicio de la política de shock se habían devuelto muchas de las empresas intervenidas bajo el gobierno de la Unidad Popular, proceso que se completó rápidamente después de esa fecha. Junto con ello, los bancos y empresas públicas que dependían de la Corfo, incluyendo algunas que habían sido originalmente creadas por esta institución, fueron puestas en licitación para despojar al Estado de un rol productor que la nueva ortodoxia consideraba aberrante. Entre devoluciones y licitaciones, hacia 1980 el sector público se había deshecho de 387 empresas, quedando en su poder un pequeño grupo que, en su gran mayoría, también estaba destinado a la privatización¹¹⁶. Por su parte, la política desregulatoria implicó inicialmente la liberación de los precios (muchos de ellos sujetos por décadas a diversos controles), la creación de un mercado financiero y la apertura al comercio internacional, lo que terminó con el proteccionismo que había venido imperando desde la Gran Depresión. Lo que se esperaba con todas esas medidas era incentivar a los agentes económicos privados, nacionales y extranjeros, a volver a invertir en la economía chilena, a la vez que se suponía que el libre juego de la oferta y la demanda iba a fomentar la especialización productiva, el mejor aprovechamiento de los recursos, y la eficiencia.

En una etapa posterior, que algunos autores han denominado de «neoliberalismo radical» o «neoliberalismo global», se buscó extender la lógica privatizadora y liberalizante a otras esferas del quehacer social, como las relaciones laborales, la previsión, la educación y la salud¹¹⁷. Se emprendieron entonces las «siete modernizaciones»

¹¹⁵ La caracterización del modelo neoliberal que se entrega en las próximas líneas se basa fundamentalmente en los siguientes textos: Sebastián Edwards y Alejandra Cox Edwards, *Monetarismo y liberalización. El experimento chileno*, México, Fondo de Cultura Económica, 1992 (edición original inglesa, Cambridge, Ballinger, 1987); Pilar Vergara, *Auge y caída del neoliberalismo en Chile*, Santiago, FLACSO, 1985; Alejandro Foxley, *Experimentos neoliberales en América Latina*, *Estudios Cieplán* N° 7, Santiago, 1982; Felipe Larraín y Rodrigo Vergara (eds.), *La transformación económica de Chile*, Santiago, Centro de Estudios Públicos, 2000; Eduardo Silva, *The State and Capital in Chile*, *op. cit.*; Patricio Meller, *op. cit.*, capítulo 3; Cristián Huneeus, *El régimen de Pinochet*, *op. cit.*, capítulos 8 y 9; Ricardo Ffrench-Davis, *Entre el neoliberalismo y el crecimiento con equidad*, Santiago, Dolmen, 1999.

¹¹⁶ Edwards y Cox, *op. cit.*, ps. 109-112. Para un tratamiento más específico de las políticas de privatización, ver Dominique Hachette y Rolf Lüders, *La privatización en Chile*, Santiago, Centro Internacional para el Desarrollo Económico (CINDE), 1992; también Dominique Hachette, «Privatizaciones: Reforma estructural pero inconclusa», en Larraín y Vergara (eds.), *op. cit.*, capítulo 4.

¹¹⁷ El término «neoliberalismo global» es de Pilar Vergara, *op. cit.*, tercera parte; el de «neoliberalismo radical» es de Eduardo Silva, *op. cit.*, capítulos 5 y 6.

que, bajo la conducción de los ministros José Piñera y Miguel Kast, transformaron lo que inicialmente fuera sólo una fórmula de reestructuración económica en una receta global para la organización de la sociedad. Fue tal vez en ese momento que se tomó plena conciencia que los objetivos que se estaba trazando la dictadura militar, y los Chicago boys detrás de ella, no se enmarcaban en un horizonte meramente transitorio. Como quedó demostrado en los decenios subsiguientes, su huella iba a resultar muy difícil de revertir.

El balance de esos primeros diez años de política neoliberal (1973-1983, aunque en rigor habría que considerar sólo desde 1975) arroja un cuadro lleno de contrastes. En la columna positiva habría que anotar una reducción sustantiva de la inflación, que de un 600% anual en 1973 bajó a menos de un 10% en 1981; una reducción igualmente importante del déficit fiscal (del 21% del PGB en 1973 a un superávit de 5,5% en 1980); y un fuerte incremento y diversificación de las exportaciones, que según el nuevo modelo debían reemplazar a la industrialización sustitutiva como motor de desarrollo¹¹⁸. En relación a esto último, resulta especialmente significativo el comportamiento de las exportaciones llamadas no tradicionales (vale decir, distintas del cobre), cuya participación en la estructura total del sector pasó de un 9,5% en 1971 a más de un 35% en 1981, aunque aquí cabe advertir que en algunos casos, como el maderero, el frutícola y el pesquero, ello se apoyó al menos parcialmente en decisiones e inversiones que venían de los años sesenta¹¹⁹. Con todo, es indudable que el clima de reducción arancelaria y apertura comercial que se impuso bajo el gobierno militar dio un impulso decisivo en esta dirección. Por último, algunos autores también anotan como un logro del primer decenio neoliberal un incremento en la eficiencia y la productividad, incentivado por el término de las protecciones estatales y la obligación de competir con productores nacionales y extranjeros de mucho mejor rendimiento. Para el conjunto de la economía, Edwards y Cox señalan que la productividad del trabajo creció en un 4,3% anual entre 1976 y 1981. La mejora sería aun más manifiesta en algunos sectores específicos, como la manufactura (que de un índice 100 en 1971, alcanzó un índice 141,6 en 1981), la construcción (155,6 en 1981, para 100 de 1971), y el transporte y las comunicaciones (166,1 en 1981, siempre en relación a 1971)¹²⁰. Al menos en este plano, el diagnóstico de los Chicago boys parecía haber dado en el blanco.

Pero como suele suceder en economía, los logros enumerados supusieron costos muy elevados, que para los críticos del modelo invalidaban la legitimidad global de la obra. Partiendo por los indicadores más «objetivos», la tasa de crecimiento del PGB no

¹¹⁸ Las cifras son de Meller, *op. cit.*, ps. 195-6.

¹¹⁹ Las cifras son de Edwards y Cox, *op. cit.*, ps. 139-40. La referencia al inicio de esta voluntad diversificadora en los sesenta se apoya en esos mismos autores, p. 139; Carlos Hurtado Ruiz-Tagle, *De Balmaceda a Pinochet. Cien años de desarrollo y subdesarrollo en Chile, y una digresión sobre el futuro*, Santiago, Logos, 1988, ps. 92-93; Luis Ortega y otros, *Corfo, 50 años de realizaciones, op. cit.*, capítulos 5 y 6.

¹²⁰ Edwards y Cox, *op. cit.*, ps. 133-136.

mostró un incremento significativo en relación a lo sucedido en los decenios anteriores a 1973: tomando el período 1974-1983, la cifra anual de incremento promedió un 1,4%, en tanto que el crecimiento per cápita fue negativo (-0,8%, lo que significa que el producto real per cápita de 1983 estaba por debajo del de 1973). Es verdad que estos promedios ocultan fluctuaciones sumamente marcadas, entre ellas dos recesiones de una severidad casi sin precedentes (las de 1975-6 y 1982-3), y que el período 1974-76 estuvo muy condicionado por el legado económico de la Unidad Popular, como se encargaban de recordarlo los partidarios de la política neoliberal cada vez que se les hacía notar la lentitud del crecimiento. Así por ejemplo, si se hace la medición sólo entre 1976 y 1983, el ritmo de crecimiento aumenta a un 3,2% anual, pero aun en ese escenario se estaría por debajo del promedio para el «anémico» período 1950-1972¹²¹. Por lo demás, la vulnerabilidad extrema frente a los ciclos recesivos no era un factor meramente circunstancial, sino otra característica estructural de un modelo que dejaba toda la iniciativa económica a merced de las señales del mercado. Evaluado en el mediano plazo, el desempeño inicial del neoliberalismo en términos de crecimiento ciertamente no parecía espectacular.

Tampoco lo fueron, y en muy estrecha relación con lo anterior, los índices de ahorro e inversión. Aunque la voluntad de apoyar incondicionalmente la iniciativa privada y crear las condiciones más propicias para su libre expresión quedó en evidencia desde los inicios del régimen, el comportamiento de estas variables no respondió a la altura de lo esperado: el ahorro interno bruto, que en 1970 había alcanzado un 21,6% del PGB, no superó nunca después de 1974 el 15,5%, en tanto que la inversión interna bruta, con la excepción de los últimos años del «boom» (1980 y 1981) se mantuvo siempre por debajo del 20% del PGB¹²². Tomando el conjunto del período 1974-1980 (es decir, excluyendo la crisis de 1982-83), Alejandro Foxley ha calculado una tasa de inversión promedio del 11,1%, en comparación con una del 15,3% para el decenio 1960-70¹²³. Influyeron en este fenómeno la fuerte contracción de la inversión estatal, congruente con el espíritu del modelo en aplicación, pero también el alto costo del crédito y la desviación del gasto, sobre todo durante el eufórico quinquenio 1977-81, hacia el consumo. Precisamente durante los años más exitosos de esta primera etapa, las altas tasas de interés y la sobrevaluación del peso en relación a la moneda extranjera (reforzada por la decisión de las autoridades de fijar el tipo de cambio en 39 pesos por dólar, con una rigidez que sorprendió incluso a muchos partidarios del modelo), desincentivaron la inversión en actividades reproductivas. Se desperdició así la posibilidad de aprovechar mejor la avalancha de dólares que entró al país durante la coyuntura de crédito fácil que precedió al colapso de 1982, salvo para efectos de especulación y consumo. Una de las

¹²¹ Las cifras y el análisis son de Edwards y Cox, *op. cit.*, ps. 27-30.

¹²² Edwards y Cox, *op. cit.*, ps. 74-76.

¹²³ Foxley, *op. cit.*, p. 41.

herencias más inquietantes de esta experiencia fue en efecto la acumulación de una deuda externa que hacia 1982 superaba los 17 mil millones de dólares (en 1973 apenas superaba los 3500), y cuyo beneficio para el país parecía más que dudoso¹²⁴

Otra consecuencia problemática de la política de liberalización y privatización fue la concentración patrimonial que se produjo en beneficio de un reducido número de conglomerados o «grupos» económicos, los que surgieron durante estos años como los nuevos conductores de la economía¹²⁵. Operando a partir de los bancos que el Estado había puesto en licitación, estos grupos llegaron a controlar casi todos los puntos estratégicos de la estructura productiva y financiera, generando una abigarrada red de intereses interconectados que se extendían hacia los ámbitos más diversos. Para 1979, los diez grupos más importantes controlaban 135 de las 250 empresas privadas más importantes del país, así como el 70% de las que transaban acciones en la Bolsa de Valores¹²⁶. Aparte de las implicancias generales de un proceso de monopolización de esa naturaleza, las prácticas crediticias y financieras de los conglomerados (entre otras, la de otorgarse préstamos bancarios dentro de un mismo grupo sin el debido resguardo, o la de endeudarse excesivamente en el exterior) fueron generando un ambiente especulativo que preparó el terreno para la crisis de 1982. La quiebra en abril de 1981 de la poderosa industria azucarera Crav encendió una señal de alerta sobre la fragilidad de todo el sistema, pero ello no sacudió a las autoridades económicas de la pasividad que la doctrina dictaba ante situaciones semejantes. Pocos meses después, el país entero se remecía ante una crisis que en su momento se llegó incluso a comparar con la Gran Depresión de 1929-32¹²⁷.

Los partidarios del proyecto neoliberal han relativizado las responsabilidades respecto de esa crisis, en el sentido que ella se habría gestado fuera de Chile, y que era poco lo que se podía hacer desde acá para prevenir un fenómeno que a la postre hundió a toda Latinoamérica en lo que se llamó la «década perdida»¹²⁸. Como se verá más adelante, la influencia de los factores internos fue un poco más determinante de lo que este juicio denota, pero lo que interesa subrayar aquí es que la vulnerabilidad de la economía frente a los embates externos era también uno de los efectos ineludibles de la

¹²⁴ Edwards y Cox, ps. 87-91.

¹²⁵ El estudio clásico de este fenómeno fue el *Mapa de la extrema riqueza* de Fernando Dahse (Santiago, Aconcagua, 1979). Ver también Eduardo Silva, *op. cit.*, capítulos 5 y 6.

¹²⁶ Fernando Dahse, *op. cit.*

¹²⁷ La crisis de 1982-83 ha sido analizada por Patricio Meller, *op. cit.*, ps. 198-233; Edwards y Cox, *op. cit.*, ps. 208-221; Eduardo Silva, «La política económica del régimen chileno durante la transición: del neoliberalismo radical al neo-liberalismo 'pragmático'», en Paul Drake e Iván Jaksic, *El difícil camino hacia la democracia en Chile, 1982-1990*, Santiago, FLACSO, 1993 (edición original inglesa, University of Nebraska, 1991); y Carlos Huneeus, *El régimen de Pinochet*, *op. cit.*, capítulo 12.

¹²⁸ Sobre la crisis de la deuda externa y la «década perdida» en Latinoamérica, ver Víctor Bulmer-Thomas, *op. cit.*, capítulos 10 y 11.

transformación económica en curso. Porque aun si se adjudica la anterior crisis de 1975 a las secuelas del gobierno de la Unidad Popular, y al efecto también exógeno gatillado por el alza mundial de los precios del petróleo, lo concreto es que durante el primer decenio de funcionamiento del nuevo modelo se vivieron dos recesiones de una severidad absolutamente fuera de lo común (12,9% de caída del PGB en 1975, 14,1% en 1982), que en un marco menos represivo seguramente habrían dado lugar a turbulencias sociales difíciles de controlar—lo que hasta cierto punto sí sucedió en el segundo caso con el fenómeno de las «protestas». Esto era hasta cierto punto inevitable en una economía que se había abierto completamente hacia el exterior, sobre todo cuando las autoridades no estaban dispuestas a interferir en el libre juego del mercado, por dolorosas que fueran las consecuencias. Como ya lo habían experimentado quienes vivieron durante el primer período de crecimiento hacia afuera, el maridaje incondicional con los mercados mundiales no era una opción exenta de sobresaltos.

Pero entre todas las limitaciones que trajo consigo la aplicación del modelo neoliberal, no cabe duda que la más sentida y denunciada fue su altísimo costo social. Este se expresó primeramente en una tasa de desempleo que ni siquiera durante los años del «boom» bajó del 11% del total de la fuerza de trabajo, y ello sin considerar los planes de empleo mínimo que a partir de 1975 comenzaron a absorber, por un salario que ni siquiera con generosidad podría calificarse como de subsistencia, otra fracción igualmente significativa de la cesantía total. Si se agrega este último factor, la desocupación real para el mejor año del decenio (1981) alcanzaría al 15,6%, lo que equivale a casi 600 mil personas. En un año malo como 1982 la cifra alcanzó el 25,5% (o sea, la cuarta parte de la fuerza laboral), para volver a subir en 1983 a un 28,9%, incluyendo en ambos casos los programas de empleo mínimo¹²⁹. Parte de este fenómeno estuvo determinado por los despidos masivos que se verificaron en el sector público durante los primeros años del régimen, tanto por razones políticas como por la reducción que éste debió sufrir a medida que avanzaba el proceso de desestatización. Así, de los 308.000 empleados públicos que había en funciones al momento del golpe, para 1982 sólo quedaban 130.000. También contribuyó significativamente a las cifras de cesantía el desmantelamiento de una industria sustitutiva de importaciones desprovista de protecciones arancelarias (de haber aportado un 26% del PGB a comienzos de los años setenta, el sector manufacturero había descendido a un 19% hacia fines de esa misma década; en el caso de sus subsectores más emblemáticos, el metalmecánico y el textil, las caídas fueron de un 44% y

¹²⁹ Las cifras son de Edwards y Cox, *op. cit.*, p. 150; por su parte, Meller las sitúa en niveles aun más altos: 26,1% de desempleo «efectivo» para 1982, y 31,3% para 1983, *op. cit.*, p. 199. Ver también Foxley, *op. cit.*, p. 69.

un 31%, respectivamente¹³⁰); y asimismo los incrementos de productividad que se verificaron por esos años en la mayoría de los sectores de la economía¹³¹.

A los efectos sociales de la falta prolongada de trabajo se sumó un marcado deterioro de los salarios reales, salvo durante la breve bonanza de 1979-1981. Para el caso específico de los obreros, Edwards y Cox han calculado que el salario real de 1970 no se recuperó hasta 1981, y sólo para volver a colapsar con la recesión de 1982-83¹³². Por su parte, Foxley afirma que la caída de las remuneraciones reales hacia 1975 equivalía a un 40% en relación al mismo año de partida, lo que revelaría el dramatismo que esos primeros años de dictadura supusieron para quienes debían sobrevivir de un salario¹³³. Los efectos objetivos de la nueva política económica, más la incapacidad de defender sus intereses por la vía de una acción sindical cohibida por la represión gubernamental, primero, y por la atomización promovida por el Plan Laboral de José Piñera, después, dejaron a la masa laboral en una posición de extrema vulnerabilidad, que más de algún analista identificó como un requisito esencial para el correcto funcionamiento del modelo. Ante un Estado que también se estaba desligando de su anterior función de proveedor de protecciones sociales, este segmento de la población surgió rápidamente como una de las víctimas más visibles del experimento en curso. No llama así la atención que, en términos estadísticos, la desigualdad entre los chilenos mostrara durante estos años una marcada tendencia a aumentar: entre 1969 y 1978, los dos quintiles de ingresos más bajos redujeron su participación en el consumo total desde un 19,8% a un 14,5%, en tanto que el quintil de mayores ingresos subió de un 43,2% a un 51%¹³⁴. De ese modo, y acumulando los diversos indicadores considerados, otro de los legados que dejó el primer decenio de política neoliberal fue un incremento indisimulado de la pobreza.

Pero fue durante la crisis de 1982-83 que la legitimidad del modelo debió enfrentar su más dura prueba. Aquejada simultáneamente por un giro desfavorable en las condiciones externas (segundo «shock» del petróleo, baja de precios de las materias primas, alza de las tasas de interés internacional), y por los desequilibrios que se habían

¹³⁰ Oscar Muñoz, *Los inesperados caminos de la modernización económica*, op. cit., p. 33. Las cifras sobre la industria metalmeccánica y textil se refieren al período 1974-1983, y han sido tomadas de Alvaro Díaz, «Dinámicas del cambio tecnológico en la industria chilena», Santiago, CEPAL, 1994, citado por Cecilia Montero, *La revolución empresarial chilena*, Santiago, Dolmen-Cieplán, 1997; p. 233, nota 12.

¹³¹ Edwards y Cox, op. cit., ps. 159-161.

¹³² Edwards y Cox, op. cit., p. 174.

¹³³ Foxley, op. cit., p. 68.

¹³⁴ Foxley, op. cit., p. 69. También Edwards y Cox, desde una posición bastante más favorable a la ortodoxia neoclásica, señalan que la distribución del ingreso, medida de acuerdo al coeficiente de Gini, tendió a empeorar entre 1974 y 1983; op. cit., ps. 183-4. Para un análisis general de la evolución de la pobreza y la desigualdad durante el régimen dictatorial, ver Aristides Torche, «Pobreza, necesidades básicas y desigualdad: Tres objetivos para una sola política social», en Felipe Larraín y Rodrigo Vergara (eds.), *La transformación económica de Chile*, op. cit.

venido gestando en el interior (endeudamiento excesivo, falta de regulación de las operaciones financieras, costo excesivo del crédito interno, monopolización de la actividad por parte de los grandes conglomerados), la economía ingresó a partir de 1982 en un violento ciclo recesivo del que no comenzaría a recuperarse hasta 1985-86. Sólo durante el primer año de crisis se produjeron 810 quiebras, en comparación con una cifra promedio de 277 para el período 1975-81; el PGB cayó en un 14,1%, y la desocupación efectiva (incluyendo los planes de empleo mínimo) se empujó por encima del 30% de la fuerza de trabajo¹³⁵.

Convencidas que el mercado resolvería por sí solo esta delicada situación (el llamado «ajuste automático»), y amparadas en su certeza de que el carácter privado de la deuda no comprometía al sector público, las autoridades se sumieron en una pasividad que no hizo sino empeorar las cosas. Las primeras señales de flexibilización, como el abandono del tipo de cambio fijo a mediados de 1982, reflejaron las presiones cada vez más insostenibles que comenzaron a ejercer tanto los grupos económicos como los acreedores extranjeros. Ello no bastó, sin embargo, para prevenir el colapso total de los grupos a comienzos de 1983, cuando el Estado debió intervenir la casi totalidad del sistema financiero y hacerse cargo de una deuda que supuestamente obligaba sólo a los privados. Con ello, y paradójicamente, el Estado recuperaba por la fuerza de las circunstancias el papel económico preponderante que los Chicago Boys tanto habían luchado por anular, pues junto con la intervención de los grupos se produjo el traspaso a manos fiscales de las empresas que éstos habían logrado concentrar. Pocos meses después, el inicio de las protestas nacionales reveló todo el efecto desestabilizador que la recesión podía tener para las pretensiones de continuidad del régimen, poniendo sobre el tapete el costo político de un apego a todo trance a la ortodoxia neoliberal. Como reflexionaban poco tiempo después dos economistas básicamente partidarios de la orientación general del nuevo modelo,

“La primera década de la experiencia chilena representa una muy fuerte defensa contra posiciones dogmáticas y rígidas en materia de política macroeconómica. En Chile, la aplicación de algunas ideas macroeconómicas simplistas y equivocadas asumidas con celo religioso creó un desequilibrio considerable que no solamente condujo a la desaceleración del crecimiento y finalmente a una estrepitosa caída en el nivel de producción, sino que también puso en entredicho la continuidad de las propias reformas. La obstinada persistencia en mantener una política macroeconómica pasiva durante un período de grandes trastornos en la economía mundial exacerbó en forma aguda los efectos de los choques externos adversos. Además, los sumos sacerdotes de la «ortodoxia práctica» se negaron a

¹³⁵ Las cifras son de Meller, *op. cit.*, p. 199. Hay en esta obra un análisis bastante exhaustivo de la crisis de 1982-83, ps. 198-233. Ver también Edwards y Cox, *op. cit.*, capítulo VIII; y Eduardo Silva, «La política económica del régimen chileno durante la transición...», *op. cit.*

reconocer que en una economía abierta orientada hacia el mercado, las incongruencias políticas se transmiten rápidamente al sector privado a través del sistema de precios, generando presiones insostenibles sobre las empresas y los bancos”¹³⁶

Casi al mismo tiempo, y desde una postura más crítica, Pilar Vergara concluía su libro, titulado precisamente *Auge y caída del neoliberalismo en Chile*, afirmando que el «desastre económico» de 1982-83, «al poner al descubierto la fragilidad de las bases sobre las cuales se había apoyado la prosperidad del país durante el breve período del llamado milagro, desprestigió al neoliberalismo en cuanto ideología legitimadora de la dictadura y del proyecto de refundación de la sociedad chilena»¹³⁷. Pocos había, hacia las postrimerías del año 1983, que siguieran creyendo en la supervivencia del experimento implantado con tanta convicción por los economistas de Chicago.

De hecho, si se toman como base las primeras acciones del gobierno a partir de las grandes protestas de 1983-84, el epitafio pronunciado por Pilar Vergara parece gozar de absoluta validez. Arrebatándole la conducción económica a los Chicago Boys por primera vez desde 1975, las autoridades militares apoyaron en un primer momento una serie de medidas que evocaban claramente una época anterior: alza de aranceles desde un 10% hasta un 35%, con sobretasas adicionales específicas para unos cincuenta productos; creación de «bandas de precios» para la protección de algunos bienes agrícolas; control fiscal sobre las tasas de interés y el tipo de cambio (incluyendo, en este último caso, tasas diferenciadas que otorgaban a los deudores acceso a un dólar más barato o «preferencial»); una supervisión mucho más estricta del sistema financiero; y un mayor gasto fiscal destinado a reactivar a sectores como la industria o la construcción, duramente golpeados por la crisis y orientados en lo esencial hacia el mercado interno¹³⁸. Este abandono «voluntario» de la ortodoxia se vio también reforzado de manera más bien espontánea por la curiosa posición en que había quedado el fisco, y particularmente el Banco Central, al hacerse cargo del patrimonio de los conglomerados que habían entrado en falencia: de su administración dependía una voluminosa «área rara» (como se la llamó) de la economía, que no era propiamente privada, pero que las autoridades se resistían a tratar como pública. En suma, los esfuerzos privatizadores y liberalizantes de fines de los setenta daban la impresión de haber quedado como letra muerta.

Pero ello sólo duró hasta que una mejoría en las condiciones externas y el agotamiento de las protestas permitió a la dictadura militar, nuevamente afianzada en el poder, volver a mostrar abiertamente sus preferencias. A comienzos de 1985, con la designación

¹³⁶ Edwards y Cox, *op. cit.*, ps. 220-221.

¹³⁷ Pilar Vergara, *op. cit.*, p. 237.

¹³⁸ Para un recuento somero de las medidas aplicadas durante el período 1983-85 ver Meller, *op. cit.*, ps. 233-265; Edwards y Cox, *op. cit.*, 224-225; Eduardo Silva, «La política económica del régimen chileno...», *op. cit.*, ps. 216-224.

de Hernán Büchi como Ministro de Hacienda, se verificó el regreso a la conducción económica de los Chicago Boys. De ese modo, los últimos años de ese régimen estuvieron signados por una reactivación de la política neoliberal, aunque ahora, tras la dura experiencia de la crisis, con un cariz más moderado que algunos autores han calificado de «pragmático»¹³⁹. Dentro de esa lógica, se retomó el proceso privatizador tanto en relación a las empresas que habían quedado bajo control estatal con motivo de la crisis, como de otras que habían sido siempre de propiedad pública, incluyendo el vital sector energético y de las comunicaciones. Esta nueva ola de privatizaciones estuvo asociada a otra de las prioridades que se fijó el equipo de Hernán Büchi, en respuesta a los compromisos contraídos con los organismos financieros internacionales (Fondo Monetario Internacional y Banco Mundial) durante los años más duros de la crisis: la reducción de la deuda externa. Mediante un debatido sistema de canje de los pagarés de la deuda externa por acciones o activos de las empresas en proceso de privatización, se logró reducir las obligaciones hacia el exterior en nueve mil millones de dólares (de un total de más de 19 mil millones en 1985-86), pero al precio de aumentar significativamente el control extranjero sobre algunas de las empresas más importantes del país¹⁴⁰. De esa forma, el éxito del experimento chileno quedaba parcialmente cifrado en una presencia más orgánica del capital foráneo, que durante la etapa de neoliberalismo ortodoxo se había expresado preferentemente por la vía menos riesgosa del crédito a corto plazo antes que por la inversión real.

Otro componente estructural del modelo que volvió a tomar fuerza durante los años del ministerio Büchi fue la apertura comercial, transitoriamente suspendida durante el interludio «proteccionista» de 1983-85. Los aranceles, que habían llegado a un nivel promedio de 35% a comienzos de 1985, comienzan a descender lentamente hasta alcanzar un 15% para el momento en que el gobierno militar entregó el mando. Esta reducción, más la política de dólar caro que se aplicó a partir de 1984, incentivaron significativamente las exportaciones, que volvieron a tomar el papel de principal impulsor del crecimiento. Se consolidó también durante esta etapa la tendencia a la diversificación de las exportaciones, de modo que hacia el final de la década el cobre sólo aportaba un 45% del valor total generado por esta actividad. El comportamiento favorable del sector se expresó particularmente en ramas como la fruticultura, la pesca y la explotación de bosques, en torno a las cuales se constituyó un nuevo empresariado, sustituto de los antiguos conglomerados, que surgió como uno de los principales símbolos del segundo «milagro» chileno bajo conducción neoliberal.

¹³⁹ Esa es la denominación que aplica Eduardo Silva al período 1985-89 en su obra citada *The State and Capital in Chile*, capítulo 7, así como en su artículo también citado «La política económica del régimen chileno...».

¹⁴⁰ Eduardo Silva, «La política económica del régimen chileno...», *op. cit.*, p. 239. Ver también Ricardo Ffrench-Davis, «Conversión de pagarés de la deuda externa en Chile», *Estudios Cieplán* N° 22, Santiago, 1987; y el capítulo 7 de su *Entre el neoliberalismo y el crecimiento con equidad*, *op. cit.*.

En otro lugar de esta obra se hará un análisis más minucioso del carácter y proyecciones de este empresariado, pero cabe aquí destacar que su formación ha sido interpretada por los partidarios del modelo como una prueba de que bajo condiciones propicias (es decir, las preconizadas por ellos), la iniciativa privada es capaz de asumir una actitud de liderazgo, cuya ausencia en el pasado había servido para justificar la obsesión estatista. No podría, sin embargo, dejar de contarse entre tales condiciones propicias la enorme inyección de capitales que se derivó, desde mediados de los años ochenta, de la puesta en marcha del nuevo sistema de seguridad social, uno de cuyos principales efectos ha sido poner a disposición de los grandes inversionistas, a través de las Administradoras de Fondos de Pensiones, el ahorro previsional de toda la población cotizante. Tampoco fue insignificante el aporte a estos éxitos macroeconómicos de la nueva reducción salarial que se produjo como consecuencia de la crisis y de las altísimas tasas de cesantía que se mantuvieron hasta finales del gobierno militar (14,1% en 1987, 11,3% en 1988¹⁴¹). Tomando como base 100 el bienio 1980-81, Patricio Meller ha calculado que el índice de salarios reales descendió hacia 1985 a 88,6 puntos, para remontar a 96, alimentado por la campaña electoral que emprendió el gobierno militar, durante el año del plebiscito. Si el mismo ejercicio se aplica al ingreso mínimo, el punto más bajo se alcanza en 1987, con 57,6 puntos (para 1989 había subido a 87,5)¹⁴². Considerando que los años 1986-89 fueron de fuerte crecimiento económico (7,2% en promedio), lo que estas cifras indican es que los trabajadores no participaron mayormente de las ganancias de la reactivación. Antes por el contrario, los bajos niveles salariales sugieren que este sector fue más un agente de subsidio que un beneficiario de dicho proceso. Tras diecisiete años de gobierno dictatorial, y al menos catorce de políticas neoliberales, el promedio del mundo obrero no había mejorado significativamente su situación material¹⁴³.

Con todo, la recuperación que efectivamente se experimentó durante los últimos años de la dictadura, más la tendencia mundial hacia la apertura comercial y el fortalecimiento de las economías de mercado, condujo a una legitimación final del modelo incluso ante muchos de sus detractores. Así, al iniciarse la transición a la democracia en 1990, el país asistió a la paradoja de que muchos de éstos, instalados ahora en los principales puestos de formulación y conducción de la política económica, optaran por preservar algunos de los rasgos esenciales de la ortodoxia neoliberal (reconocimiento del mercado como principal mecanismo asignador de recursos, subsidiariedad del Estado frente a la iniciativa privada, defensa de los equilibrios macroeconómicos), aunque con una mayor sensibilidad frente a las inequidades sociales que ésta obviamente fomenta (la denominada «deuda

¹⁴¹ Meller, *op. cit.*, p. 256.

¹⁴² *Ibid.*

¹⁴³ Meller, *op. cit.*, ps. 255-265. Ver también Alan Angell, «Sindicatos y trabajadores en el Chile de los años 1980», en Paul Drake e Iván Jaksic, *op. cit.*

social»). El economista Patricio Meller, representante bastante fiel de este pensamiento, responde a su propia pregunta «¿somos todos neoliberales ahora?» señalando que la primacía del mercado no puede tratarse como un artículo de fe, ni puede hacerse extensiva a todas las esferas del quehacer humano (incluyendo los valores, la cultura o las expresiones de sociabilidad)¹⁴⁴. Ello no obstante, es un hecho que en materia de estrategias de desarrollo, los gobiernos de la Concertación han optado por mantener el curso adoptado por la dictadura¹⁴⁵.

Este no es un juicio que se formule con liviandad. El fracaso de las economías de planificación central, y las dificultades que enfrenta el «Estado de bienestar» en países mucho más ricos que Chile, subrayan la escasez de alternativas de que al respecto se dispone. De igual forma, la subsistencia de lo que en un minuto de la transición se denominó los «poderes fácticos», entre los que se incluye un empresariado fortalecido en su nuevo liderazgo social, y unas fuerzas armadas comprometidas en la defensa de los éxitos de «su» modelo, ha reducido significativamente los márgenes de maniobra de un Estado que, como se ha visto, ha perdido muchos de sus antiguos instrumentos de acción económica (incluyendo el control del Banco Central, que a partir de 1989 opera como una entidad autónoma del gobierno). En igual sentido actúa la creciente «transnacionalización» de la actividad interna, provocada por la masiva entrada de capitales extranjeros a los sectores más estratégicos durante la década del noventa. Ante tales limitaciones, no deja de ser comprensible que una coalición de gobierno que ha debido librar más de un combate para imponer su autoridad se haya apegado a una política económica que goza del aplauso internacional, y que hasta la llamada «crisis asiática» de 1997-98 pudo exhibir índices macroeconómicos bastante favorables.

Así y todo, y como lo ha recordado con mucha fuerza el curso de la nombrada crisis, un balance final de lo conseguido hasta este fin de siglo revela que nuestro desarrollo sigue dependiendo en gran medida (90% de las exportaciones) de la explotación de recursos naturales básicos, de la existencia de mercados extranjeros para dichos productos, y del interés extranjero por invertir capitales y transferir tecnologías hacia nuestras remotas latitudes. Por otra parte, los cálculos del propio Patricio Meller establecen que la tasa de crecimiento medio entre 1973 y 1990 se ubica en torno al 3,7% anual, lo que no difiere mucho del 3,86% anual del período 1940-1973, o del 2,29% que ese mismo autor ha estimado para el ciclo 1880-1930¹⁴⁶. El rendimiento tiende a mejorar si se incluyen

¹⁴⁴ Meller, *op. cit.*, ps. 334-339.

¹⁴⁵ Para un resumen de la política económica de los gobiernos de la Concertación, ver Kurt Weyland, «La política económica en la nueva democracia chilena», en Paul Drake e Iván Jaksic (eds.), *El modelo chileno. Democracia y desarrollo en los noventa*, Santiago, LOM, 1999; también Ricardo Ffrench-Davis, *Del neoliberalismo al crecimiento con equidad*, *op. cit.*, capítulos 8 y 9.

¹⁴⁶ Meller, *op. cit.*, p. 296.

los «años gloriosos» de la década del noventa (hasta el impacto de la crisis asiática el promedio superó el 7% anual), pero aun así, mirado en el largo plazo, el dinamismo del modelo neoliberal no parece tan deslumbrante, sobre todo cuando se toma en consideración la fuerte inestabilidad que éste necesariamente conlleva, y que introduce una nota de cautela cuando se proyecta el crecimiento promedio sólo a partir de los momentos de prosperidad. Por último, y sin desconocer los importantes avances logrados durante los años noventa en la disminución de la pobreza, sigue habiendo por lo menos un 23% de chilenos que viven por debajo de las condiciones que internacionalmente se estiman como mínimas para una existencia humana digna (cifras que por cierto aumentan en períodos de recesión)¹⁴⁷. Además, mantenemos el dudoso privilegio de no poder corregir una de las peores distribuciones del ingreso entre los países en desarrollo, similar a las de Guatemala, Kenia o Sudáfrica¹⁴⁸. Dependencia, vulnerabilidad, inequidad y pobreza: a final de cuentas, y pese a la vistiosidad de los signos de nuestra modernización, el cuadro que presenta este fin de siglo no se ve tan diferente, al menos en sus aspectos estructurales, del que exhibía hace un siglo atrás la vilipendiada «república salitrera».

¹⁴⁷ La cifra corresponde a 1996, y procede del estudio de Patricio Meller, «Pobreza y distribución del ingreso en Chile (década de los noventa)», en Paul Drake e Iván Jaksic (eds.), *El modelo chileno. Democracia y desarrollo en los noventa*, op. cit., p. 47. Sobre la evolución de la pobreza durante el primer decenio concertacionista ver el informe elaborado por el Consejo Nacional para la Superación de la Pobreza, *La pobreza en Chile: Un desafío de equidad e integración social*, Santiago, 1996.

¹⁴⁸ Meller, «Pobreza y distribución del ingreso en Chile...», op. cit., ps. 51-58.

CAPITULO II

EL EMPUJE EMPRESARIAL

El empresario como protagonista

El empresario, ha dicho Werner Sombart, es «la fuerza impulsora en la economía capitalista moderna». «El es», prosigue, «la única fuerza productora, o sea la fuerza realizadora, creadora, como se deduce inmediatamente de sus funciones. Todos los restantes factores de producción, trabajo y capital, se encuentran en una relación de dependencia frente a él, adquieren vida por su acción creadora. También todos los inventos técnicos llegan a realizarse gracias a él»¹⁴⁹.

En una vena comparable, Joseph Schumpeter, otro clásico entre los estudiosos del empresariado capitalista, subraya más bien el elemento innovador:

“La función del empresario consiste en reformar o revolucionar el sistema de producción, explotando un invento o, de una manera más general, una posibilidad técnica no experimentada para producir una mercancía nueva o una mercancía antigua por un método nuevo, para abrir una nueva fuente de provisión de materias primas o una nueva salida para los productos, para reorganizar una industria, etc. La construcción de ferrocarriles en sus primeras etapas, la producción de energía eléctrica antes de la Primera Guerra Mundial, el vapor y el acero, el automóvil, las aventuras coloniales, ofrecen ejemplos espectaculares de un amplio género de negocios que comprende innumerables ejemplos más modestos, hasta llegar en peldaño inferior de la escala a cosas tales como lograr un éxito en una clase especial de embutido o de cepillos de dientes. Este género de actividades es, ante todo, el que da lugar a las «prosperidades» recurrentes que revolucionan el organismo económico, así como a los «retrocesos» recurrentes que se deben a la influencia desequilibradora de los productos o los métodos nuevos”¹⁵⁰.

¹⁴⁹ Werner Sombart, *El apogeo del capitalismo*, edición original alemana, 1902; traducción castellana, México D.F., Fondo de Cultura Económica, 1946; tomo I, p. 29. Ver también su obra *El burgués*, edición original alemana, 1913.

¹⁵⁰ Joseph Schumpeter, *Capitalismo, socialismo y democracia*, edición original inglesa, Nueva York, Harper & Brothers, 1942; p. 132 de la re-edición de 1976, prologada por Tom Bottomore.

El mismo Marx, a quien no se suele identificar como un glorificador del empresariado, afirmó sin embargo en su *Manifiesto del Partido Comunista* que la burguesía «ha sido la primera en demostrar lo que puede lograr la actividad humana. Ha realizado maravillas muy superiores a las pirámides egipcias, a los acueductos romanos, y a las catedrales góticas; ha llevado a cabo expediciones que empuenecen todos los anteriores éxodos de naciones y cruzadas». «La burguesía», agrega más adelante, «en su reinado de apenas cien años, ha creado fuerzas productivas más macizas y colosales que todas las generaciones precedentes juntas».

Todos los juicios que preceden, cuyo referente común es la inmensa capacidad de desarrollo material desatada por el capitalismo, coinciden en asignar al empresariado burgués un papel protagónico en la eclosión de dicho proceso. Sin ese elemento conductor, nos dicen los tres clásicos citados, no habría podido darse la transformación revolucionaria de los medios productivos que ha hecho posible la construcción del mundo moderno, y que los países «en vías de desarrollo» han procurado emular durante más de cien años (en el caso de América Latina, más de ciento cincuenta). En consecuencia, la lucha por el desarrollo que este volumen ha procurado sintetizar en el capítulo anterior debería conceder un lugar de privilegio al comportamiento de dicho actor. ¿Cuál ha sido el desempeño del empresariado nacional frente a semejante desafío histórico? ¿Se ha demostrado históricamente a la altura de los parámetros definidos por un Sombart, un Schumpeter, o incluso un Marx? Y en caso de no haberlo hecho, ¿quién ha asumido la tarea, y con qué grado de efectividad?

A modo de precisar lo que la teoría clásica espera de un empresario capitalista exitoso, conviene recordar las funciones definidas por el propio Sombart, y recogidas por la mayoría de quienes escribieron después de él: «unificar capital y trabajo; determinar la dirección y el volumen de la producción; establecer la relación entre producción y consumo», a lo que agrega a renglón seguido la disposición a asimilar el factor riesgo: «sobre el empresario recaen todas las posibilidades de ganancia o pérdida»¹⁵¹. Aceptando esos parámetros generales, como se vio más arriba, Schumpeter añade un especial hincapié en la capacidad de innovar, lo que distinguiría entre un verdadero empresario y un simple gerente o administrador. Posteriores cultores de la historia empresarial como Arthur Cole y Arthur Chandler han relativizado esta separación, recalcando las destrezas que exige incluso una función básicamente gerencial en empresas tan complejas como las que han llegado a prevalecer en las economías más avanzadas durante el siglo XX. Ninguno de ellos, sin embargo, pone en tela de juicio la noción fundamental del empresario como protagonista de la instalación y desarrollo del capitalismo moderno:

¹⁵¹ Sombart, *op. cit.*, p. 29.

de su capacidad de innovación, organización y gestión dependería, en última instancia, cualquier aspiración de modernización, desarrollo o progreso¹⁵².

En ese registro, las páginas que siguen procuran hacer una síntesis del despliegue, éxitos y fracasos de la capacidad empresarial en Chile, advirtiendo de entrada que ésta no siempre se ha hecho más visible en empresarios individuales o en chilenos. En efecto, y según se verá, desde el comienzo de nuestra vida republicana se ha verificado un complejo aunque casi nunca conflictivo reparto del trabajo empresarial entre chilenos y extranjeros, ocurriendo no pocas veces que estos últimos, ya radicados en el país, hayan terminado por formar parte del empresariado «nacional». De igual forma, en otros momentos de nuestra historia ha sido el Estado quien se ha hecho cargo de muchas de las funciones empresariales mencionadas más arriba, actuando en armonía o, con mucha menor frecuencia, en rivalidad con el sector privado. Por último, hay autores que sostienen que el verdadero espíritu empresarial chileno no se ha manifestado preferentemente entre los grupos de elite, sino entre los sectores populares o subalternos, los que habrían bregado centenariamente por zafarse de las trabas que a tal efecto habrían pretendido imponerles quienes en teoría debían haber dado el ejemplo. Antes de pasar a dicha revisión, sin embargo, es conveniente aclarar que este capítulo no estudiará al empresariado como clase o grupo social (lo que ya se hizo en el volumen II de esta Historia), sino como lo que la denominación empleada indica: un agente económico teóricamente protagonista de la construcción y conducción del desarrollo capitalista.

La relación simbiótica y la burguesía que no fue¹⁵³

Werner Sombart, a quien se ha venido citando como estudioso clásico del empresariado, aclara casi al comienzo de su análisis que el papel de este actor social como conductor de la vida económica sólo se verifica dentro del marco del capitalismo. En consecuencia, «es evidente que allí donde todavía el capitalismo no es el sistema económico dominante... la decisión pertenece a otros sujetos económicos»¹⁵⁴. Aplicando esta

¹⁵² Una muy buena síntesis del desarrollo de la historia empresarial en la Introducción del texto de Ricardo Nazer Ahumada, *José Tomás Urmeneta. Un empresario del siglo XIX*, Santiago, DIBAM, 1993. Ver también, para un enfoque más centrado en la imagen actual del empresariado en Chile, la Introducción de Cecilia Montero, *La revolución empresarial chilena*, Santiago, Cieplán-Dolmen, 1997.

¹⁵³ El término «relación simbiótica» ha sido tomado de Thomas O'Brien, *The Nitrate Industry and Chile's Crucial Transition*, op. cit., capítulo 5. A nivel latinoamericano, la misma idea ha sido planteada bajo la denominación de «alianza imperialista» por Marcello Carmagnani, *Estado y sociedad en América Latina, 1850-1930*, Barcelona, Crítica, 1984. La noción de la «burguesía que no fue» está inspirada en Maurice Zeitlin, *The Civil Wars in Chile (or the Bourgeois Revolutions that Never Were)*, Princeton University Press, 1984; y Arnold J. Bauer, «Industry and the Missing Bourgeoisie: Consumption and Development in Chile, 1850-1950», *Hispanic American Historical Review*, vol. 70, N° 2, 1990.

¹⁵⁴ Sombart, op. cit., p. 29.

restricción al caso chileno o latinoamericano, son muy pocos los autores (básicamente, los representantes más «duros» de la escuela dependientista) que plantean que al momento de la Independencia haya predominado en nuestras latitudes un modo de producción capitalista, de modo que no sería apropiado buscar en dicha coyuntura un empresariado paradigmático. Si se trata de identificar los agentes económicos que sí ejercían por ese tiempo un papel de liderazgo, no podría dejar de mencionarse al Estado colonial, que a través de sus ordenanzas, restricciones y monopolios tenía un impacto decisivo en el funcionamiento de la economía. Para el grueso de América Latina habría que añadir también en ese contexto a la Iglesia, cuyo éxito como organizadora y gestora de empresas productivas, o como depositaria de los principales instrumentos de crédito de la época, viene siendo crecientemente reconocido por los historiadores colonialistas¹⁵⁵. De ese modo, habría que convenir que un componente significativo de las principales decisiones económicas del período recaía no en un empresariado particular en el sentido más frecuente del término, sino en instituciones de alcance continental cuyos objetivos esenciales no eran necesariamente ni la innovación productiva ni la maximización de las ganancias. La lógica de su comportamiento económico, por tanto, no puede asimilarse sin más a la de los actores que aquí interesa analizar.

Dicho lo anterior, es de todas maneras forzoso reconocer que las raíces del empresariado nacional deben buscarse en aquellos agentes que, ya durante el período colonial, habían puesto bajo su control los principales medios y actividades productivas, y que por consiguiente, sobre todo considerando que el proceso independentista no provocó grandes cambios en esa esfera, quedaron en una situación especialmente auspiciosa cuando se planteó la organización económica de la República. Entre ellos, los más visibles son los grandes propietarios de la tierra, en cuyas haciendas y estancias se habían concentrado los emprendimientos más lucrativos de la Colonia: el abasto de villas y ejércitos, pero sobre todo las exportaciones de cereales y productos ganaderos al Virreinato del Perú¹⁵⁶. Un rasgo importante de estos «proto-empresarios» era que, pese a que su poder económico se cifraba sobre todo en la propiedad de la tierra, nunca se dedicaron exclusivamente a la producción agroganadera. Como lo ha señalado Mario Góngora para el período en que este grupo social recién comenzaba a configurarse, sus intereses propendían a abarcar la totalidad de los negocios susceptibles de generar una ganancia:

“La aristocracia terrateniente es también un «patriciado urbano» desde que se aquieta la conquista. Sus miembros tienen «casas principales» en la traza de la ciudad, donde habilitan un cuarto como tienda para vender los productos de las

¹⁵⁵ Sobre el tema de la Iglesia y el crédito colonial a nivel latinoamericano, ver Pilar Martínez López-Cano, Gisela von Wobeser y Juan Guillermo Muñoz (eds.), *Cofradías, capellanías y obras pías en la América colonial*, México D.F., UNAM, 1998.

¹⁵⁶ Ver Armando De Ramón y José Manuel Larraín, *Orígenes de la vida económica chilena, 1659-1800*, op. cit.

chacras y viñas cercanas... La aristocracia, en suma, es una clase terrateniente y ciudadana, medianamente abierta, y en que el poder procede de la concurrencia de varios factores acumulativos, nunca de uno solo: posesión de casas principales, de chacras, viñas, estancias importantes, grandes ganados, indios de encomienda, esclavos; de la ascendencia, el matrimonio prestigioso, los cargos públicos, el favor del gobernador¹⁵⁷.

A lo enumerado en la cita habría que agregar, como el propio Góngora lo hace en otras páginas de ese mismo estudio, la actividad directamente mercantil, otra de las principales formas de enriquecimiento en la economía colonial. Comerciendo sus propios productos y los de otros agricultores más pequeños ligados a ellos por deudas o lazos de dependencia, los grandes terratenientes actuaban como intermediarios entre la producción rural y los mercados, internos o externos, que la demandaban. En los puertos se encontraban a su vez con los mercaderes y bodegueros, sobre todo ligados al gran comercio limeño pero después también de otros países (a menudo contrabandistas), que tomaban el relevo hacia las tierras más lejanas y abastecían a Chile de lo que aquí no se producía. A medida que este tráfico se fue haciendo más intenso, sobre todo durante el siglo XVIII, el gran comercio dio origen a algunas de las mayores fortunas coloniales, entre ellas muchas de inmigrantes vascos que, al estrechar lazos familiares con quienes ya tenían una posición consolidada, dieron origen a la «aristocracia castellano-vasca» de la que tanto se ha hablado en nuestro país¹⁵⁸.

Interesa destacar aquí la reiteración de un patrón empresarial que combinaba la agricultura con el gran comercio, y que también comenzó a incorporar las finanzas y el crédito a medida que la actividad económica se complejizaba. A este último género de iniciativas perteneció el negocio de «habilitación», que consistía en adelantar mercaderías y enseres a productores más pobres que no disponían de medios suficientes para iniciar sus propias empresas, situación que se hizo especialmente frecuente en el reactivado sector minero de fines de la era colonial¹⁵⁹. Esta forma de inversión le evitaba a los habilitadores el asumir directamente los riesgos inherentes a una actividad de ese tipo (transgrediendo así una de las condiciones planteadas por Sombart en su perfil del empresario ideal), lo que a juicio de muchos analistas habría terminado por inhibir el desarrollo más dinámico

¹⁵⁷ Mario Góngora, *Encomenderos y estancieros. Estudios acerca de la constitución social aristocrática de Chile después de la Conquista, 1580-1660*, Santiago, Universitaria, 1970, p. 126.

¹⁵⁸ Algunas consideraciones sobre este tema en Sergio Villalobos, *Origen y ascenso de la burguesía chilena*, Santiago, Universitaria, 1987, ps. 19-34.

¹⁵⁹ El sistema de habilitación minera ha sido estudiado con particular prolijidad por Steven S. Volk, «Merchants, Miners, Moneylenders: The *Habilitación* System in the Norte Chico, Chile: 1780-1850», tesis doctoral inédita, Columbia University, 1983; y también, centrada en los comienzos del período republicano, por María Angélica Illanes, *La dominación silenciosa. Productores y prestamistas en la minería de Atacama. Chile 1830-1860*, Santiago, Instituto Profesional Blas Cañas, 1992. Para una visión más general puede consultarse Pierre Vayssiére, *Un siècle de capitalisme minier au Chili, 1830-1930*, op. cit.

de la minería, industria llamada prontamente a asumir un sitio estratégico. Para el prestamista, sin embargo, que solía ser a la vez hacendado y mercader, significaba un negocio altamente lucrativo que tendía a reforzar la concentración del poder material.

La propensión del «patriciado»¹⁶⁰ colonial y republicano temprano a reunir en una misma mano funciones productivas, mercantiles y financieras ha dado lugar a una evaluación de su desempeño que pone el acento en lo especulativo y lo rentístico, alejándolo así del prototipo empresarial que fluye de las definiciones de Sombart o Schumpeter. Uno de los autores que ha desarrollado esta crítica con mayor intensidad es Gabriel Salazar, para quien la proyección empresarial «mediterránea» que acompañó el proceso de colonización fue prontamente abandonada por un «capital comercial expoliador» que, al convertirse virtualmente en un parásito del empresariado verdaderamente productivo, condujo «al conjunto económico a castigar profundamente el desarrollo de las fuerzas productivas». En esa lectura, la polarizada estratificación social que tuvo lugar durante los siglos coloniales habría relegado la empresarialidad productiva (es decir, congruente con el modelo clásico) al mundo de lo popular, donde su maduración se vio truncada una y otra vez por la explotación mercantil. De esa forma, habrían sido los labradores, los pirquineros y los artesanos quienes se hicieron cargo de un proyecto empresarial que en la teoría más convencional le correspondía a otros, en tanto la elite se acostumbraba a acumular a costa de los préstamos usurarios, los impuestos, las gabelas y las múltiples exacciones que su control de los circuitos intercoloniales y del poder político les permitía imponer. Ese trágico divorcio habría impedido, a la postre, la conformación de una verdadera burguesía en los albores de nuestra vida independiente¹⁶¹.

¹⁶⁰ Como se vio, este término es empleado por Góngora en su *Encomenderos y estancieros*, y Salazar lo emplea sistemáticamente en su obra para evitar el uso de términos más equívocos como «burguesía» o «aristocracia». Sobre la «querella terminológica» ver el volumen II de esta Historia, y también el capítulo introductorio de Villalobos *Origen y ascenso de la burguesía*, op. cit.

¹⁶¹ Estas ideas fueron formuladas por primera vez en su manuscrito «Algunos aspectos fundamentales sobre el desarrollo del capitalismo en Chile 1541-1930», ya citado. Su expresión más clásica aparece en *Labradores peones y proletarios*, Santiago, Sur 1985, que en todo caso se orienta más que nada a sustanciar la noción de empresarialidad popular, a la que también se consagra su artículo «Empresariado popular e industrialización: La guerrilla de los mercaderes. Chile, 1830-1885», *Proposiciones* N° 20, Santiago, SUR, 1991. El tema del fracaso empresarial del patriciado ha sido elaborado en los siguientes artículos: «Dialéctica de la modernización mercantil: Intercambio desigual, coacción, claudicación (Chile como *West Coast*, 1817-1843)», op. cit.; «Del corral de las fonderas al palacio de Gobierno: el 'entierro' social del oro mercantil (Santiago de Chile, 1772-1837)», *Revista de Historia* N° 4, Universidad de Concepción, 1994; y «Crisis en la altura, transición en la profundidad: la época de Balmaceda y el movimiento popular», en Luis Ortega (ed.), *La Guerra Civil de 1891. Cien años hoy*, Santiago, USACH, 1991. Sobre la incapacidad de un estrato mercantil de actuar como verdadera burguesía capitalista ver también Maurice Dobb, *Estudios sobre el desarrollo del capitalismo*, op. cit.

Este severo dictamen parecería quedar confirmado al analizar los primeros decenios republicanos, cuando los espacios más modernos de la actividad empresarial fueron rápidamente copados por agentes extranjeros. Así sucedió, en primer lugar, con el gran comercio de exportación e importación, que como se sabe se reconsolidó rápidamente como eje del desarrollo económico nacional. Cuando aún no se extinguían del todo los fragores de las guerras independentistas, mercaderes y empresas británicos, norteamericanos y franceses se instalaron en Valparaíso para hacerse cargo de un comercio exterior en que las nuevas autoridades de gobierno cifraban tantas esperanzas¹⁶². Hasta cierto punto, este fenómeno no hacía sino continuar una tradición colonial en que el gran comercio también tendió a ser monopolizado por españoles o peruanos, cuya mayor cercanía a los circuitos centrales del sistema imperial les daba una ventaja evidente sobre sus eventuales competidores chilenos. De acuerdo a las estimaciones de un estudioso del período, al menos el 70% del comercio chileno colonial tardío estuvo en manos de extranjeros¹⁶³. En las condiciones mucho más competitivas del siglo XIX, la superioridad brindada a los representantes de los países más ricos por sus mayor acceso al capital, su mejor conocimiento de los mercados internacionales, su dominio sobre los medios más modernos de transporte, y sus destrezas empresariales más sofisticadas, no hizo sino aumentar el desequilibrio. Así, mientras las principales rutas mercantiles eran rápidamente ocupadas por europeos y norteamericanos, los escasos comerciantes chilenos que lograron mantenerse en el negocio (como Francisco Alvarez o José Tomás Ramos) se vieron relegados a circuitos secundarios como el de los puertos nacionales o el de Ecuador y Perú. A juzgar por uno de los casos mejor estudiados dentro de este último grupo, el de José Tomás Ramos Font, después de algunos decenios incluso ese comercio menor debió ser abandonado en favor de inversiones menos riesgosas, como los bienes raíces, las empresas financieras o la provisión de servicios urbanos¹⁶⁴.

Desde su control del comercio exterior, estos representantes de lo que Gabriel Salazar ha denominado «modernización nórdica» irradiaron prontamente su influencia

¹⁶² Entre los principales estudios sobre este tema, ver los ya citados de John Rector, «El impacto económico de la independencia en América Latina: el caso de Chile»; Eduardo Cavieres, *Comercio chileno y comerciantes ingleses 1820-1880: Un ciclo de historia económica*; John Mayo, «Before the Nitrate Era: British Commission Houses and the Chilean Economy, 1851-1880». La descripción que aquí se hace de este fenómeno se basa fundamentalmente en estos autores.

¹⁶³ Steven S. Volk, «Growth without Development: Chile's Mine Owners and the Decline of Mining in the 19th Century», ponencia presentada ante el 46° Congreso de Americanistas, Amsterdam, julio de 1988; p. 42.

¹⁶⁴ Juan Eduardo Vargas, *José Tomás Ramos Font. Una fortuna chilena del siglo XIX*, Santiago, Ediciones Universidad Católica de Chile, 1988. Una primera versión de este trabajo en Juan Eduardo Vargas y Gerardo Martínez, «José Tomás Ramos Font. Una fortuna chilena del siglo XIX», *Historia* N° 17, Santiago, Universidad Católica, 1982. Para un estudio más general sobre los comerciantes chilenos en Valparaíso, del mismo Juan Eduardo Vargas, «Comerciantes chilenos de Valparaíso durante la primera mitad del siglo XIX», en Varios Autores, *Valparaíso, 1536-1986*, Universidad Católica de Valparaíso, 1987.

hacia otros sectores de punta de la naciente economía republicana¹⁶⁵. Uno de los más trascendentes fue el del crédito, pulmón natural de una economía en expansión: como en Chile no se formó una banca institucionalizada y moderna hasta la década de 1860, la inversión realizada durante los decenios iniciales estuvo sujeta casi exclusivamente a la buena voluntad de los principales detentadores de capitales líquidos, quienes se convirtieron así en financistas o habilitadores de la minería, el comercio interno y la también floreciente agricultura de exportación¹⁶⁶. En principio, los mercaderes y casas comerciales extranjeras eran reacios a comprometer sus capitales más allá del nivel crediticio, por el riesgo que podía implicar una inversión de incierto resultado, maduración lenta y a largo plazo¹⁶⁷. Sin embargo, hubo casos en que la incapacidad de pago de los deudores transformó a los acreedores en productores directos, como ocurrió con algunas minas y fundiciones de cobre, o con la industria molinera que surgió en torno a las exportaciones de trigo y harina¹⁶⁸. También se verificaron inversiones extranjeras directas en la habilitación de medios de transporte que permitieran sacar la producción primaria hacia los puertos, sobre todo en los ferrocarriles que comenzaron a cruzar los distritos mineros del Norte Chico. Pero esas incursiones siguieron siendo la excepción más que la regla: hasta la post-guerra del Pacífico y el apogeo de la industria salitrera, la presencia empresarial extranjera se restringió en lo esencial a la esfera mercantil y financiera, más que a la propiedad directa de medios de producción.

Con todo, y como lo han argumentado historiadores económicos como Eduardo Cavieres y Leonardo Mazzei, la actividad de comerciantes e inversionistas extranjeros dio forma a un nuevo sector empresarial que «contribuyó a la modernización de las formas, medios e instrumentos a través de los cuales se realizaban hasta entonces los negocios en Chile»¹⁶⁹. Para sopesar el verdadero impacto de este actor sobre la modernización económica nacional, es importante distinguir entre las casas comerciales que pasaron a controlar el comercio mayorista y los numerosos empresarios individuales, cuya carrera a veces se inició como empleados de aquellas firmas, pero que terminaron

¹⁶⁵ El concepto de «modernización nórdica» es explicado en Gabriel Salazar, «Crisis en la altura, transición en la profundidad...», *op. cit.*

¹⁶⁶ Para la minería ver Cavieres, *op. cit.*, capítulo 4, y los textos de María Angélica Illanes y Steven Volk citados en la nota 158; para la agricultura ver Arnold J. Bauer, *La sociedad rural chilena...*, *op. cit.*, capítulo 4.

¹⁶⁷ Este tema ha sido argumentado en profundidad en los trabajos ya citados de John Mayo, y también en Manuel Fernández, «Impacto del capital mercantil británico en Chile (1850-1880)», *Proposiciones* N° 24, Santiago, SUR, 1994.

¹⁶⁸ Para el caso de la minería ver Steven Volk, «Growth without Development...», *op. cit.* Para el de la molinería ver Arnold Bauer, *op. cit.*, y en relación a la región de Concepción, Leonardo Mazzei, «Orígenes del empresariado moderno en la región de Concepción (1820-1860)», *Proposiciones* N° 24, Santiago, SUR, 1994.

¹⁶⁹ Cavieres, *op. cit.*, p. 116.

por radicarse en el país. En términos de capacidad económica, no cabe duda que el balance favorece a las primeras, entre las que cabría destacar a las que ya desde la década de 1820 instalaron sus sucursales en Valparaíso: Frederick Huth y Cía., Waddington Templemann y Cía, Alsop y Cía., y, la más importante de todas, Antony Gibbs & Sons (más adelante se agregarían otras, como Williamson, Balfour y Cía. o Graham, Rowe y Cía.). Pese a su poderío, estas firmas, la mayoría inglesas, fueron las más conservadoras en términos de no arriesgar sus capitales en empresas directamente productivas.

Distinto fue el caso de aquellos inmigrantes que se quedaron en Chile, cuyos intereses llegaron naturalmente a identificarse mucho más estrechamente con los de su país de adopción. El caso más conocido dentro de esta categoría fue el del médico inglés Jorge Edwards, radicado en La Serena desde 1807 y fundador de una de las dinastías económicas más poderosas y longevas. Durante los primeros decenios de vida republicana, tanto él como su hijo Agustín Edwards Ossandón se convirtieron en grandes empresarios mineros y financieros en el Norte Chico, para ramificar posteriormente sus negocios hacia el resto del país y el extranjero¹⁷⁰. Otras experiencias similares fueron las de Juan Sewell, llegado en 1818 y ligado al primer ciclo de modernización minera en el Norte Chico; Tomás Eastman, con inversiones mercantiles y mineras; David Ross, cuyos negocios se entrelazaron íntimamente con los de la familia Edwards; o el estadounidense Pablo Délano, radicado en Concepción y rápidamente convertido en uno de los principales industriales mineros de esa región¹⁷¹. En estos casos, el desempeño empresarial estuvo más ligado a la actividad productiva, pero ello no invalida lo dicho más arriba sobre la reticencia de los extranjeros a arriesgar sus capitales en inversiones de largo plazo. Sin desconocer que los contactos y experiencias de estos inmigrantes facilitaron su éxito en los negocios, su relativamente rápida absorción dentro de la elite dirigente nacional fue relativizando su identificación como empresarios extranjeros. Como se verá más abajo, su conducta económica se fue pareciendo cada vez más a la de su contraparte nacional.

Dos preguntas surgen espontáneamente al verificar la penetración de los sectores más estratégicos por parte de empresas y capitalistas extranjeros. La primera tiene que ver con el efecto auténticamente modernizador que éstos hayan tenido en relación a la organización económica de Chile, en el sentido arriba analizado de Sombart o Schumpeter. Aunque es innegable que las prácticas empresariales de los agentes extranjeros estaban en mayor sintonía con los tiempos, y que los capitales y tecnologías aportados por ellos efectivamente dinamizaron las actividades de punta, su renuencia a invertir en la producción misma lleva a relativizar su impacto en términos de transformación profunda de

¹⁷⁰ Hay un buen estudio sobre la carrera empresarial de Agustín Edwards Ossandón en Ricardo Nazer A., «La fortuna de Agustín Edwards Ossandón: 1815-1878», *Historia* N° 33, Santiago, Universidad Católica de Chile, 2000.

¹⁷¹ Para la carrera empresarial de Pablo Délano y otros inmigrantes radicados en la zona de Concepción ver Leonardo Mazzei, *op. cit.*

la economía, que era lo que se necesitaba para hacer la transición definitiva al capitalismo. La historiografía económica referida al siglo XIX ha reparado una y otra vez en el persistente atraso de las faenas propiamente productivas, como la minería, la agricultura o la manufactura, en comparación con la esfera comercial o financiera. Mientras que las primeras siguieron por mucho tiempo desenvolviéndose como lo habían hecho desde la colonia, con escasa incorporación de técnicas o métodos modernos, el comercio, la banca y el transporte (como también el consumo) ya exhibían hacia mediados de siglo una fisonomía bastante adelantada.

El punto no debe exagerarse: en el plano del procesamiento de la producción primaria (refinado de minerales, molienda de cereales) sí se verifica hacia mediados de siglo algún avance, pero no parece coincidencia que haya sido justo aquí que la inversión extranjera se hiciera presente desde fecha más temprana. En lo sustancial, sin embargo, tanto la agricultura como la minería, y no obstante el auge que ambas vivieron en las décadas previas a la Guerra del Pacífico, siguieron creciendo de acuerdo a un patrón básicamente «extensivo»: más tierra y más fuerza de trabajo, poca transferencia tecnológica y escasa modernización de las faenas¹⁷². En ese contexto, el recelo foráneo respecto a intervenir en estos sectores bien podría considerarse, en términos objetivos, como una renuncia a asumir un proyecto genuinamente empresarial, o como otro aporte a la configuración de «la burguesía que no fue».

Lo que lleva a una segunda pregunta pertinente para la dilucidación de esta materia: ¿por qué no pudo este vacío ser llenado por un empresariado propiamente nacional? La lectura de las interpretaciones más convencionales sugiere que, al menos durante los decenios portalianos, esta opción sí se habría materializado, pero sólo para desvanecerse en etapas posteriores. Francisco Antonio Encina, por ejemplo, afirmaba nostálgicamente hacia comienzos del siglo XX que «hasta mediados del siglo XIX el comercio interior estuvo casi exclusivamente en manos de nacionales; el chileno participaba en el comercio exterior en mayor proporción que hoy; y su iniciativa comercial desbordábase lejos de las fronteras por las costas del Pacífico y de parte del Atlántico y aun solía hacerse presente en las islas de Oceanía»¹⁷³. Haciéndose eco de la misma convicción, Aníbal Pinto atribuye al menos una parte del éxito económico de esos años «a un elemento que tiene especial relieve porque no se repite en fases posteriores de la evolución económica chilena». Y explica:

¹⁷² Para el caso de la agricultura, este retraso ha sido detenidamente analizado por Arnold Bauer, *La sociedad rural chilena...*, op. cit., especialmente los capítulos 4 y 5; y también Cristóbal Kay, «Política económica, alianza de clases y cambios agrarios en Chile», *Economía* vol. 3, N° 5, Lima, Pontificia Universidad Católica, 1980. Para la minería ver Pierre Vayssiére, *Un siècle de capitalisme minier...*, op. cit., y Julio Pinto y Luis Ortega, *Expansión minera y desarrollo industrial...*, op. cit.

¹⁷³ Francisco Antonio Encina, *Nuestra inferioridad económica*, op. cit., p. 15.

“Es la acción y presencia de una falange admirable de pioneros, cuyo espíritu de empresa admite parangón honroso con sus casi legendarios homónimos de América del Norte. Entre ellos, y siguiendo a Encina, mencionamos ese extraordinario cuarteto que formaron Diego de Almeida, José Antonio Moreno, José Santos Ossa y Tomás Urmeneta. Su actitud vital y sus proezas, que podrían ser una lección permanente de lo que puede lograr el chileno en un marco propicio, son poco conocidas por nuestra juventud, la cual, no obstante, en las aulas, debe memorizar largas nóminas de políticos, militares y también figurones, que hicieron mucho menos o nada por la Patria”¹⁷⁴.

Por último, y siempre en la misma veta, la conocida historia económica del siglo XIX de Carmen Cariola y Osvaldo Sunkel destaca que «uno de los hechos centrales que caracterizan este primer ciclo de expansión, y que constituye un contraste significativo en relación al segundo (el del salitre), es la presencia y acción del vigoroso grupo de empresarios nacionales, con notable espíritu emprendedor»¹⁷⁵. Para todos estos influyentes autores, en suma, la existencia de una burguesía paradigmática, a lo menos en germen, no admite discusión para el período inicial de la República. Fue sólo después, debido a lo que Aníbal Pinto denomina un «fenómeno de naturaleza más bien sociológica» (y a cuya explicación dedica Encina la totalidad de su obra *Nuestra inferioridad económica*), que este empuje empresarial habría cedido frente a las fuerzas superiores de los extranjeros, y a la mayor comodidad de una vida rentista sin desvelos ni sobresaltos.

El avance experimentado en décadas más recientes por la historiografía económica (mucho de ella, irónicamente, realizada en el extranjero), ha venido a matizar profundamente esta imagen. Es verdad que existieron los pioneros como José Tomás Urmeneta, Matías Cousiño o José Santos Ossa, cuya actividad empresarial, iniciada casi siempre en la minería, se irradió posteriormente hacia otros sectores de la economía. El segundo de los nombrados, por ejemplo, irradió una fortuna originada en las minas de plata de Chañarcillo hacia actividades crediticias, financieras e industriales. Su recuerdo se asocia especialmente al inicio de la explotación carbonífera en el Golfo de Arauco, lugar donde también instaló una fundición de cobre para tratar sus propios minerales traídos desde Coquimbo, además de otras industrias derivadas de esa actividad¹⁷⁶. En el mejor estudiado de estos casos, el de José Tomás Urmeneta, el capital acumulado a partir del mineral de cobre de Tamaya sirvió de base para una red de negocios que llegó a incluir fundiciones de cobre equipadas con los mayores adelantos de la época, ferrocarriles mineros, vapores, molinos, una fábrica de alumbrado a gas (antecesora lejana de Gasco), y una fábrica de ladrillos y tejas¹⁷⁷. Sin embargo, como esos mismos estudios lo

¹⁷⁴ Aníbal Pinto, *Chile, un caso de desarrollo frustrado*, op. cit., p. 28.

¹⁷⁵ Cariola y Sunkel, *Un siglo de historia económica de Chile*, op. cit., p. 31.

¹⁷⁶ Ver María Angélica Illanes, *La dominación silenciosa*, op. cit., ps. 104-111,

¹⁷⁷ El estudio más completo sobre Urmeneta, difícilmente superable, es el de Ricardo Nazer Ahumada, *José Tomás Urmeneta. Un empresario del siglo XIX*, op. cit.

revelan, incluso estos empresarios «paradigmáticos» terminaron siendo víctimas de una competencia foránea superior a sus fuerzas, y de los ciclos a que estaba expuesta una economía primario-exportadora como la chilena. Hacia el final de sus vidas, también ellos se replegaron hacia el campo más seguro de la banca, la inversión accionaria y la compra de grandes haciendas en el Valle Central (que sin embargo fueron explotadas con un criterio más «empresarial» de lo que se acostumbraba en el sector agrario de esa época).

Los empresarios «modelo», en otras palabras, temieron desertando de una vocación más «productivista» e innovadora para refugiarse en una función crediticia, intermediadora y latifundista que se acomodaba mejor a los hábitos de la elite más tradicional, con cuyas familias terminaron asimismo vinculados por lazos corporativos, sociales, políticos y matrimoniales. Como el empresariado extranjero aludido más arriba, con quien por lo demás anudaron múltiples relaciones, los hombres de empresa nacionales configuraron un estrato mercantil-financiero más que productivo, desviando sus procesos acumulativos de aquellas actividades con mayor potencialidad de transformación económica. Como lo ha puntualizado María Angélica Illanes en relación a la vanguardia minera, «desde mediados del siglo XIX y desde el seno mismo de la actividad minera, se dio una situación configurativa: una acumulación interna de capital por parte del comercio y el crédito que—en el ámbito de la minería—convirtió a la actividad mercantil crediticia en dominante con respecto a la actividad productiva e industrial propiamente tal. Si bien este capitalismo mercantil y crediticio irradió hacia la producción y la industria, constituyéndose ésta en una alternativa muy importante de inversión, mantuvo el campo de su acción financiera como una vía base para la acumulación»¹⁷⁸.

La «relación simbiótica» así entablada entre empresariado nacional y extranjero, en que unos y otros se repartían amigablemente los beneficios de una economía exportadora en expansión, pudo haberse resquebrajado con el inicio del ciclo salitrero, cuando el capital chileno fue supuestamente desplazado del nuevo eje estratégico de la economía. Este episodio ha sido interpretado por la historiografía tradicional como la principal prueba de la decadencia del antiguo espíritu de empresa criollo, que ahora cedía lo que antes había sabido defender: la base productiva. Lo propio habría sucedido en la minería cuprífera, cuya «desnacionalización» en beneficio de los capitales estadounidenses que a la postre darían forma a la Gran Minería del Cobre ha sido motivo de numerosos estudios¹⁷⁹. En el caso del salitre, sin embargo, los estudios más recientes,

¹⁷⁸ María Angélica Illanes, *La dominación silenciosa*, op. cit., p. 15.

¹⁷⁹ Ver sobre todo Joanne Fox Przeworski, «The Decline of the Copper Industry in Chile and the Entrance of North American Capital, 1870-1916», tesis doctoral Washington University, 1978; y Pierre Vayssiére, «La division internationale du travail et la dénationalisation du cuivre chilien (1880-1920)», *Caravelle*, Toulouse, 1973. Un análisis de ese mismo fenómeno por un testigo contemporáneo en Santiago Macchiavello Varas, *El problema de la industria del cobre en Chile y sus proyecciones económicas y sociales*, Santiago, Imprenta Fiscal de la Penitenciaría, 1923.

sobre todo los de Harold Blakemore y Thomas O'Brien, han demostrado que ni los capitales chilenos tuvieron la importancia que en algún momento se les atribuyó, ni a la elite económica nacional le costó demasiado adaptarse a una nueva división del trabajo igualmente beneficiosa¹⁸⁰. Cediendo al capital extranjero (sobre todo inglés y alemán) el dominio directo sobre las oficinas salitreras, su participación en las ganancias se canalizó por el lado del crédito bancario (una historia muy conocida recalca cómo el futuro magnate John Thomas North compró sus primeros certificados salitreros gracias a créditos concedidos por el Banco de Valparaíso), el comercio de cabotaje, y la producción de artículos agropecuarios para el mercado nortino—sin mencionar el acceso indirecto, ya comentado en el capítulo anterior, a través de los tributos recaudados por el Estado¹⁸¹.

Por otra parte, y como también se ha demostrado en estudios recientes, la presencia chilena en la industria salitrera tendió a crecer, siempre en mancomunidad con la extranjera, a medida que avanzaba el nuevo siglo: de controlar alrededor de un 15% de la producción total en 1901, veinte años después su participación aumentaba a más del 50%¹⁸². De este modo, la relación simbiótica supo acomodarse a un nuevo ciclo exportador con mayor control foráneo sin demasiados sobresaltos, pese a una interpretación, muy difundida en cierto momento en los círculos de izquierda, que identificó al gobierno del Presidente Balmaceda como un postrer intento de un presunto empresariado nacional por impulsar un proyecto de desarrollo industrial autónomo. La derrota de dicho proyecto en la Guerra Civil de 1891, que en esa lectura aparece como una «contrarrevolución», habría liquidado definitivamente la posibilidad de conformar en nuestro suelo una burguesía progresista en el auténtico sentido de la palabra¹⁸³.

Aunque esta visión un tanto heroica de un empresariado nacional cuyo rol histórico habría sido abortado por la alianza retardataria entre el capital imperialista y la aristocracia rentista no ha encontrado mucho asidero en la investigación empírica, lo que ésta sí ha demostrado es que en torno al período de la Guerra del Pacífico efectivamente surgió un empresariado industrial volcado preferentemente hacia el mercado interno, y

¹⁸⁰ Quien trabaja más específicamente este tema es el estadounidense Thomas O'Brien, de quien he tomado la expresión «relación simbiótica», en su obra ya citada *The Nitrate Industry and Chile's Crucial Transition: 1870-1891*. El texto de Blakemore, *Gobierno chileno y salitre inglés, 1886-1896: Balmaceda y North, op. cit.*, demuestra que la renovación de la industria salitrera durante la década de 1880 obedeció fundamentalmente a inversión fresca inglesa, y cuestiona seriamente el carácter nacionalista o desarrollista de la administración Balmaceda, salvo a nivel de discurso.

¹⁸¹ Aparte del texto ya mencionado de O'Brien, esta participación nacional en los ciclos comerciales abiertos por el auge salitrero ha sido analizada por Cariola y Sunkel, *op. cit.*, segunda parte.

¹⁸² Alejandro Soto Cárdenas, *Influencia británica en el salitre, op. cit.*, capítulo 2.

¹⁸³ El principal exponente de esta tesis es Hernán Ramírez Necochea, *Balmaceda y la contrarrevolución de 1891, op. cit.* Una lectura parecida, que atribuye a una presunta burguesía minera y salitrera de extracción nacional el papel de elemento modernizador derrotado por la alianza imperialista, en Maurice Zeitlin, *The Civil Wars in Chile (or the Bourgeois Revolutions that Never Were)*, *op. cit.*

cuyos intereses podían llegar a antagonizar con los del «conglomerado» dominante. Los estudios de Gabriel Palma y Luis Ortega han esclarecido que ya desde la década de 1850 comienza a producirse en Chile un fenómeno incipiente de industrialización, hasta cierto punto inducido por el crecimiento hacia afuera y por la creciente concentración poblacional en ciudades y zonas mineras¹⁸⁴. Con posterioridad a la Guerra del Pacífico, el fortalecimiento del mercado interno y la expansión del sector público, junto con la devaluación monetaria que se instaló en forma crónica a partir de 1878, reforzaron la tendencia a la sustitución de importaciones, consolidando un sector manufacturero que logró convivir, no siempre armoniosamente, con el modelo primario-exportador¹⁸⁵. De hecho, este empresariado industrial, o como lo ha denominado Gabriel Salazar «nacional-desarrollista», ya se había hecho presente en las movilizaciones por una mayor protección estatal que ocurrieron con motivo de la recesión de 1873-78, y también parece haber incidido en la fundación de la Sociedad de Fomento Fabril (1883), y en los avances del discurso proteccionista e industrializador que se verifica en las décadas de 1880 y 90¹⁸⁶. ¿Habrán estado allí los sucesores de Urmeneta y Cousiño, posibles forjadores de esa burguesía que no fue?

Si se analiza la composición interna de este grupo empresarial, sin embargo, como lo han hecho los estudios de Henry Kirsch, se descubre que una vez más predominaban los inmigrantes de origen europeo, como el alemán Julio Bernstein, en la refinación de azúcar; el suizo Augusto Gubler, en la fabricación de cerveza; el italiano Augusto Carozzi, en la molinería y fabricación de fideos; o los irlandeses Ricardo Lever y Guillermo Murphy, fundadores de una de las más afamadas plantas metalúrgicas de ese fin de siglo. Había también, por cierto, algunos inversionistas nacionales, herederos del empresariado pionero del período portaliano: Carlos Cousiño, nieto de Matías y accionista de la flamante Cristalerías Chile, de la Compañía Nacional de Tejidos «El Salto», y, en

¹⁸⁴ Esta industrialización incipiente se analiza en mayor detalle en el capítulo III de este volumen. Ver Gabriel Palma, «Growth and Structure of Chilean Manufacturing Industry from 1830 to 1935», tesis doctoral inédita, Oxford University, 1979; Luis Ortega, «Acerca de los orígenes de la industrialización chilena, 1860-1879», *Nueva Historia* N° 2, Londres, 1981. También Rigoberto García, *Incipient Industrialization in an «Underdeveloped» Country. The Case of Chile, 1845-1879*, Universidad de Estocolmo, Institute of Latin American Studies, 1989.

¹⁸⁵ Ver sobre todo Henry Kirsch, *Industrial Development in a Traditional Society. The Conflict of Entrepreneurship and Modernization in Chile*, Gainesville, University of Florida, 1977; Marcello Carmagnani, *Desarrollo industrial y subdesarrollo económico. El caso chileno (1860-1920)*, edición original italiana, Turín, Fondazione Luigi Einaudi, 1971; Oscar Muñoz G., «Estado e industrialización en el ciclo de expansión del salitre», *Estudios Cieplán* N° 6, Santiago, 1977; y Julio Pinto y Luis Ortega, *Expansión minera y desarrollo industrial*, op. cit. Hay un buen resumen de una parte de esta literatura en Oscar Muñoz, *Chile y su industrialización. Pasado, crisis y opciones*, Santiago, Cieplán, 1986, capítulo 2.

¹⁸⁶ Juan Eduardo Vargas, «La Sociedad de Fomento Fabril», *Historia* N° 13, Santiago, Pontificia Universidad Católica de Chile, 1978; Bárbara de Vos, *El surgimiento del paradigma industrializador en Chile*, op. cit.

sociedad con el ya mencionado Augusto Gubler, de la Fábrica de Cerveza Gubler y Cousiño, transformada en 1902 en la Compañía Cervecerías Unidas; Besa y Cía., propietarios de la Compañía Industrial El Volcán; y Agustín y Arturo Edwards, fundadores de la Fábrica Nacional de Loza de Penco. Un componente novedoso lo aporta la presencia de iniciativas originadas en poderosas firmas mercantiles extranjeras, como las ya nombradas Williamson Balfour, Duncan Fox, Weir Scott, Grace y Cía. y otras. Así por ejemplo, la Fábrica de Vidrios y Cristales «La Yungay» fue creada por la casa inglesa Weir Scott y Cía., en tanto la Fábrica Victoria de Puente Alto (textiles) era adquirida en 1904 por la empresa mercantil alemana Vorwerk y Cía. En esta misma línea, es interesante constatar que la venerable Compañía Molinera San Cristóbal, fundada originalmente por Urmeneta, había pasado hacia comienzos del siglo XX bajo el control de la también venerable Williamson Balfour y Cía.

En suma, y pese al discurso proteccionista que ocasional y hasta cierto punto comprensiblemente emanaba desde este ámbito empresarial, una indagación más minuciosa revela que también aquí se entremezclaban inversionistas nacionales, extranjeros radicados y corporaciones extranjeras orientadas hacia el rubro más tradicional de lo mercantil y lo financiero. Como ya venía ocurriendo en otros sectores desde mediados de siglo, la penetración de la industria manufacturera por el mecanismo de la sociedad anónima sirvió para lubricar esta interacción, facilitando la participación simultánea (y cambiante) de empresarios del más diverso origen¹⁸⁷. En esta perspectiva, incluso la burguesía industrial había pasado a formar parte de la relación simbiótica.

Así, su primer siglo de vida independiente efectivamente dotó a Chile de un empresariado que asumió la conducción del esfuerzo económico, pero no precisamente en la forma prevista por el paradigma de Sombart o Schumpeter. Se trataba, en primer lugar, de un empresariado de origen multinacional, con clara preponderancia de los extranjeros en los sectores más dinámicos y rentables como el gran comercio, la molinería o la minería de exportación. Sus inversiones tendían además a abarcar diversos rubros más que a especializarse en alguno determinado, conformando lo que Ricardo Nazer ha denominado, pensando en la trayectoria de José Tomás Urmeneta, un empresariado «polivalente». La actividad que desplegó ciertamente contribuyó a un cierto grado de modernización económica, pero siempre se mostró muy vulnerable, sobre todo el de origen nacional, a las fluctuaciones e incertidumbres propias de un desarrollo capitalista periférico. Tal vez fue eso mismo lo que lo llevó a refugiarse en actividades de menor riesgo y más fácil recuperación, como la agricultura, los bienes raíces y las finanzas, dejando la inversión propiamente reproductiva en manos de unos pocos audaces, primero, y

¹⁸⁷ Sobre las sociedades anónimas como mecanismo integrador de las diversas elites económicas, ver Charles Pegger Román, «Dependent Development in Nineteenth Century Chile», tesis doctoral inédita, Rutgers University, 1975.

del capital extranjero después. Con ese capital extranjero supo, por otra parte, convivir armónicamente y para mutuo beneficio, juicio que también se aplica al empresariado industrial (en buena medida de origen igualmente extranjero) que comenzó a consolidarse hacia comienzos del siglo XX. Juntos también, por último, padecieron los primeros estremecimientos que anunciaban el fin del crecimiento hacia afuera, y la necesidad de redefinir su rol económico y social. En suma, más que hablar de una «burguesía que no fue», tal vez lo más correcto sería decir que nuestro empresariado decimonónico, nacional y extranjero, corresponde a una burguesía que no adoptó la fisonomía clásica del capitalismo desarrollado. Fue, podría decirse, una burguesía híbrida y dependiente.

El Estado empresario

Toda la estructura empresarial reseñada en el apartado anterior, como el propio modelo económico bajo cuyo alero había prosperado, vio seriamente comprometida su existencia cuando el estallido de la Primera Guerra Mundial dio la señal de partida para la prolongada agonía del ciclo salitrero exportador. Casi desde el momento mismo en que las operaciones bélicas paralizaron los embarques de nitrato, el sector empresarial elevó un clamor hacia el gobierno en busca de protección, de lo que finalmente resultó una «Ley de Auxilios Salitreros» que permitió (por el momento) capear el temporal¹⁸⁸. Es posible que muchos hayan percibido ese recurso al Estado como un mero expediente circunstancial, pero el socavamiento estructural del modelo de crecimiento hacia afuera tendió a hacerlo cada vez más permanente. Así, en la famosa campaña presidencial del año 20, el candidato que representaba las posturas más progresistas (Arturo Alessandri) afirmaba que «nuestro país debe aportar también su contribución indispensable, como todo país civilizado, a la reconstrucción económica del mundo, mediante el desarrollo, *convenientemente fomentado por el Gobierno*, de su agricultura, de su minería, de sus industrias y de su marina mercante. El aumento constante de la producción y la facilidad de las comunicaciones deben constituir una preocupación de todos los momentos para los gobernantes de Chile»¹⁸⁹.

Algunos años más tarde, pero siempre antes de la llegada a Chile de la Gran Depresión, el General Carlos Ibáñez criticaba a los políticos tradicionales por «no comprender que los rumbos de un Estado Moderno deben orientarse de preferencia y

¹⁸⁸ Ver Juan Ricardo Couyoumdjian, *Chile y Gran Bretaña durante la Primera Guerra Mundial y la Postguerra, 1914-1921*, Santiago, Ediciones Universidad Católica, 1986.

¹⁸⁹ "Discurso de don Arturo Alessandri, agradeciendo su designación como candidato a la Presidencia de la República, pronunciado en la convención presidencial el 25 de abril de 1920 y que constituye su programa de gobierno», en Arturo Alessandri Palma, *Recuerdos de gobierno*, Santiago, Universitaria, 1952, tomo I, p. 439. El énfasis es mío.

enérgicamente hacia la solución de los problemas económicos, hacia la organización de las fuerzas productivas que constituyen la única base sólida del robustecimiento de la economía nacional»¹⁹⁰. En congruencia con tales principios, su gobierno reforzó la intervención estatal en ámbitos convencionales como la política aduanera, crediticia y de subsidios, pero a la vez actuó directamente en la creación de empresas productivas consideradas de interés estratégico. Así sucedió con la Compañía Electro Siderúrgica e Industrial de Valdivia (ESVAL), destinada a la producción de acero, donde el fisco se hizo cargo de la administración y se reservó para sí el nombramiento de seis de los ocho miembros del directorio¹⁹¹. De ese modo, y más de diez años antes del nacimiento de la Corfo, la acción económica del Estado iniciaba su tránsito desde lo subsidiario hacia lo propiamente empresarial.

A decir verdad, y contrariamente a la imagen del siglo XIX como una era de inclaudicable ortodoxia liberal, el Estado chileno nunca se había desentendido de sus responsabilidades económicas, ni había dejado de visualizarse como agente de fomento y promoción del progreso. Prueba de ello fue su disposición de financiar gran parte de la infraestructura de transportes y comunicaciones que ayudó a integrar el mercado interno y conectar los centros productivos a los puntos de exportación (con la parcial excepción de las regiones mineras), como lo fue también la incorporación de nuevos territorios hacia el norte y el sur, con todo lo que ello implicó en materia de explotación de nuevos recursos naturales. El advenimiento de la «república salitrera», como se ha visto, magnificó esta propensión al hacer del Estado el nexo y el beneficiario más directo entre la economía nacional y la fuente de riquezas que ahora regía sus destinos. Así, aunque una parte importante del torrente tributario generado por las exportaciones de salitre se haya desviado hacia los poco fértiles terrenos del despilfarro y la corrupción (como se denunció reiteradamente entonces y después), no puede desconocerse que un remanente no despreciable sirvió para seguir expandiendo la red de transporte público (sobre todo ferroviaria), para mejorar las instalaciones portuarias y el servicio educacional, y para contribuir al desarrollo agrario financiando diversas obras de regadío. En un plano menos tangible, también es importante recordar que el manejo de las políticas aduaneras y crediticias se hizo cada vez más intencionado y sistemático a medida que el país se introducía en el siglo XX, reflejando una voluntad más consciente de apoyo al progreso material. Por todas esas razones, la noción de un Estado económicamente inerte antes de que el país fuese golpeado por las convulsiones de la Gran Depresión resulta difícil de sostener.

Sin embargo, lo que se ha dicho no equivale a desconocer la progresiva complejización que va adquiriendo el aparato estatal con la llegada del siglo XX, visualizada por muchos autores como un verdadero cambio estructural tanto en términos de composición social como de su articulación con la sociedad civil. No es éste el lugar para profundizar

¹⁹⁰ Citado en Luis Ortega y otros, *Corporación de Fomento de la Producción...*, op. cit., p. 34.

¹⁹¹ Kirsch, op. cit., capítulo 7.

en una caracterización del Estado durante este último siglo, pero sí debe señalarse que los procesos de democratización o cooptación social que se centraron en él tuvieron repercusiones innegables en el plano de la política económica. Al reemplazarse la hegemonía excluyente de la antigua oligarquía liberal por un ejercicio más «negociado» del poder, las aspiraciones de otros actores sociales, como las clases medias o el proletariado organizado, no pudieron seguirse ignorando. Por otra parte, cuando el colapso del orden económico tradicional empujó a la elite a buscar nuevas fórmulas de acumulación, el Estado surgió como un espacio privilegiado de interacción para legitimar un modelo que necesitaba potenciar el mercado interno y generar una «alianza industrializadora» que atravesara las fronteras de clase. De esa constelación de procesos nació el «Estado de compromiso» que condujo los destinos nacionales hasta la década de 1960, expresión criolla de una tendencia estatizante no sólo visible en las demás sociedades latinoamericanas, sino incluso en los bastiones más antiguos del capitalismo noratlántico, conmocionados por la Gran Depresión y deseos de restablecer la armonía social ante una alternativa socialista que se perfilaba cada vez más amenazante¹⁹².

De ese modo, el estatismo insinuado por Ibáñez y retomado por los gobiernos posteriores a la crisis de 1930, incluyendo el bastante conservador del «segundo» Arturo Alessandri Palma, no hizo sino profundizar ciertas líneas de intervención que venían de más atrás, o reproducir (podría decirse que espontáneamente) las prácticas que otros países capitalistas adoptaban para amortiguar los efectos del shock. Haciendo una alusión a la nueva ortodoxia que surgiría de esa traumática experiencia, Aníbal Pinto caracterizó la política anticíclica implementada por Gustavo Ross, Ministro de Hacienda de Alessandri, como «una suerte de keynesianismo larvado y anticipado..., que contribuyó a extraer la actividad económica de su pozo depresivo, movilizando recursos en función del mercado interior»¹⁹³. Como se vio en el capítulo anterior, esta política incluyó restricciones a la importación y a la libre adquisición de divisas, facilidades crediticias para los productores orientados hacia el mercado nacional, un renovado estímulo a las obras públicas y la construcción, y el aumento de la tributación impuesta a la gran minería del cobre. Este muy acrecido sector público, sin embargo, todavía no reunía todos los

¹⁹² Sobre el «Estado de compromiso» en Chile ver Manuel Antonio Garretón, *El proceso político chileno*, Santiago, 1984; Tomás Moulián, «Desarrollo político y Estado de compromiso. Desajustes y crisis estatal en Chile», *Estudios Cieplán* N° 8, Santiago, 1982; Norbert Lechner, *La democracia en Chile*, Santiago, 1970. Las reflexiones contenidas en este párrafo en relación al cambiante carácter del Estado chileno se han inspirado también en el libro citado de Oscar Muñoz, *Chile y su industrialización. Pasado, crisis y opciones*, especialmente sus capítulos 4 y 8. La función económica del Estado durante el siglo XX también ha sido analizada recientemente por José Díaz Bahamonde, «De fin de siglo a fin de siglo: el desempeño económico chileno, 1898-1998», manuscrito inédito gentilmente cedido por su autor, ps. 5-10.

¹⁹³ Aníbal Pinto, «Estado y gran empresa: de la precrisis hasta el gobierno de Jorge Alessandri», *Estudios Cieplán* N° 16, Santiago, 1985, p. 16. El surgimiento de la teoría keynesiana y sus repercusiones sobre las economías capitalistas en Oscar Muñoz, *Chile y su industrialización, op. cit.*, capítulo 8.

requisitos para ser considerado un «Estado empresario». Para constituirse finalmente como tal, era preciso que entrasen en escena la Corporación de Fomento de la Producción y el Frente Popular.

El Estado frentepopulista, surgido del triunfo electoral de Pedro Aguirre Cerda en 1938, era hasta cierto punto una expresión paradigmática de los cambios enunciados más arriba¹⁹⁴. Tanto el carácter multclasista de la coalición política que le dio sustento, como su disposición a armonizar las relaciones entre los diversos actores económicos y sociales, reflejaban la esencia del Estado de compromiso, juicio que también puede hacerse extensivo a su auto-definición como agente capaz de situarse por encima de los intereses particulares para encarnar el interés general de la nación. En ese contexto, la fundación de la Corfo a un año de su instalación reveló la voluntad de transformar las nuevas funciones del Estado en una opción sistemática de desarrollo, compensando las debilidades o vacilaciones que exhibía el empresariado particular frente a la tarea de reorganizar a la economía en torno al proceso de industrialización sustitutiva. Como lo han señalado casi todos los autores que han analizado el nacimiento de la Corfo, lo que distinguía a esa institución de formas anteriores de intervención estatal eran dos de sus objetivos primordiales: la constitución de empresas públicas en aquellas áreas estratégicas no cubiertas por la iniciativa privada, y la planificación del desarrollo económico de acuerdo a necesidades y prioridades definidas por los cuadros técnicos del Estado. Como se verá más abajo, esto no significaba necesariamente entrar en una actitud confrontacional con el sector privado, al que se tendía más bien a concebir como un socio colaborador (así, Oscar Muñoz ha caracterizado este arreglo como un «capitalismo de cooperación»¹⁹⁵). Como lo sugiere esta última denominación, tampoco se ponía en cuestión la subsistencia del capitalismo como modo fundamental de producción. Pero sí se asignaba al sector público una función ya no subsidiaria o de mero apoyo, sino la de conductor estratégico de la economía e iniciador de proyectos destinados a profundizar el proceso desarrollista. Como lo expresaba la propia ley que dio origen a la Corfo, su tarea fundamental consistía en

“Formular un plan general de fomento de la producción, destinado a elevar el nivel de vida de la población mediante el aprovechamiento de las condiciones naturales del país y la disminución de los costos de producción y a mejorar la situación de la balanza de pagos internacionales, guardando al establecer el plan, la debida proporción en el desarrollo de las actividades de la Minería, la Agricultura, la Industria y el Comercio, y procurando la satisfacción de las necesidades de las diferentes regiones del país”¹⁹⁶.

¹⁹⁴ Aparte de los textos mencionados en la nota 190, el carácter del Frente Popular ha sido estudiado minuciosamente por Paul Drake, *Socialismo y populismo en Chile, op. cit.*; y Michael Monteón, *Chile and the Great Depression, op. cit.*, capítulos 6-8.

¹⁹⁵ Citado en Cecilia Montero, *La revolución empresarial chilena, op. cit.*, p. 91.

¹⁹⁶ Citado en Luis Ortega y otros, *Corporación de Fomento de la Producción..., op. cit.*, p. 63.

La materialización de estos objetivos durante las décadas que siguieron, sobre todo a través de la creación de empresas públicas en el área energética y de insumos industriales básicos (Endesa, Enap, siderurgia de Huachipato), pero también en iniciativas de modernización agraria, pesquera y forestal, así como en la formulación de planes de desarrollo sectorial y global, demuestra que los conductores de la Corfo sí estaban dispuestos a llevar adelante un concepto de Estado productor y planificador, que de acuerdo a los parámetros establecidos al comienzo de este capítulo no resultaría exagerado denominar de «empresarial»¹⁹⁷. A la acción de esta entidad, cabe agregar la intermediación cada vez más intensa asumida por el sector público frente al otro gran actor empresarial de la época: las transnacionales que controlaban la gran minería del cobre y otros sectores mineros como el salitre o el hierro. Como ya había sucedido durante la era del salitre, el Estado desarrollista se convirtió en el principal y casi único captador nacional de los recursos generados en el enclave exportador, sólo que ahora, en virtud de su nuevo protagonismo, esa función cobraba un carácter mucho más estratégico. A partir del término de la Segunda Guerra Mundial, el esfuerzo público se dirigió en forma cada vez más decidida a incrementar la tributación de las grandes transnacionales del cobre, la que llegó a alcanzar tasas superiores al 60% del valor producido. A la postre, como se sabe, este forcejeo dio lugar a una visión mucho más radical respecto del destino que debía darse a las principales riquezas naturales del país: en ella, el Estado nuevamente se erguía como el actor más indicado para garantizar que su explotación generara el mayor provecho posible, y que éste realmente redundase en beneficio del país¹⁹⁸.

¿Quiénes fueron los responsables concretos de semejante deslizamiento conceptual, que el liberalismo ortodoxo (y el neoliberalismo de fin de siglo) ciertamente habría considerado una suplantación de funciones? Contrariamente a lo que pudiera pensarse, no se trataba de planificadores socialistas ni de economistas de la Cepal (que por lo demás no se fundó hasta 1948), sino de ingenieros y tecnócratas formados al alero de la Universidad de Chile y deseosos de encauzar el desarrollo nacional de acuerdo a criterios más científicos y modernos. «En general», señala el cepalino Aníbal Pinto al bosquejar su perfil, «se trataba de personas que, social y doctrinariamente, estaban más próximas a la derecha que a la izquierda, sea por orígenes familiares, sea por sus actividades profesionales, pero que a la vez, diferían del patrón de actitudes oligárquico o tradicional»¹⁹⁹. Sus primeras actuaciones se remontan a la Dictadura de Ibáñez, cuando

¹⁹⁷ Así lo denomina sin ninguna vacilación Cecilia Montero en su *Revolución empresarial chilena*, op. cit., capítulo 2; al igual que Oscar Muñoz, *Chile y su industrialización*, op. cit., capítulo 4; y Aníbal Pinto, «Estado y gran empresa...», op. cit. Para un recuento exhaustivo de los objetivos y realizaciones de la Corfo, Ortega y otros, op. cit.

¹⁹⁸ Ver Theodore S. Moran, *Multinational Corporations and the Politics of Dependence*, op. cit.; también Eduardo Novoa Monreal, *La batalla por el cobre*, Santiago, Quimantú, 1972.

¹⁹⁹ Aníbal Pinto, «Estado y gran empresa...», op. cit., p. 25.

en torno al Ministro de Hacienda Pablo Ramírez ayudaron a dar forma a los organismos precursores del Estado empresario: el Ministerio de Fomento, las Cajas de Crédito Agrario, Industrial y Minero, y las diversas Superintendencias enfocadas hacia el sector productivo. Decía por aquella época (1927) el Instituto de Ingenieros de Chile en reconocimiento de dicha labor:

“Gobernar hoy día no es otra cosa que acrecentar la riqueza pública, y ello obliga, antes que todo, a desarrollar los recursos naturales y a orientar las actividades del país dentro de conceptos económicos. El señor Pablo Ramírez, gobernante moderno, ha sabido comprender estos conceptos y ha buscado ingenieros para aplicarlos”²⁰⁰.

En un ambiente mucho más propicio para el estatismo como lo fue el posterior a la crisis, esta visión cobró cuerpo en la creación de la Corfo y el protagonismo incontestado del sector público en la conducción del esfuerzo económico. En ese sentido, el sujeto de carne y hueso que se movía detrás del Estado empresario era una tecnocracia que hasta cierto punto actuaba como sustituto del empresariado particular, pero que en su proyección política y programática evoca—irónicamente—el papel que más adelante asumirían los «Chicago Boys»²⁰¹.

En todo caso, no debe pensarse que esta nueva concepción del Estado haya sido recibida con hostilidad por el sector privado, por mucho que la crítica retrospectiva al modelo desarrollista haya culpado a un «estatismo» distorsionador de las señales del mercado, desincentivador de la iniciativa privada, fomentador de la indisciplina social y multiplicador de burocracias inútiles, de todos los males económicos que plagaron al país a partir de los años cincuenta²⁰². Muy por el contrario, y como lo ha documentado minuciosamente el estudio de Marcelo Cavarozzi, el empresariado acogió con beneplácito las protecciones y subsidios que le brindó el Estado desarrollista, y que le permitieron funcionar al abrigo de la competencia externa y sin tener que acometer por cuenta propia el mayúsculo esfuerzo de capitalización realizado a través de la Corfo²⁰³. De esa nueva «relación simbiótica», objetivada en la estrecha colaboración entre la Corporación de Fomento y los organismos empresariales como la Sociedad de Fomento Fabril y la Confederación de la Producción y el Comercio, surgió un estilo empresarial que Cecilia Montero ha denominado «corporativo»: muy dependiente de la protección estatal, poco preocupado de aumentar su eficiencia y su productividad, y altamente propenso a la concentración patri-

²⁰⁰ Citado en Ortega y otros, *op. cit.*, p. 42.

²⁰¹ La centralidad de lo que Aníbal Pinto denomina la «nueva tecnocracia» en la constitución del Estado empresario ha sido reconocida por todos los autores que han analizado la labor de la Corfo. Un estudio monográfico sobre esta materia es el de Adolfo Ibáñez Santa María, «Los ingenieros, el Estado y la política en Chile: Del Ministerio de Fomento a la Corporación de Fomento», *Historia* N° 18, Santiago, Pontificia Universidad Católica de Chile, 1983.

²⁰² Una buena síntesis de esa crítica en Oscar Muñoz, *Los inesperados caminos...*, *op. cit.*, ps. 44-45.

²⁰³ Marcelo Cavarozzi, «The Government and the Industrial Bourgeoisie in Chile, 1938-1964», *op. cit.*

monial (así por ejemplo, hacia 1958 las 52 firmas más grandes generaban el 38% del valor agregado del sector manufacturero²⁰⁴). En la opinión de esa misma autora:

“Las condiciones institucionales de funcionamiento del mercado en una economía protegida (el proteccionismo comercial, la inflación y los subsidios estatales), permitieron que los industriales expandieran su capital, en un ambiente de escasa competencia. A pesar de los discursos en favor de la libre empresa, los monopolios y los oligopolios eran dominantes. Acostumbradas a trabajar con altos niveles de inflación, las empresas utilizaban la inflación en la formación de capital. Los empresarios nacionales no demostraron mayor preocupación por la forma en que una tasa de inflación excesiva distorsiona las pautas de inversión y entraba el crecimiento real”²⁰⁵.

Prueba de ello sería la ambivalente acogida brindada por el empresariado a las políticas de estabilización recomendadas en 1955-56 por la misión Klein-Saks, y que apuntaban precisamente a una restitución de la ortodoxia financiera abandonada por el Estado desarrollista: restringir la intervención estatal, tanto en materia de salarios como de créditos; fijar el tipo de cambio, y promover la entrada de capitales extranjeros. En definitiva, y citando a un empresario entrevistado en relación a esta materia por Cecilia Montero, «no éramos verdaderos empresarios sino una especie de *gestores* del Estado para producir. No existía un incentivo para hacer las cosas bien»²⁰⁶.

Pero la convivencia no era igualmente armoniosa en todos los frentes. Plenamente sintonizados en materia de apoyo crediticio, subsidios o formación pública de capital, los empresarios criticaban la ingerencia estatal en negocios que, a su juicio, podían ser desarrollados por la iniciativa privada, así como la expansión excesiva de la burocracia, el control de precios o las políticas sociales que abultaban el gasto público y deterioraban la disciplina laboral. A partir de estas críticas, y a medida que el modelo comenzaba a mostrar sus primeros síntomas de agotamiento, se fue configurando un nuevo discurso empresarial que recuperaba las virtudes del mercado y relevaba el papel del sector privado en el desarrollo nacional. Reaccionando ante un ambiente que se interpretaba como de creciente hostilidad hacia el empresariado, el presidente de la Confederación de la Producción y el Comercio, Jorge Alessandri, publicó en 1955 un escrito titulado *La verdadera situación económica y social de Chile en la actualidad*, en el que responsabilizaba de los problemas económicos a un Estado que no se preocupaba de controlar la inflación, restablecer la disciplina laboral y limitar sus gastos excesivos²⁰⁷. Tres años después, cuando este mismo personero llegó a la Presidencia de la

²⁰⁴ Cecilia Montero, *op. cit.*, p. 107.

²⁰⁵ Cecilia Montero, *op. cit.*, p. 105. El tema del «corporativismo empresarial» se desarrolla en ese mismo texto, entre las páginas 95 y 112.

²⁰⁶ *Ibid.*, p.106.

²⁰⁷ Oscar Muñoz, *Los inesperados caminos...*, *op. cit.*, ps. 44-45.

República, intentó poner en práctica esa visión a través de un programa, que la opinión de la época identificó sintomáticamente como la «revolución de los gerentes», por el que se procuraba disminuir el rol empresarial del Estado, estabilizar la economía a través de una política de cambio fijo, y fomentar una mayor apertura comercial hacia el extranjero. A la postre, y como se vio más arriba, esta propuesta de modificación del modelo de desarrollo no logró sus objetivos, entre otras cosas porque un segmento importante del mismo empresariado que Alessandri creía representar se resistió a una política que tendía a despojarlo de las protecciones a las que ya se había acostumbrado, dejándolo inerme frente a una competencia extranjera ante la cual sabía no tener mayor opción. Con esta situación, que Aníbal Pinto ha calificado de «inquieta convivencia», la ambivalencia privada frente al Estado empresario alcanzaba su máxima expresión²⁰⁸.

Visto desde esa óptica, el período 1964-1973 podría interpretarse como el divorcio definitivo entre el Estado empresario y el empresariado particular. En el caso del gobierno demócrata cristiano, aunque su visión del Estado no se planteaba como sustitutiva u hostil a la iniciativa privada y al funcionamiento del mercado, no puede soslayarse la influencia que sobre ella ejerció el pensamiento estructuralista de la Cepal y la voluntad de construir un sistema que se quería alternativo al capitalismo y al socialismo. En ese sentido, la reactivación del ímpetu creador de empresas públicas y la institucionalización de la función planificadora a través de la creación de ODEPLAN dan testimonio de un espíritu estatista sólo comparable al del Frente Popular, cuya base social guarda por lo demás cierta semejanza con la que sustentó a la «Revolución en Libertad». Sin embargo, lo que a la postre resultó más inquietante para los grupos empresariales fue su incapacidad de mantener la creciente efervescencia social bajo control, sobre todo cuando ella pasó de la mera reivindicación salarial a la vulneración directa del derecho de propiedad a través de ocupaciones y tomas de predios agrícolas, sitios urbanos y fábricas. Similar lectura tuvieron algunas medidas emblemáticas del gobierno de Frei Montalva como la reforma agraria y la chilenización de la gran minería del cobre, que por mucho apoyo social que concitaran, constituían otras tantas transgresiones a ese derecho y reforzaban una imagen de poco compromiso con el orden capitalista. Se inició así un notorio alejamiento entre los empresarios y el Estado, que obviamente alcanzó su paroxismo bajo el gobierno de la Unidad Popular. Enfrentado a un programa que pretendía hacer del Estado un instrumento expropiatorio e iniciador de la construcción del socialismo, y a una movilización social que frecuentemente desbordaba los límites establecidos por ese mismo programa, el empresariado grande y pequeño cerró filas en torno a la defensa de sus intereses fundamentales y encabezó la lucha por el derrocamiento de

²⁰⁸

El análisis de este período se ha sustentado particularmente en Cecilia Montero, *op. cit.*, ps. 100-105; Oscar Muñoz, *Chile y su industrialización...*, *op. cit.*, capítulo 9; y Aníbal Pinto, «Estado y gran empresa...», *op. cit.*, ps. 30-38.

Salvador Allende. Cuando su acción fue coronada por el golpismo militar, el futuro de la relación simbiótica desarrollista quedó una vez más en la estacada²⁰⁹.

La revolución empresarial²¹⁰

En principio, el derrocamiento del gobierno de la Unidad Popular no significaba un repudio automático del Estado empresario. Como lo demostró la experiencia brasileña del período 1964-1985, la convivencia entre un Estado desarrollista y un empresariado vigoroso (nacional y transnacional) era perfectamente compatible con un régimen dictatorial empeñado en destruir a la izquierda política y dismantlar un movimiento popular radicalizado²¹¹. En el caso chileno, podría decirse que la posibilidad de una evolución análoga, favorecida por sectores nacionalistas dentro de las fuerzas armadas y por el empresariado orientado hacia el mercado interno, se mantuvo al menos a nivel ideológico hasta mediados de la década del setenta, cuando la imposición definitiva del modelo neoliberal la sepultó por completo²¹². Esto implicó, por cierto, un altísimo costo para aquel segmento empresarial que había prosperado al amparo del Estado protector, y cuya supervivencia difícilmente podía resistir el régimen de apertura indiscriminada y liberalismo a ultranza implantado por los Chicago Boys. Así lo comprendieron los industriales agrupados en la Asociación de Industriales Metalúrgicos (ASIMET), quienes hacia fines de 1977 declaraban que «la indefensión en que se está colocando a la industria chilena está poniendo en peligro la existencia misma del sector, mediante una destrucción

²⁰⁹ Cecilia Montero, *op. cit.*, ps. 112-124; Oscar Muñoz, *Chile y su industrialización...*, *op. cit.*, capítulo 10; para el papel del empresariado en la lucha contra la Unidad Popular, Guillermo Campero, *Los gremios empresariales en el período 1970-1983*, Santiago, ILET, 1984, capítulo 1.

²¹⁰ Obviamente, este subtítulo se inspira en el libro de Cecilia Montero que se viene citando, *La revolución empresarial chilena*, el estudio más acabado sobre el tema hasta la fecha. Otros títulos importantes, pero que no abarcan la totalidad del período 1973-2000, son Guillermo Campero, *Los gremios empresariales en el período 1970-1983*, *op. cit.*; y Eduardo Silva, *The State and Capital in Chile*, *op. cit.*

²¹¹ De hecho, este fenómeno dio lugar a todo un modelo explicativo de las dictaduras latinoamericanas de los años sesenta y setenta, según el cual los «régimenes burocrático-autoritarios» eran precisamente una respuesta a la necesidad de «profundizar» los procesos de industrialización por sustitución de importaciones comprometidos por las luchas sociales y el avance de las propuestas revolucionarias. Su principal formulador fue el cientista político argentino Guillermo O'Donnell, a través de su obra *Modernization and Bureaucratic-Authoritarianism: Studies in South American Politics*, Berkeley, University of California, 1973 (publicado en castellano como *Modernización y autoritarismo*, Buenos Aires, Paidós, 1972). Ver también los estudios y comentarios editados por David Collier, *El nuevo autoritarismo en América Latina*, edición original inglesa, Princeton University Press, 1979; y Peter Evans, *Dependent Development: The Alliance of Multinational, State and Local Capital in Brazil*, Princeton University Press, 1979.

²¹² Ver Verónica Valdivia, «Estatismo y neoliberalismo: Un contrapunto militar. Chile 1973-1979», *op. cit.*

progresiva e innecesaria del acervo industrial que el país ha logrado formar a lo largo de los últimos cincuenta años. Esto nos acarreará mayor dependencia y aumentará la brecha que nos separa de los países industrializados»²¹³. La opinión era compartida por el sector textil, del calzado, un número considerable de agricultores volcados hacia el mercado interno, y, al decir de Guillermo Campero, por la mayoría del pequeño y mediano empresariado que había figurado en la primera línea de combate contra la Unidad Popular (comercio minorista, transportistas, etc.)²¹⁴.

¿Cómo se explica, en tales circunstancias, que un empresariado hasta ese momento mayoritario y con un sentimiento de misión histórica cumplida haya asistido resignadamente a su propio sepelio, sobre todo cuando su ejecutor era un gobierno que había ayudado a instalar y legitimar? Un elemento importante era sin duda la magnitud de la amenaza vivida, y que justificaba una fuerte dosis de lealtad hacia un régimen que, por muy sordo que estuviese a sus solicitudes y recomendaciones inmediatas, fundaba su existencia en la defensa del capitalismo y la propiedad privada. También debió resonar positivamente en sus oídos un discurso oficial que ensalzaba la iniciativa empresarial, y promovía la privatización y el repliegue de un Estado gestor cuya «competencia desleal» había sido observada con desconfianza incluso durante el apogeo del modelo desarrollista. Más bienvenida aun era la represión al movimiento sindical y el drástico disciplinamiento, tanto por la acción directa del Estado como por los efectos «espontáneos» de la cesantía, de una masa obrera ensoberbecida por los proyectos políticos de los años sesenta. En suma, y pese a los perjuicios que efectivamente causó el drástico giro en la política económica, el nuevo régimen implicaba la relegitimación histórica de un actor que durante los decenios anteriores había sido observado con sospecha, o con abierta hostilidad, por los discursos sociales dominantes. Como lo ha manifestado Oscar Muñoz:

“El golpe militar de 1973, aparte de sus efectos políticos, convirtió al sector privado en uno de los protagonistas principales del nuevo escenario que se abría en Chile. La ideología oficial reivindicó su función y le asignó un papel central en la recuperación de la economía y en su desarrollo a largo plazo. Los empresarios privados no sólo lograron un protagonismo político y económico, sino también social, al pasar de una clase vilipendiada a ser un sector prestigiado socialmente y muy asociado a la cúpula del nuevo poder del Estado. Fue éste un nuevo parámetro que cambió radicalmente las motivaciones empresariales”²¹⁵.

En todo caso, el clima ideológico favorable no bastó, en la opinión de la mayoría de los analistas de este período inicial de la dictadura, para conferir al empresariado un

²¹³ Citado en Guillermo Campero, «Los empresarios chilenos en el régimen militar y el post-Plebiscito», en Paul Drake e Iván Jaksic (eds.), *El difícil camino hacia la democracia en Chile 1982-1990*, op. cit., p. 257, nota 12.

²¹⁴ Campero, *Los gremios empresariales en el período 1970-1983*, op. cit., capítulos 2-4.

²¹⁵ Muñoz, *Los inesperados caminos...*, op. cit., p. 62.

papel verdaderamente relevante en la conducción del nuevo modelo a instalar. Esto habría obedecido, según Cecilia Montero o Eduardo Silva, a la ausencia entre ellos de un proyecto elaborado que permitiese romper la parálisis del esquema sustitutivo de importaciones y evitar la repetición de los sucesos que habían desembocado en el triunfo de la Unidad Popular. En tales circunstancias, fue paradójicamente desde el mismo Estado que surgió la fórmula neoliberal que cortaría el nudo gordiano de la economía chilena, y cuyos portadores fueron un grupo de tecnócratas (los Chicago Boys) que, por cierto que con intenciones diametralmente opuestas, recuerdan bastante a los ingenieros desarrollistas que treinta y cinco años antes habían dado forma a la Corfo. Como bien lo ha señalado Cecilia Montero:

“Hablar de ruptura implica un proceso doloroso. El paso de una situación en que el empresario se siente protegido a otra, en que es empujado a la competencia, no ocurrió en forma automática. Los comportamientos empresariales no cambiaron en el momento mismo en que se produjo el retiro del Estado de la actividad económica. Tampoco fue un proceso liderado por ellos. Por el contrario, fue el Estado el que creó, en forma igualmente voluntarista que en los años de la industrialización protegida, las condiciones para que el empresario asumiera el rol que no había tenido en más de tres décadas de desarrollo protegido. Una vez más, el Estado chileno se adelantó y condujo el proceso de transformación social; las clases empresariales adoptaron progresivamente el nuevo modelo. El gobierno militar, después de una fase de *laissez faire*, procedió a aplicar, también entre los rangos empresariales, una férrea disciplina. Como consecuencia de ello cambiaron las conductas individuales, la actividad gremial y la estrategia de los grupos económicos”²¹⁶.

Pero no todo el empresariado estuvo en condiciones de reaccionar de la misma forma, y con el mismo éxito. Durante los años de lo que se ha denominado el «neoliberalismo radical» (1975-1982), una parte importante de quienes producían para el mercado interno debieron asistir al desmantelamiento de sus industrias, golpeadas por la recesión y la apertura indiscriminada al comercio exterior. Distinta fue la suerte corrida en un primer momento por aquéllos que producían para exportar, quienes supieron aprovechar las condiciones propicias para renovar sus instalaciones e iniciar una etapa de expansión. Sin embargo, la fijación del tipo de cambio en 1979 (con el fin de frenar la inflación), perjudicó la competitividad de los productos chilenos en el exterior e inundó al país de importaciones que el dólar «barato» ponía por primera vez al alcance del consumidor. Al mismo tiempo, el alza inmoderada de las tasas de interés, ya comentada en el capítulo anterior, desincentivó cualquier tipo de inversión productiva, alentando en cambio aquellas de carácter más cortoplacista o especulativo que no exigían una espera tan prolongada para empezar a generar utilidades.

²¹⁶ Cecilia Montero, *op. cit.*, p. 130.

Este fue el contexto que favoreció la consolidación de grandes grupos o conglomerados económicos como los principales beneficiarios del experimento neoliberal, y como los más conspicuos exponentes del nuevo empresariado llamado a conducir el esfuerzo modernizador. Se trataba de consorcios que en algunos casos databan de los años sesenta, pero que se habían fortalecido después de 1973 al calor de la licitación de los bancos estatizados por la Unidad Popular y del ambiente favorable generado por la dictadura militar. Actuando a partir del sector financiero, y aprovechando su acceso al abundante crédito externo que acompañó el auge de los «petrodólares» en la segunda mitad de los setenta, estos conglomerados (entre los cuales los más destacados eran el grupo BHC-Vial y el Cruzat-Larraín) concentraron en unas pocas manos gran parte del patrimonio productivo y financiero del país, constituyéndose en el principal apoyo empresarial a una política neoliberal que les permitía actuar casi sin ninguna regulación²¹⁷. Su actuación dio pie en un primer momento a que los críticos del modelo recalcaran que éste favorecía más a la iniciativa especulativa o financiera que a la propiamente productiva (recordando tal vez un fenómeno ya experimentado en el siglo XIX), pero esas consideraciones pasaron a segundo plano cuando la peligrosa interdependencia entre bancos sobre-expuestos y empresas sobre-endeudadas generó las condiciones perfectas para que la crisis externa de 1982 tuviese en Chile efectos devastadores. El hundimiento de los grupos (varios de sus ejecutivos terminaron en la cárcel), y el retorno de sus propiedades a un Estado que no quería volver a ser empresario pero tampoco se atrevía a dejar el pago de la deuda al arbitrio del mercado, pareció marcar el fin de la aventura neoliberal y de la ortodoxia de Chicago. Junto con ella, en la opinión de muchos, se verificaba el descrédito definitivo de un empresariado al que se había querido levantar como nuevo parangón de liderazgo social.

A la postre, como se sabe, el desenlace fue muy distinto. Si bien la crisis de 1982-83 efectivamente remeció la intransigencia neoliberal, su efecto de mediano plazo fue el de reponer un liderazgo empresarial que, a diferencia de la etapa inicial, ahora estuvo en condiciones de incidir mucho más sustantivamente sobre la toma de decisiones. Transitoriamente eclipsada la confianza ciega de las autoridades militares en la sabiduría de Chicago, quienes ocuparon los cargos de conducción económica fueron personeros extraídos directamente de los gremios empresariales (Confederación de la Producción y el Comercio, Sociedad de Fomento Fabril, Sociedad Nacional de Agricultura, Sociedad Nacional de Minería, Cámara Chilena de la Construcción), que en los primeros momentos de la crisis habían sido bastante críticos del inmovilismo estatal. Superada la coyuntura más difícil para el régimen, cuando los estragos recesivos se unieron a las protestas sociales para poner en jaque su propia supervivencia, la alianza fundamental entre éste

²¹⁷ El estudio clásico de estos grupos es el de Fernando Dahse, *Mapa de la extrema riqueza*, op. cit., publicado a fines de 1979.

y los empresarios se refundó en torno a un neoliberalismo de apariencia más «pragmática», cuya expresión más visible fue la labor desarrollada por el ministro Hernán Büchi²¹⁸. Al alero de la reactivación internacional, de una conducción macroeconómica menos dogmática, pero sobre todo de la consolidación de las reformas estructurales llevadas a cabo en la etapa anterior, la «revolución empresarial» por fin pudo florecer en todo su esplendor.

En el plano material, esto se expresó fundamentalmente en el tan esperado despegue del sector exportador, que hacia fines del régimen militar había dado forma a un nuevo «milagro» chileno basado en la producción y procesamiento inicial de materias primas (metales, celulosa, harina de pescado, salmones, fruta fresca). Contribuyó a este fenómeno el generoso flujo de capitales derivado de la reforma del sistema previsional a partir de 1980, que ponía a disposición del empresariado el ahorro forzoso de trabajadores y empleados, así como el tan esperado regreso de la inversión extranjera (entre ella la originada en la reconversión de la deuda externa), que hacia 1990 aportaba un 28% de la formación de capital fijo nacional²¹⁹. Otro impulso importante fue la nueva ola de privatizaciones dispuesta por el gobierno a contar de 1984, y que esta vez incluyó antiguas y emblemáticas empresas públicas vinculadas a la electricidad (ENDESA), el acero (CAP) y la aviación (Lan Chile). Por último, no puede minimizarse el aporte de una mano de obra barata y «flexible», cuya capacidad de defensa de sus intereses se mantuvo significativamente restringida por la vigilancia gubernamental (hasta 1990) y por la legislación implantada en 1979, que promovía la atomización sindical, facilitaba la circulación entre empleos, y limitaba seriamente el derecho a huelga. Sacando buen partido de un entorno tan favorable, se configuró un nuevo estrato empresarial en el que participaban tanto actores nacionales como extranjeros, y que a la postre surgiría como uno de los legatarios más fieles y duraderos del régimen militar, bastión de poder «fáctico» con el que tendría que lidiar cualquier gobierno post-dictatorial²²⁰.

Como lo han resaltado los principales analistas de este proceso, uno de los rasgos definitorios del «nuevo empresariado» fue la recuperación de un discurso claramente hegemónico, en que su aporte a la sociedad no sólo se justifica por su desempeño propiamente sectorial, sino por un rol social que se quiere protagónico y modelo. La imagen del empresario clientelista, ineficiente y acorralado por la crítica social es reemplazada por la del sujeto innovador, dinámico y audaz que puede desenvolverse exitosamente en cualquier mercado del mundo, y de cuyo liderazgo pende el futuro de la modernización

²¹⁸ Como se vio en el capítulo anterior, esta denominación (como la de neoliberalismo radical) procede de Eduardo Silva, *The State and Capital in Chile*, op. cit.

²¹⁹ Montero, op. cit., p. 238; French-Davis, *Entre el neoliberalismo y el crecimiento con equidad*, op. cit, capítulo 7.

²²⁰ Montero, op. cit., capítulos 5 y 6; Patricio Rozas y Gustavo Marín, 1988: *el «mapa de la extrema riqueza» 10 años después*, Santiago, CESOC-PRIES-Cono Sur, 1989.

nacional. Tomando como hito demarcatorio de este nuevo espíritu la consigna que se levantó en 1986 con motivo del encuentro anual de la empresa privada (ENADE), «el empresario, motor del progreso», Cecilia Montero no duda en calificar este fenómeno como una «verdadera revolución ideológica»:

“Por primera vez en su historia colectiva los empresarios abordan públicamente temas como el espíritu empresarial, la iniciativa empresarial, el rol económico y social del empresario. Los dirigentes gremiales llaman a sus afiliados a comprometerse activamente en una acción de promoción, defensa y desarrollo de los principios básicos de la libre empresa, frente a todos los estamentos sociales y políticos del país”²²¹.

Por su parte, y apuntando a lo mismo, Oscar Muñoz señala:

“En síntesis, las reformas económicas en Chile han estimulado el desarrollo de una nueva cultura empresarial, que rompe con las visiones clásicas que caracterizaron a los empresarios. El nuevo empresario ya no busca ni pretende el apoyo del Estado a su actividad específica, aunque sigue siendo muy crítico de algunas políticas públicas que los afectan negativamente, como la política cambiaria y tributaria. Pero es un empresario que desarrolló una orientación competitiva e internacional, se hizo más consciente de la necesidad de profesionalizar la gestión, de introducir innovaciones tecnológicas y de recurrir al mercado para obtener servicios especializados que lo ayuden en su gestión”²²².

Un área donde esta «renovación cultural» ha adquirido especial simbolismo es la del empresariado agrícola (sobre todo frutícola o vitivinícola), tan diferente del latifundista tradicional que durante el siglo XX había pasado a ser casi una personificación de todo lo que había de arcaico y criticable en nuestra organización económica. Pese al trauma que en su momento significó la reforma agraria, la rápida modernización de este sector a partir de los setenta demostró que aquella tuvo el efecto esperado en el sentido de remover una traba fundamental para el desarrollo de un capitalismo más eficaz. El precio pagado para el logro de estos resultados, sin embargo, es igualmente representativo de las posibilidades y limitaciones del modelo: gran sensibilidad frente a las fluctuaciones externas (recuérdese, a modo de ejemplo, el impacto que tuvo el «hallazgo» en 1989 de dos uvas envenenadas en el puerto de Filadelfia); fuerte penetración de consorcios transnacionales en las etapas de procesamiento y comercialización; y una precarización del mercado laboral (temporeros, y sobre todo temporeras) que ha llegado a ser paradigmática²²³. Lo que interesa resaltar aquí, en todo caso, es que incluso en

²²¹ Cecilia Montero, *op. cit.*, p. 151. Ver también Campero, «Los empresarios chilenos en el régimen militar y el post-Plebiscito», *op. cit.* ps. 278-291.

²²² Muñoz, *Los inesperados caminos...*, *op. cit.*, p. 49.

²²³ Sergio Gómez, «Algunas características del modelo de exportación de fruta en Chile», Santiago, FLAC-SO, *Estudios Sociales* N° 55, 1994; Ximena Valdés y Kathya Araujo, *Vida privada, modernización agraria y modernidad*, Santiago, CEDEM, 1999.

este sector, considerado durante tanto tiempo como el más refractario a la modernización, se verificó un recambio en el perfil empresarial que refrenda todo lo que se viene diciendo en los últimos párrafos: hacia el término del régimen dictatorial, el empresariado surgía como uno de los actores más protagónicos de nuestro quehacer social, adoptado incluso como modelo por sectores sociales menos favorecidos, volcados hacia el sueño de la pequeña o la microempresa.

En ese contexto, no es extraño que el plebiscito de 1988 y las elecciones de 1989 hayan reactivado una desconfianza empresarial que no olvidaba el clima anterior a 1973 y las zozobras de la Unidad Popular, reforzada por el hecho de que hasta los sectores más moderados de la Concertación de Partidos por la Democracia habían sido críticos permanentes del modelo neoliberal. Tampoco estuvo ausente de tal sentimiento el miedo a un posible espíritu de revancha acumulado durante casi dos décadas de represión y sacrificios desigualmente repartidos, que podía ver el retorno a la democracia como el momento de la retribución. El apoyo del empresariado a la opción «Sí» no fue entonces sino la reacción más natural frente a una coyuntura que se juzgaba amenazante, así como la candidatura del ex-ministro Hernán Büchi en las elecciones presidenciales de 1989 simbolizaba la etapa más feliz de la alianza entre nuevos empresarios y neoliberales pragmáticos.

A la postre, la decisión concertacionista de mantener lo esencial del modelo económico—aunque con una mayor preocupación por saldar su abultada «deuda social»—tuvo un efecto ciertamente tranquilizador, sobre todo cuando la normalización política promovió un influjo todavía mayor de inversiones externas y un clima de «consensos» considerado propicio para la legitimación definitiva del nuevo perfil empresarial. De allí fluyó el optimismo con que el sector encaró la primera década de la transición, aunque sin bajar la guardia ante la eventualidad de algún rebrote «estatista» o «populista»: el carácter incompleto del proceso de privatizaciones, el crecimiento «desmedido» del gasto público, el aumento de la carga tributaria y el peligro de «rigidizar» el mercado laboral por vía legislativa han sido los temas que más han movilizado al empresariado durante los noventa, como otras tantas amenazas a la nueva ortodoxia de cuya defensa se ha convertido en el principal paladín. En ese contexto, la «crisis asiática» de 1997-98 y la elección de un presidente socialista a comienzos del 2000 han reactivado los dispositivos de auto-defensa y provocado discursos alarmistas respecto a una presunta hipoteca del proceso modernizador. En palabras del comentarista económico César Barros, panegirista indisimulado de la panacea neoliberal,

“La verdad es que ahora (comienzos del 2001) vamos saliendo de una crisis mucho menor que la del '83. En orden y democracia, con menos interrogantes políticas. Pero estamos como aturridos: nadie sabe en qué invertir, qué hacer con su tiempo, a qué dedicarle sus energías, dónde tomar riesgos. Y por eso estamos desanimados en un sentido profundo: no sólo faltan buenos negocios,

sino que además andamos con pocas ganas de buscarlos. Andamos recortando gastos, reduciendo personal, ahorrando en agua y luz. Todas labores meritorias (sic), pero muy aburridas y poco excitantes”²²⁴.

Enfrentado a un mundo que ciertamente se hace cada vez más globalizado y competitivo, y a un país con importantes deudas sociales y políticas aún impagas, está por verse si el actor estelar de la refundación neoliberal mantendrá el comportamiento hegemónico que ha exhibido en los últimos tiempos²²⁵. Más importante aun, está por verse si sabrá cumplir de manera más sostenida y consistente que en el pasado con el exigente parámetro histórico levantado por un Sombart o un Schumpeter.

²²⁴ Revista *Qué Pasa* N° 1552, 8 de enero del 2001, p. 76.

²²⁵ Para una visión crítica sobre este período y el papel que en él han desempeñado los grupos empresariales, ver Hugo Fazio, *Mapa actual de la extrema riqueza en Chile*, Santiago, ARCIS-CENDA-LOM, 1997.

CAPITULO III

LA PRODUCCION: SECTORES, CICLOS Y RELACIONES

El lugar de la producción.

Según Karl Marx, la clave de funcionamiento de cualquier sistema económico (o como lo diría él con más propiedad, de cualquier «modo de producción»), no se sitúa ni en las estrategias ni en los actores, sino en la forma como se combinan objetivamente las fuerzas productivas, y en las relaciones de propiedad y poder a que ellas dan lugar. Comenzar por los proyectos o los liderazgos, como se ha hecho en este volumen, denota un sesgo «subjetivista» que el Marx economista probablemente hubiese desaprobado. Más que la voluntad o los objetivos conscientes de quienes protagonizan el proceso productivo, lo esencial para un análisis enmarcado en sus parámetros son los intereses que emanan de la propiedad de los medios de producción, cuya interacción da forma a la creación y distribución de la riqueza social. Una radiografía en profundidad del quehacer económico, por tanto, exige prestar una atención preferente a lo que sucede en el plano de la producción, y cómo su organización interna repercute en la dinámica más general de la sociedad. A esa empresa se aboca el capítulo que aquí comienza.

En el principio era el agro. No porque este sector de la economía haya tenido una precedencia cronológica respecto de otros: ni en el sentido estricto del poblamiento originario, donde (como en todas partes) la caza, la pesca y la recolección precedieron en milenios a la crianza y el cultivo; ni en el referente más cercano de la colonización, donde la llegada y asentamiento de los españoles obedeció más a la codicia por la riqueza minera que a las bondades reproductivas de nuestro suelo. Pero sí en cuanto al papel central que la tierra llegó a desempeñar en el universo cultural de la mayoría de nuestros pueblos indígenas, así como en su condición de elemento ordenador de la sociedad colonial surgida tras el naufragio de los sueños mineros del conquistador. Hacia el comienzo de la vida republicana, que es el lugar donde esta obra ha definido su punto de partida, la posesión y el cultivo de la tierra había tenido más de dos siglos para convertirse en la clave de lo que José Bengoa ha denominado «el poder y la subordinación», lo que definía la riqueza y la pobreza, la esperanza y el desencanto.

Durante el transcurso del siglo XIX, el agro debió ceder parte de su protagonismo a otras actividades mejor sintonizadas con las demandas del capitalismo emergente, pero de todas maneras retuvo su prioridad como espacio de existencia para la mayoría de los chilenos, y como clave de prestigio y poder social capaz de seducir incluso a las nuevas fortunas engendradas por la minería, el comercio y la banca. Todavía en el siglo XX, sumido en una postración que finalmente desembocó en las convulsiones de la reforma agraria, siguió constituyendo un factor no menospreciable en el funcionamiento de las instituciones políticas, a la vez que su rebelde estancamiento ocupaba un lugar de privilegio en los debates sobre el desarrollo nacional. Y cuando la dictadura militar remeció las bases sobre las cuales se había desenvuelto la economía durante gran parte del siglo, la agricultura renació a la vida como uno de los motores de la reconversión neoliberal, y como sector emblemático de un nuevo modelo de acumulación. Por todo ello, y pese a que su explotación ya no ocupa mayoritariamente a la fuerza de trabajo ni hace el aporte más cuantioso al Producto Interno Bruto, su análisis se emprende antes que el de otros sectores de la economía.

Pero si se trata de individualizar a la actividad que durante la mayor parte de nuestra historia contemporánea ha encabezado los procesos modernizadores, y arrastrado tras de sí al resto de una economía a la que no le ha sido fácil desprenderse del atraso y el subdesarrollo, no cabe duda que el agro debe cederle su sitio de privilegio a la minería. Motor de crecimiento cuando nuestro país recién iniciaba su complejo y a menudo doloroso tránsito hacia el capitalismo, la minería se ha mantenido durante más de doscientos años como el núcleo de un esfuerzo exportador en el que se ha apoyado gran parte del crecimiento nacional, y a través del cual han hecho su ingreso al país muchas de las tecnologías, capitales y prácticas productivas que desde allí se han irradiado hacia otros sectores con menor capacidad de innovación.

Sin embargo, esta actividad también ha sido vista por muchos como un eterno factor de dependencia, amarrando nuestros destinos a las necesidades de agentes económicos poco interesados en nuestras urgencias, desviando recursos que podrían haber tenido un mayor aprovechamiento si hubiesen permanecido en el país, y frustrando nuestros sueños de un desarrollo más equilibrado y auto-sostenido. Símbolo de las contradicciones propias del capitalismo, la minería ha sido simultáneamente un espacio de modernidad y arcaísmo, de riqueza fabulosa y miseria degradante, de auges vertiginosos y crisis definitivas, de prestigio nacional y sujeción neocolonial. Y como se trata de faenas enclavadas en rincones remotos del territorio, y atendidas por una proporción muy reducida de la población, el conocimiento que se tiene de ellas no guarda ninguna proporción con su importancia para el desenvolvimiento nacional durante los dos últimos siglos. Porque si el agro ha sido durante gran parte del período que aquí se revisa el sector de mayor impacto social, la minería ciertamente lo eclipsa como factor de transformación capitalista.

Algo similar podría decirse de la industria manufacturera, que en otras experiencias de modernización ha sido la llamada a asumir el papel protagónico que aquí se ha asignado a la agricultura y la minería. Como se ha visto en las páginas que preceden, las potencialidades del desarrollo industrial fueron percibidas desde una etapa muy temprana de la organización nacional, cuando se hizo fácil apreciar el efecto que dicho fenómeno estaba teniendo en los países que aquí se adoptaban como modelo. Sin embargo, las mismas páginas han dado cuenta de la enorme dificultad que ha enfrentado este sector para cumplir con tales expectativas, ya sea porque el discurso industrializador no se ha traducido en acciones sistemáticas, ya porque situaciones de carácter estructural han obstaculizado una industrialización más dinámica y protagónica. Incluso cuando los conductores del Estado definieron a la manufactura como el eje principal de su estrategia de desarrollo, como sucedió entre las décadas de 1920 y 1960, los resultados terminaron siendo bastante desalentadores.

Pese a ello, durante una buena parte del siglo XX este sector productivo se erigió a la vez como el de más rápido crecimiento, y como una esperanza de progreso y bienestar. Aun ahora, cuando la viabilidad de la industrialización sustitutiva de importaciones ha quedado aparentemente desacreditada, y cuando el deterioro medioambiental y la terciarización de las economías más desarrolladas han despojado al paradigma industrialista de buena parte de su *glamour*, no son pocos los que en Chile se aferran a la idea de que por la industria pasa el camino más expedito hacia la condición de país desarrollado, meta que las autoridades explícitamente se han trazado para el año 2010. Por todas esas razones, la industria también debe ocupar, junto al agro y la minería, un lugar de privilegio en nuestro análisis de las áreas productivas que más han definido la experiencia nacional contemporánea.

Así entonces, las páginas que siguen se adentran en un análisis individualizado de cada uno de estos sectores en términos de la incidencia que han tenido en nuestra historia económica reciente. A diferencia de los capítulos anteriores, que se han atenido a una secuencia más bien cronológica, la estructura de éste se define por un ordenamiento temático. La lectura atraviesa los siglos acompañando los vaivenes de la agricultura, la minería o la industria, caracterizando el funcionamiento interno de cada una, dando cuenta de los ciclos y cambios experimentados, y señalando las implicancias que éstos han tenido para el conjunto del quehacer económico. Hay por cierto otros sectores de actividad, como el comercio o la banca, que también han tenido un impacto histórico relevante, pero su análisis no corresponde abordarlo en un capítulo que se ocupa sólo de los sectores productivos más clásicos. Sin perjuicio de ello, el papel de aquellos otros ha sido suficientemente esclarecido y relevado al discutir las estrategias de desarrollo y las expresiones del espíritu empresarial, en las que comerciantes y financistas han dejado una huella que está lejos de ser insignificante. Como se recordará del capítulo anterior, existe una línea interpretativa de nuestro subdesarrollo que asigna una gran importancia

a la propensión histórica del empresariado nacional a preferir los negocios mercantiles o financieros por sobre los propiamente productivos¹. Así, la preferencia que aquí se brinda a estos últimos no debe entenderse como una exclusión total y deliberada de los otros. Finalmente, y como ha sucedido en los anteriores, este capítulo concluye con una visión de los sectores productivos más importantes hacia el término del siglo XX.

La tierra prometida y mezquinada.

El nexo entre tierra y hombre (o más bien, al menos en el caso de la etnia mapuche, entre tierra y mujer), se hunde en las profundidades del pasado prehispánico. A su llegada al territorio que eventualmente se convertiría en el Reino de Chile, los conquistadores se encontraron con pueblos agrícolas firmemente asentados en los valles del norte, y con cultivadores más trashumantes en el Valle Central y las regiones del sur. La combinación entre esos saberes ancestrales y las semillas, animales domésticos y prácticas campesinas que los españoles traían consigo permitió construir una base de subsistencia, esencialmente cimentada en el trabajo indígena, sobre la que se desplegaría la primera economía minera y guerrera del período colonial. Agotada la riqueza inicial de los lavaderos de oro y perdidas las tierras más ricas y pobladas al sur del Bio Bio, el proyecto colonizador sobrevivió gracias a la explotación más intensiva del Valle Central, y al complejo agroexportador que se constituyó en torno a la estancia ganadera, primero, y a la hacienda triguera después. Fue, por tanto, a partir de la agricultura que tomó forma el tipo de economía que le dio al Chile colonial su particular fisonomía histórica y social. Como se verá más adelante, esta matriz estructural conservaría su fuerza hasta bien entrado el período republicano².

¹ Esta línea de análisis tiene una nutrida presencia en la historiografía marxista más tradicional, y ha sido más recientemente relevada con mucha fuerza por representantes de la nueva historiografía popular como Gabriel Salazar y María Angélica Illanes.

² La historiografía referida a la agricultura colonial es sólida, conocida y relativamente abundante. Debe mencionarse en primer lugar la nutrida obra de Mario Góngora, quien tal vez aportó más que nadie al conocimiento de este sector durante la era colonial: *Origen de los «inquilinos» de Chile central*, Santiago, Universitaria, 1960; «Vagabundaje y sociedad fronteriza en Chile (siglos XVII a XIX)», *Cuadernos del Centro de Estudios Socioeconómicos* N° 2, Santiago, Universidad de Chile, 1966; *Encomenderos y estancieros*, Universidad de Chile, Sede Valparaíso, 1970. También es de gran importancia su obra de carácter monográfico, en co-autoría con Jean Borde, *Evolución de la propiedad rural en el valle del Puangue*, 2 vols., Santiago, Universitaria, 1956, en el que se analiza una localidad agrícola desde la ocupación española hasta el siglo XX. Un estudio análogo es el de Rafael Baraona y otros, *Valle de Putaendo*, Santiago, Universidad de Chile, 1960. Otro estudioso del agro colonial es Rolando Mellafe, especialmente a través de varios de sus trabajos incluidos en el compendio *Historia social de Chile y América*, Santiago, Universitaria, 1986; y también de su libro en co-autoría con René Salinas, *Sociedad y población rural en la formación del Chile actual: La Ligua, 1700-1850*, Santiago, Ediciones Universidad de

En el centro de este complejo económico estaba la hacienda, la gran propiedad señorial que, con algunos cambios que se señalarán oportunamente, hegemonizó la sociedad rural hasta el período de la reforma agraria. Como lo ha dicho José Bengoa:

“La hacienda ha sido la institución de permanencia más prolongada en la historia de Chile. Se formó muy tempranamente, con las mercedes de tierras entregadas a los conquistadores; se organizó con el primer auge triguero del siglo XVIII, y se estructuró definitivamente en el ciclo triguero del XIX. Su presencia se extiende hasta la década del sesenta del siglo XX, en que la Reforma Agraria llevada a cabo por el Estado le puso término. No es por casualidad que esta fuerte y permanente estructura social, haya fascinado la imaginación de los novelistas chilenos. Muchos han descrito este país como una gran «casa de campo», en la que se criaban tanto las clases altas como las clases bajas de la sociedad. La adscripción a esa misma casona, el conocimiento de los mismos pasillos y corredores, provocaba y permitía el consenso mínimo que necesitaba el país y la sociedad para funcionar. La estabilidad del Estado y sociedad chilena pareciera tener en la estabilidad de las haciendas una fuente evidente de explicación”³.

Otros estudiosos de nuestra historia agraria han establecido un vínculo análogo entre hegemonía hacendal y estabilidad social. Arnold Bauer, uno de los especialistas más destacados, ha consagrado gran parte de su obra a desentrañar el dilema de «la larga duración del fundo chileno, y de esa peculiar institución que es su inquilinaje, y al mismo tiempo que no haya habido ningún levantamiento de importancia contra ninguno de los dos hasta hace muy poco tiempo»⁴. Otro de ellos, Cristóbal Kay, ha señalado que «si se compara desde una perspectiva histórica la sociedad rural en Chile con la de otros países de América Latina, se descubre que una de sus particularidades más notorias es su relativa estabilidad social y política. La lucha de clases en el campo chileno, al contrario de la mayoría de los países latinoamericanos, no resultó en grandes rebeliones campesinas ni llevó a grandes conflictos políticos. Varios autores incluso señalan que la relativa estabilidad social y política en todo Chile se debió en gran medida a la situación existente

Chile, 1988. Otros aportes importantes son los ya citados de Marcello Carmagnani, *Les mécanismes de la vie économique dans une société coloniale*, y Armando De Ramón y José Manuel Larrain, *Orígenes de la vida económica chilena, 1659-1808*, especialmente sus capítulos 2 y 5. En fecha más reciente, deben destacarse los trabajos de Juan Guillermo Muñoz, entre los que se pueden mencionar «La despoblación de las ciudades de arriba y la formación de la elite ganadera de Colchagua», *Contribuciones Científicas y Tecnológicas* N° 116, Santiago, USACH, 1997; así como el texto co-editado con Marcela Orellana, *El agro colonial*, Santiago, USACH, 1992, que contiene interesantes aportes de Santiago Lorenzo, Arnoldo Pacheco, Rodolfo Urbina, Eduardo Cavieres y Hernán Cortés, además del propio Muñoz. Por último, existen buenos resúmenes de la situación del agro colonial en Arnold Bauer, *La sociedad rural chilena...*, op. cit., capítulo 1; y José Bengoa, *El poder y la subordinación*, op. cit., capítulos 2 y 3.

³ Bengoa, *El poder y la subordinación*, op. cit., p. 7.

⁴ Arnold J. Bauer, «Sociedad y política rural chilenas en un enfoque comparativo», *Proposiciones* N° 19, Santiago, SUR, 1990; p. 255.

en el campo»⁵. Así, el impacto de la hacienda sobre nuestra experiencia histórica se proyecta mucho más allá de lo meramente económico, aunque ésta haya sido la base que hizo posible la ramificación hacia lo político, lo social o lo cultural.

Para dar cuenta de este fenómeno, es necesario recordar que la hacienda (y su antecesora del siglo XVII, la estancia), sometió tempranamente a su control las mejores tierras del Valle Central, considerando para tal caracterización no sólo criterios de calidad de suelos y acceso al agua, sino también de conectividad con los mercados internos y externos que hicieron de la agricultura colonial una actividad rentable. Asimismo, y como lo han argumentado los historiadores colonialistas, tan importante como la propiedad de la tierra, obtenida mediante mercedes otorgadas por la autoridad o compra directa, era el control de una fuerza de trabajo que la mortandad indígena iba haciendo cada vez más escasa. A medida que el avance del siglo XVII fue erosionando la base demográfica de la encomienda, los estancieros recurrieron a mecanismos como la esclavitud de los prisioneros de la Guerra de Arauco o la adscripción forzosa a las tierras patronales para asegurarse que sus predios no quedaran desatendidos⁶. Fruto de ello, y a diferencia de lo ocurrido en otras comarcas latinoamericanas con mayor densidad poblacional originaria, en la zona central chilena tendieron a desaparecer los «pueblos de indios» que hubieran hecho posible una economía campesina más autónoma. En su lugar sólo quedaron los poderosos latifundios y una población mestiza dispersa que ocasionalmente pudo agruparse en explotaciones de carácter familiar, pero que más a menudo debió acudir a los hacendados en procura de trabajo estacional como peones, o de asentamiento subordinado y precario como inquilinos. Entronizada sobre esa combinación estratégica de tierra y trabajo, la hacienda quedó en posición inmejorable para aprovechar el ciclo triguero del siglo XVIII y consolidar su hegemonía sobre la economía y la sociedad.

Tomando distancia de esa interpretación, bastante difundida, que confiere a la hacienda un lugar protagónico en la economía rural, Gabriel Salazar ha argumentado en diversos escritos que el verdadero motor del boom agrícola tardocolonial fueron los pequeños productores de origen popular. Estos que él denomina labradores, a partir de su propio trabajo familiar, habrían abastecido los diferentes mercados y permitido a los hacendados llevar una existencia parasitaria sustentada en tributos, deudas y exacciones impuestas sobre la verdadera base productora. Desde semejante perspectiva, calificar

⁵ Cristóbal Kay, «Transformaciones de las relaciones de dominación y dependencia entre terratenientes y campesinos en el período post-colonial en Chile», *Nueva Historia* N° 6, Londres, 1982; p. 71.

⁶ Quien ha estudiado más acuciosamente estos temas es Alvaro Jara, tanto en su clásico *Guerra y sociedad en Chile*, *op. cit.*, como en sus artículos «Importaciones de trabajadores indígenas en el siglo XVII», *Revista Chilena de Historia y Geografía* N° 124; «Lazos de dependencia personal y adscripción de los indios a la tierra en la América española: el caso de Chile», *Caravelle* N° 20, Toulouse, 1973; y «Salario en una economía caracterizada por las relaciones de dependencia personal», *Revista Chilena de Historia y Geografía* N° 133, 1965.

a la hacienda como la unidad predominante sería obviamente un error, puesto que la única y verdadera empresarialidad productivista habría sido aquella personificada en chacareños, parceleros y pequeños agricultores. La asfixia de estos actores independientes a manos de un patriciado que en lo esencial Salazar define como mercantil y financiero, y cuya libertad de acción se habría incrementado con la independencia, sería la verdadera explicación del estancamiento en que cayó la agricultura decimonónica, con consecuencias que, como se ha dicho, se harían sentir hasta bien entrado el siglo XX. Latifundio y expansión productiva, en otras palabras, serían conceptos mutuamente excluyentes⁷.

Aun quienes no suscriben esta hipótesis reconocen que la hacienda colonial no se destacaba por su eficiencia o su productividad. Es verdad que en una economía donde las tierras eran abundantes, y donde la población tendía a recuperar sus niveles tras la crisis demográfica de los siglos anteriores, el abastecimiento de la escasa demanda existente (básicamente la frontera de guerra, las pocas villas de algún tamaño y las exportaciones al Perú) no requería de una explotación muy intensiva o sofisticada. Arnold Bauer ha calculado que para producir los 400 mil quintales métricos anuales de trigo que aparentemente generaba la agricultura chilena hacia mediados del siglo XVIII no se habrían requerido más de 45 mil hectáreas, lo que significa que el grueso de la tierra cultivable no estaba expuesta a un verdadero estímulo comercial⁸. La organización interna de las faenas reflejaba esta misma situación: predominaban los métodos extensivos, basados en la agregación de tierra y mano de obra; las técnicas e implementos productivos eran altamente rudimentarios incluso para los parámetros de la época; no existían relaciones de tipo salarial; los ritmos de trabajo dependían de los ciclos naturales; y la inversión en mejoras era limitadísima. Por otra parte, sólo las tierras más cercanas a Santiago y Valparaíso (incluyendo el valle de Aconcagua) se habían incorporado significativamente a la actividad cerealera comercial, mientras que el resto seguía enmarcado en una economía de subsistencia o en una ganadería extensiva básicamente análoga a la que se practicaba durante el siglo XVII⁹. Así, si bien la hacienda de fines de la era colonial estaba preparada para responder a las señales del mercado, y sus propietarios no eran insensibles al lucro, su fisonomía general y su funcionamiento interno se aproximaban bastante a lo que algunos historiadores han denominado una «economía natural»¹⁰.

Esta «plácida» situación se vio bruscamente alterada por la inserción de la agricultura chilena, desde mediados del siglo XIX, en los principales circuitos del comercio

⁷ Esta hipótesis está desarrollada en su mayor extensión en Labradores, peones y proletarios, op. cit.

⁸ Bauer, *Sociedad rural chilena...*, op. cit., p. 32. Las cifras de Bauer se basan en Sergio Sepúlveda, *El trigo chileno en el mercado mundial*, Santiago, Universitaria, 1959.

⁹ Sobre esto último, ver José Bengoa, *El poder y la subordinación*, op. cit., capítulo 4.

¹⁰ Así lo plantea, por ejemplo, Ruggiero Romano en su conocido trabajo *Una economía colonial: Chile en el siglo XVIII*, Buenos Aires, 1965.

capitalista internacional. Activadas inicialmente por las breves bonanzas mineras de California y Australia (1848-1855), las exportaciones de trigo y harina se consolidaron durante las décadas de 1860 y 70 en función del importante mercado inglés, alcanzando valores casi ocho veces superiores, durante el quinquenio 1871-75, a lo registrado entre 1845 y 1850¹¹. Facilitaron este proceso circunstancias excepcionalmente favorables en materia de precios y costos de transporte: mientras los primeros se mantuvieron altos hasta comienzos de los setenta, los segundos descendieron vertiginosamente gracias a la mejoría en el diseño de los veleros que aún portaban el grueso del comercio cerealero. En igual sentido contribuyó, a nivel interno, el tendido de líneas férreas, que entre 1852 y 1874 conectaron los puertos de Valparaíso y Talcahuano con las regiones agrícolas del interior, rentabilizando la explotación de tierras que hasta entonces se habían mantenido aisladas. También se aceleran durante este período los procesos de urbanización y explotación minera en el norte y el Golfo de Arauco, con lo que el todavía predominante mercado externo se vio complementado por un emergente mercado interno. «Por primera vez en la historia de Chile», como lo ha dicho Bauer, «se pudo hacer fortuna en la agricultura»¹².

Las perspectivas generadas por esta coyuntura necesariamente debían impactar en la organización interna del sector, pero los cambios efectivamente experimentados no se ajustaron a las modalidades habituales («granjera» y «prusiana») de la modernización capitalista agraria¹³. En el caso chileno, la primera reacción frente a la apertura de los nuevos y mucho más dinámicos mercados fue la incorporación de un mayor número de tierras a la explotación, así como la reconversión al cultivo cerealero de predios antes dedicados a la ganadería. Según los cálculos de Bauer, entre 1850 y 1875 se cuadruplicó la superficie destinada a la producción exportable de trigo y cebada, la que habría pasado de 120 a 450 mil hectáreas¹⁴. Este aumento expresa la voluntad de los hacendados tanto por expandir sus propiedades como por someter las ya existentes a una explotación mucho más estricta, congruente con las mayores promesas de rentabilidad.

Una víctima natural de este proceso fueron los ocupantes precarios de minifundios o tierras legalmente baldías situadas en las orillas de las haciendas, cuya posesión *de facto* resultaba un argumento muy débil frente al interés de una clase terrateniente que ahora, a diferencia de la colonia, controlaba todos los hilos del poder. Otra fue la ancestral disposición del latifundio a facilitar la instalación en su seno de numerosas

¹¹ Valores calculados por Bauer a partir del *Resumen de la hacienda pública chilena* editado en Londres en 1917; *La sociedad rural chilena...*, *op. cit.*, cuadro 10 (p. 92).

¹² Bauer, *La sociedad rural chilena...*, *op. cit.*, p. 95. Un excelente resumen de los efectos de la apertura agraria hacia el capitalismo mundial se encuentra en el capítulo 3 de esta misma obra.

¹³ Un buen resumen de estos modelos, con atinadas referencias comparativas hacia los casos latinoamericano y chileno, en Cristóbal Kay, *El sistema señorial europeo y la hacienda latinoamericana*, México, Ediciones Era, 1980, especialmente la primera parte.

¹⁴ Bauer, *La sociedad rural chilena...*, *op. cit.*, ps. 148-149.

familias campesinas, muy útiles en una época de población escasa y tierras poco explotadas para consolidar el dominio hacendal y prevenir las incursiones de «intrusos». Bajo las nuevas circunstancias, en cambio, el buen aprovechamiento del predio desaconsejaba la destinación de un recurso crecientemente valioso a la mantención de brazos (y bocas) innecesarios. Además, si esa misma población «sobrante» era expulsada fuera de los límites hacendales, su mano de obra podía aprovecharse sólo cuando fuese necesaria, efecto aun mejor asegurado si las tierras que quedaban a su disposición resultaban insuficientes, como por lo general ocurrió en esta época de explotación más intensa y crecimiento demográfico, para asegurar su subsistencia¹⁵.

Por su parte, quienes permanecieron dentro de la hacienda en calidad de inquilinos o peones estables se vieron sometidos a exigencias cada vez mayores, a cambio de regalías cada vez más exiguas: cercos más pequeños, menos tiempo para dedicarse a las labores propias, más jornadas al servicio del patrón. De este modo, la incorporación de más hectáreas de cultivo se vio complementada por una mayor oferta de trabajo, a la postre los dos principales componentes de la estrategia con que la clase terrateniente chilena respondió a su inserción en los mercados capitalistas. Más que modificar la organización interna de la producción, el ciclo de prosperidad de la segunda mitad del siglo XIX concitó en Chile una respuesta ajustada a patrones básicamente extensivos y tradicionales: más tierras, más inquilinos y más peones. Así, aquí tal vez más que en ningún otro sector se verificó aquella tendencia, señalada repetidamente a lo largo de este volumen, a insertarse en el capitalismo sin transitar hacia una modernización plena del quehacer económico¹⁶.

Muchos analistas se han preguntado por qué la agricultura chilena no aprovechó esta oportunidad para tomar el camino de explotación intensiva, tecnificación y racionalización de las faenas emprendido en esa misma época por otras economías agrarias de frontera, como Estados Unidos, Canadá, Australia o Argentina. Aunque ha habido algún debate en relación a la internación de maquinaria agrícola documentada por los registros aduaneros, la mayoría de los testimonios coincide en su escasa presencia en la esfera propiamente productiva hasta por lo menos el inicio del siglo XX. Citando una vez más a Bauer:

“Los relatos de primera mano y los documentos mismos producen la fuerte sensación de una baja inversión de capital en la agricultura chilena, lo que puede comprobarse

¹⁵ El macizo estudio monográfico de Ann Hagerman Johnson, realizado bajo la supervisión de Arnold Bauer, documenta y caracteriza al detalle este proceso de «saturación» de la propiedad agraria durante el siglo XIX, con sus consiguientes efectos en materia de desplazamiento campesino, migraciones internas y consolidación de la hegemonía hacendal; ver su tesis doctoral «Internal Migration to 1920: Its Relationship to the Labor Market, Agricultural Growth, and Urbanization», University of California, Davis, 1978.

¹⁶ El análisis desarrollado en este párrafo representa la visión consensual de la mayoría de los estudiosos del primer ciclo de «modernización» agraria: José Bengoa, Arnold Bauer y Cristóbal Kay.

con los inventarios de las grandes haciendas. Un fundo en Linares, por ejemplo, avaluado en \$94.962, tenía menos de \$200 en equipos (sin contar animales). La gran hacienda de Aculeo invertía ocasionalmente sumas de \$10 o \$30 para cosas como clavos, hierro en bruto, etc., sin mención alguna a nuevos equipos. En 1866, en la zona cerealera de Rancagua, un fundo en tierras llanas tasado en \$149.396 tenía tan sólo \$446 en implementos agrícolas. Estos ejemplos, y otros extraídos del archivo judicial de Santiago para años posteriores, se repiten a lo largo del tiempo. Incluso la Sociedad Nacional de Agricultura reconoció en 1887 que en Chile había una «reducida proporción de maquinaria de todo tipo, especialmente de maquinaria agrícola». En épocas más recientes—la década de 1930—, impresionó fuertemente a McBride el agudo contraste entre la eficiencia de la empresa minera, o la modernidad de las ciudades, y las primitivas condiciones existentes en el campo, donde los métodos agrícolas de las grandes haciendas «hacen recordar el antiguo Egipto, Grecia o Palestina». Los manuscritos iluminados de un Salterio del siglo XIV muestran un arado y animales de tiro superiores a los comunes en el Chile moderno¹⁷.

Matizando muy levemente esta caracterización, Bengoa ha señalado que el avance más concreto verificado al abrigo de la expansión cerealera del siglo XIX fue la construcción de canales de riego, lo que ciertamente permitió un mejor aprovechamiento de las tierras disponibles¹⁸. Esta mejoría, también detectada por Bauer, facilitó una primera subdivisión de las enormes haciendas coloniales en «fundos» más pequeños pero de rentabilidad infinitamente mayor (e igualmente clasificables como latifundios)¹⁹. Otras iniciativas modernizadoras, como la construcción de ferrocarriles o la implantación de molinos mecánicos, obedecieron por lo general a inversiones del Estado o de empresarios extranjeros, antes que de los propios hacendados interesados. Y no es que estos últimos no hayan contado con instituciones de crédito o recursos de capital para emprender proyectos más ambiciosos: antes incluso de la inauguración formal de un sistema bancario, y sin considerar las utilidades generadas directamente por la agricultura, la creación estatal de la Caja de Crédito Hipotecario puso a su disposición cuantiosos recursos derivados de la prosperidad minera y mercantil, como lo hizo también la inversión directa por parte de mineros y comerciantes enriquecidos. Ninguna de estas facilidades, sin embargo, se tradujo en una capitalización más vigorosa del agro.

Conscientes tal vez del carácter estrictamente coyuntural de su bonanza (según Bauer, las condiciones objetivas del mercado mundial de cereales hacían difícil la competencia con zonas mejor dotadas por la naturaleza, o mejor ubicadas en relación a las fuentes de consumo), y adormecidos por un régimen de tierra abundante, alta concentración de la propiedad y mano de obra barata, los hacendados chilenos pueden no haber

¹⁷ Bauer, *La sociedad rural chilena...*, op. cit., p. 126.

¹⁸ Bengoa, *El poder y la subordinación*, op. cit., capítulos 10 y 12.

¹⁹ Bauer, *La sociedad rural chilena...*, op. cit., capítulo 5.

tenido mayores incentivos para invertir en una agricultura capitalista de alta productividad²⁰. Gracias a un gasto mínimo en bienes de capital, mejoras a los predios y remuneración del trabajo, que permaneció durante toda esta época virtualmente al margen de cualquier mecanismo salarial, sus ganancias pudieron canalizarse hacia otras esferas de la economía (la especulación bursátil, los servicios urbanos o la banca), o simplemente, como se denunció una y otra vez durante esos años, hacia el derroche en la sociabilidad dispendiosa, la edificación de mansiones o las largas estadias en Europa.

La posibilidad de seguir disfrutando de esta afortunada constelación de circunstancias se vio seriamente comprometida por la desaceleración económica que sobrevino a mediados de la década de 1870, la que entre otras cosas condujo a una brusca caída en los precios mundiales del cereal: de un promedio cercano a los cinco pesos por fanega en el mercado de Londres entre 1865 y 1875, el trigo bajó a 3,63 pesos en la primera mitad de los ochenta, y a 2,52 pesos una década después²¹. Otros países productores, entre ellos un antiguo importador de trigo y harina chilenos como Argentina, respondieron a este desafío modernizando sus estructuras e ingresando decididamente en la era del agro capitalista²². Los hacendados chilenos, en cambio, al no desplegar un esfuerzo similar, terminaron siendo desplazados de los mercados mundiales. Es verdad que la pérdida fue parcial y temporalmente amortiguada por la oportuna incorporación de las tierras de la Araucanía, cuya ocupación por vía militar fue acelerada y completada precisamente durante esta coyuntura. Gracias a ello, las exportaciones de trigo durante la inmediata post-Guerra del Pacífico lograron mantenerse en niveles comparables a la década de 1860. A la postre, sin embargo, y pese al declarado propósito estatal de destinar al menos parte de estos territorios a una colonización de carácter más moderno y familiar, la explotación de la frontera agraria (lograda, como se sabe, a costa del despojo de sus ancestrales pobladores mapuches y de la destrucción deliberada de miles de hectáreas de bosque nativo), reprodujo la fisonomía extensiva, latifundiaria e inquilinizadora ya arraigada en el Valle Central. Por esta razón, sus días como exportadora de cereales también estaban contados²³.

Lo que vino en esta delicada coyuntura a tranquilizar los ánimos, al menos desde la perspectiva de los hacendados, fue la ampliación del mercado interno promovida por las urbes en expansión y las recién conquistadas provincias salitreras. Así, aun con las

²⁰ Bauer, *La sociedad rural chilena...*, op. cit., capítulos 4 y 5; Bengoa, *El poder y la subordinación*, op. cit., capítulos 12, 13 y 14; Kay, *El sistema señorial europeo...*, op. cit., segunda parte, capítulos 1 y 2.

²¹ Bauer, *La sociedad rural chilena*, op. cit., cuadro 11, p. 93. Para los dos últimos quinquenios, las cifras están calculadas de acuerdo a su equivalente en moneda fija (libras esterlinas).

²² Para el caso argentino ver James Scobie, *Revolution in the Pampas: A Social History of Argentine Wheat 1860-1910*, Austin, University of Texas Press, 1964; hay traducción castellana.

²³ Este tema es elocuentemente abordado por Bengoa en *El poder y la subordinación*, op. cit., ps. 249-254; y también en el segundo tomo de su *Historia social de la agricultura chilena*, titulado *Haciendas y campesinos*, Santiago, SUR, 1990, capítulo 6.

exportaciones en declinación, la existencia de esta demanda alternativa permitió que la bonanza agrícola se prolongara por algunas décadas más. Entre 1900 y 1930, según las estimaciones de Bauer, la pérdida definitiva del mercado externo no impidió que la superficie bajo cultivo nuevamente se duplicase²⁴. La producción agraria, agrega Markos Mamalakis, demostró una tasa de crecimiento (entre el 2,8% y el 3,1% anual) «respetable aunque no espectacular», pero en todo caso suficiente, en la opinión de Cristóbal Kay, para calificar al período como el «más alto del siglo (XX) en cuanto al crecimiento per cápita», excluyendo, desde luego, el boom exportador de las décadas de 1980 y 90²⁵.

El cambio en el carácter de la demanda determinó algunas modificaciones importantes en el régimen productivo. De una agricultura volcada casi exclusivamente hacia el trigo se pasó en la post-Guerra del Pacífico a una oferta más diversificada, en la que encontraron mayor cabida la producción de frutas y hortalizas, la crianza de cerdos y aves de corral, y una renovada ganadería orientada hacia el consumo de carne y productos lácteos (la que en todo caso debió enfrentar una dura competencia argentina tras el cambio de siglo²⁶). Algunas de estas faenas demandaron la incorporación de técnicas más modernas, incluyendo el empleo de fertilizantes, la selección de semillas y la introducción de nuevas razas de ganado, así como una nueva ampliación de los sistemas de riego. Igualmente relevante en este sentido fue el desarrollo de la vitivinicultura, o el de cultivos destinados al procesamiento industrial, como la cebada cervecera o el tabaco²⁷.

Nada de ello, sin embargo, sirvió para modificar la base misma de la producción agraria: ni su escasa tecnificación interna, ni su tendencia a la concentración de la propiedad, ni su dependencia de una mano de obra semi-servil. Hacia comienzos del siglo XX las grandes haciendas aún acaparaban el 70% de las tierras cultivables y aportaban el 85% de la producción comercializable, al tiempo que se seguía reforzando el régimen de inquilinaje permanente y peonaje estacional remunerado mayoritariamente en especies²⁸. En el severo juicio de Cristóbal Kay, «el terrateniente incrementa la producción

²⁴ Bauer, *La sociedad rural chilena...*, op. cit., p. 101.

²⁵ Mamalakis, op. cit., p. 123; Kay, *El sistema señorial europeo...*, op. cit., p. 77. Ambas apreciaciones se basan en las cifras recopiladas por Marto Ballesteros, «Desarrollo agrícola chileno, 1910-1955», *Cuadernos de Economía* N° 2, Santiago, 1955.

²⁶ Sobre este tema ver Thomas Wright, «Agriculture and Protectionism in Chile, 1880-1930», *Journal of Latin American Studies* N° 7 (1), 1975.

²⁷ Ver Bauer, *La sociedad rural chilena...*, op. cit., ps. 101-106; Bengoa, *El poder y la subordinación*, op. cit., capítulo 15, y sobre todo *Haciendas y campesinos*, op. cit., capítulos 1 y 2. El despegue de la industria vitivinícola ha sido tratado específicamente por José del Pozo, *Historia del vino chileno*, Santiago, Universitaria, 1998, especialmente en sus capítulos 2 y 3.

²⁸ Las cifras son de Bauer, *La sociedad rural chilena...*, op. cit., ps. 104-105; el reforzamiento del sistema pre-capitalista de trabajo ha sido analizado en el capítulo 6 de la misma obra, y en Cristóbal Kay, «Transformaciones de las relaciones de dominación y dependencia entre terratenientes y campesinos en el período post-colonial de Chile», op. cit., ps. 80-87.

de su hacienda fundamentalmente en base a la expansión del área cultivada y al creciente empleo de mano de obra. O sea no modifica substancialmente las relaciones técnicas y sociales de producción»²⁹. Corroborando esta aseveración, el crítico social Tancredo Pinochet Le-Brun denunciaba durante la presidencia de Juan Luis Sanfuentes (1915-1920) que las condiciones en que vivían y laboraban los inquilinos chilenos, incluso en «el fundo de Su Excelencia», no habían variado mayormente en relación a lo que habían sido en el pasado³⁰. Así, mientras el resto de la economía y la sociedad chilenas se adentraban cada vez más decididamente por los senderos de la modernización capitalista, la clase terrateniente se las ingeniaba para mantener intacta su principal base de poder gracias a una curiosa simbiosis entre adaptación epidérmica e inmovilismo interior. Se configuraba de esa forma lo que José Bengoa ha denominado un «desarrollo agrario capitalista incompleto», y Cristóbal Kay, más radicalmente, un «bloqueo de la transición al capitalismo agrario»³¹.

Este inestable equilibrio comenzó a desmoronarse a partir de la década de 1920, aunque la agonía de la hacienda tradicional se prolongaría durante medio siglo más. Los primeros indicios en tal sentido aparecieron casi junto con el emblemático ascenso de Arturo Alessandri a la Presidencia de la República, identificado por tantos autores como el verdadero inicio del siglo XX en Chile. Fue en efecto por aquellos años que la agitación social que desde hacía décadas afectaba a otros sectores de la sociedad comenzó a romper la coraza protectora de la hacienda, desafiando la legitimidad de un sistema denunciado como opresivo y arcaico³². Luego vino la Gran Depresión de los años 30, y con ella el aparente ocaso de la viabilidad económica de la hacienda: el desplome internacional de los precios agrícolas y la virtual desaparición del mercado salitrero no podían dejar de afectar al sector, como ocurrió por lo demás con la actividad económica general del país. En el mediano plazo, sin embargo, la reorientación del sistema económico hacia el mercado interno y el crecimiento industrial debían generar condiciones muy propicias para una recuperación agraria, tanto por la mayor demanda de alimentos como por los insumos requeridos por algunas ramas de la industria. En igual sentido incidía la acelerada urbanización desatada a partir de los años treinta, magnificando los efectos que ya se habían

²⁹ Cristóbal Kay, «Transformaciones de las relaciones de dominación...» *op. cit.*, p. 87. Ver también su artículo «Política económica, alianza de clases y cambios agrarios en Chile», *Economía* vol. 3, N° 5, Pontificia Universidad Católica de Lima, 1980; también publicado en inglés como capítulo 6 de Cristóbal Kay y Patricio Silva (eds.), *Development and Social Change in the Chilean Countryside*, Amsterdam, CEDLA, 1992.

³⁰ Ver su escrito *Inquilinos en la hacienda de Su Excelencia*, re-editado en la *Antología chilena de la tierra*, Santiago, ICIRA, 1970.

³¹ Bengoa, *Haciendas y campesinos*, *op. cit.*, p. 8; Kay, «Política económica, alianza de clases y cambios agrarios en Chile», *op. cit.*, p. 135 (p. 101 de la edición en inglés).

³² Ver Brian Loveman, *Struggle in the Countryside: Politics and Rural Labor in Chile, 1919-1973*, Bloomington, Indiana University Press, 1976; capítulo 2.

experimentado en la post-Guerra del Pacífico³³. Las condiciones generales, en otras palabras, parecían prestarse para la tan esperada y postergada modernización agraria.

En la opinión de algunos autores, algo de aquello efectivamente ocurrió. Cristóbal Kay, por ejemplo, apoyándose en cifras de Marto Ballesteros y Markos Mamalakis, afirma que durante este período «los terratenientes introdujeron cambios significativos a nivel de las relaciones sociales y técnicas de producción. La mecanización fue acelerada a partir de los últimos años de la década de 1930, aumentando en un 7% anual su valor entre 1945 y 1955. La productividad del trabajo en la agricultura creció en un 2,2% anual entre 1940 y 1964, cifra que puede ser contrapuesta favorablemente al 2,6% en la industria. Se sembró más extensivamente cultivos de mayor valor industrial, el área cubierta por plantaciones frutales casi se duplicó entre 1930 y 1964 y también aumentó el uso de fertilizantes, pesticidas e insecticidas». En suma: «el aumento de la producción agraria en este período fue obtenido a través del mecanismo de la plusvalía relativa, es decir, aumentando la productividad, y no por el incremento de la plusvalía absoluta (agregando más trabajo y más tierras) como en el período anterior»³⁴.

Contribuyó también a este proceso la política de modernización agrícola emprendida directamente por el Estado a través de la Corfo, la que se materializó con especial nitidez en el desarrollo de cultivos industriales como la remolacha y las oleaginosas, en la construcción de caminos y obras de regadío, y en el apoyo técnico y crediticio hacia los agricultores³⁵. Como avalando este deslizamiento del régimen hacendal hacia un patrón más capitalista, Kay subraya la disminución del número de inquilinos en relación a la población rural activa desde un 21% en 1935 a sólo un 6% en 1964, lo que denota una explotación más directa de los predios por parte de sus propietarios, y una mayor incorporación de mano de obra asalariada («voluntarios» y «afuerinos»), en detrimento de la «semi-servil»³⁶. En base a tales indicadores, un estudio publicado en 1970 concluía que en vísperas de la reforma agraria los grandes terratenientes ya no podían seguir siendo considerados como una clase «feudal, señorial, neo-feudal, pre-capitalista, etc.», sino como «una gran burguesía agraria» a punto de concluir un «proceso de transformación capitalista de sus haciendas»³⁷.

³³ Ver Carlos Hurtado Ruiz Tagle, *Concentración de la población y desarrollo económico: el caso chileno*, Santiago, Instituto de Economía, Universidad de Chile, 1966.

³⁴ Kay, «Política económica, alianza de clases...», *op. cit.*, p. 138 (p. 103 de la edición inglesa); la frase aclaratoria que aparece entre paréntesis es mía.

³⁵ Ver Luis Ortega y otros, *Corporación de Fomento de la Producción...*, *op. cit.*, ps. 97-100; 143-148.

³⁶ Kay, *El sistema señorial europeo...*, *op. cit.*, ps. 77-93; también «Política económica y alianza de clases...», *op. cit.*, ps. 137-139.

³⁷ Pierre Crosson, *Agricultural Development and Productivity: Lessons from the Chilean Experience*, Baltimore, Johns Hopkins University Press, 1970; citado por Cristóbal Kay, «Política económica y alianza de clases...», *op. cit.*, ps. 138-139 (p. 104 de la versión inglesa). Ver también Maurice Zeitlin y Richard Ratcliff, *Landlords and Capitalists: The Dominant Class of Chile*, Princeton University Press, 1988.

Y sin embargo, tanto el desempeño productivo del sector como el juicio de muchos analistas contemporáneos tienden a arrojar serias dudas sobre la validez de tal apreciación. Aníbal Pinto, por ejemplo, llamaba la atención hacia fines de la década de 1950 sobre la naturaleza y las causas de lo que él no dudaba en identificar como el evidente rezago de la agricultura en relación a otras áreas de la economía, calificando el funcionamiento de aquélla como «desolador»³⁸. A mayor distancia en el tiempo, Markos Mamalakis denominó «paradoja agraria» a la incapacidad de los terratenientes para responder adecuadamente a la creciente demanda alimentaria de la población, incrementando sus índices de tecnificación y productividad en consonancia con lo que se suele esperar de un empresariado moderno³⁹. Así, y de acuerdo a sus estimaciones, el producto agrícola creció entre 1930 y 1955 a un promedio de apenas un 1,5% anual, la mitad de lo alcanzado entre 1910 y 1932. Tomando un período más extenso (1930-1964), Cristóbal Kay atribuye al sector un crecimiento anual del 1,8%, muy por debajo de un crecimiento poblacional del 2,2% y una expansión de la demanda del 3% anual⁴⁰.

Producto de estas insuficiencias, ya a contar de los años cuarenta Chile se vio en la necesidad, por primera vez en su historia, de recurrir a la importación masiva de alimentos, situación que se mantuvo *in crescendo* hasta después del golpe militar de 1973. En vísperas de la reforma agraria, alrededor de un 20% de las divisas generadas por el comercio exterior debían destinarse a ese fin, a lo que se agregaba el endeudamiento externo y el recurso a donaciones de alimentos, sobre todo desde los Estados Unidos⁴¹. De esa forma, el mal desempeño de la agricultura contribuyó a agudizar los problemas de balanza de pagos e inflación que, como se ha visto en otras secciones de este volumen, tanto afectaron la viabilidad del modelo de industrialización por sustitución de importaciones entonces en vigencia. Como lo señaló en su momento un defensor de tal modelo:

“La gravitación del rezago agropecuario ha sido tan variada como lesiva. En primer lugar, y teniendo en cuenta los problemas centrales del período, ha contrariado los esfuerzos por sanear la estructura del comercio exterior, creando, o mejor dicho agudizando, un elemento de desajuste que tiene su origen dentro del país y no en el exterior. Por otra parte, parece haber tenido influencia primordial en el desarrollo inflacionario, a la vez que ha constituido el mayor escollo para que los esfuerzos destinados a elevar el ingreso real de las masas pobres de la comunidad llegaran a materializarse... Los demás sectores productivos también han sido afectados en grado considerable por la evolución de la economía agropecuaria, (experimentan-

³⁸ Aníbal Pinto, *Chile, un caso de desarrollo frustrado*, op. cit., ps. 221-254.

³⁹ Mamalakis, *The Growth and Structure of the Chilean Economy...*, op. cit., capítulo 7.

⁴⁰ Kay, «Política económica y alianza de clases...», op. cit., p. 136.

⁴¹ Mamalakis, *The Growth and Structure...*, op. cit., ps. 128-132; Kay, «Política económica y alianza de clases...», op. cit., ps. 136-137.

do) las perturbaciones derivadas de la baja oferta de alimentos y que han repercutido sobre los niveles de remuneraciones y la escala de costos en general... (Por último), debe considerarse la incidencia manifiesta de la estagnación de un área tan voluminosa como la agrícola sobre la dimensión del mercado. Más de un 30 por ciento de la población activa labora en ese frente, es decir, casi un consumidor potencial por cada tres que hay en el país. El hecho de que el nivel de ingreso y el ritmo con que crece su renta sean insatisfactorios, involucra que las otras actividades no dispondrán de una demanda vigorosamente creciente que incentive y justifique la ampliación de sus escalas de producción”⁴².

Como suele suceder, la adjudicación del origen y las responsabilidades relativas a este fenómeno dio lugar a un debate que el paso de los años no ha logrado apaciguar. Por una parte, una opinión más benévola hacia los terratenientes puso el acento en la distorsión de las señales del mercado resultante de las políticas económicas entonces en boga. Esto se habría expresado principalmente a través de la propensión «populista» a controlar de manera discriminatoria los precios alimentarios, una práctica muy favorable para los consumidores urbanos y los empleadores industriales, pero altamente lesiva para la rentabilidad agraria. Similar habría sido el efecto de los controles cambiarios, que en más de alguna ocasión favorecieron la competencia de importaciones subsidiadas frente a una producción nacional sometida a la camisa de fuerza de los «precios políticos». Por último, se argumentó que el Estado destinaba menos de un 5% de su inversión directa al fomento de la agricultura, en comparación al apoyo masivo brindado a la producción industrial, la energía o los combustibles. En suma, un poder estatal sustentado socialmente sobre una alianza de empresarios fabriles, trabajadores industriales y sectores medios, y decididamente volcado en favor de una estrategia industrializadora y proteccionista, habría descargado sobre el agro gran parte de los costos del proceso, dando forma a lo que diversos analistas han denominado un caso típico de «sesgo urbano»⁴³.

Este diagnóstico, sin embargo, comenzó a ser objetado desde el momento mismo de su articulación. Analizando la evolución sufrida por los precios agrícolas entre 1938 y 1954, Aníbal Pinto observaba que si bien una economía inflacionaria como lo era entonces la chilena ciertamente generaba todo tipo de distorsiones, éstas no perjudicaban más la agricultura que a los restantes sectores productivos⁴⁴. Estudios posteriores también concluyeron que hasta el inicio de la reforma agraria los términos de intercambio entre los bienes agrícolas y los de otros rubros no se inclinaron visiblemente en contra

⁴² Aníbal Pinto, *Chile, un caso de desarrollo frustrado*, op. cit., ps. 233-234.

⁴³ Estos argumentos son resumidos en Aníbal Pinto, *Chile, un caso de desarrollo frustrado*, op. cit., ps. 234-243; Mamalakis, *The Growth and Structure...*, op. cit., ps. 136-138; Kay, «Política económica, alianza de clases...», op. cit., ps. 139-142.

⁴⁴ Aníbal Pinto, *Chile, un caso de desarrollo frustrado*, op. cit., ps. 236-237.

de los primeros⁴⁵. Lo que sí podría ser efectivo, de atenderse a lo dicho por Mamalakis y Kay, es que la inversión directa del fisco en la agricultura (y pese a los planes Corfo arriba señalados) fue muy reducida, pero esto se habría visto contrarrestado por una muy favorable política crediticia y tributaria: mientras que entre 1951 y 1960 el sector absorbía un 34% del crédito público (siendo su participación en el PIB del orden del 13%), su aporte al ingreso fiscal entre 1940 y 1962 apenas superó el 5%⁴⁶. No sería entonces, de acuerdo a esta argumentación, la falta de incentivos económicos la que inhibió al régimen hacendal de incrementar y modernizar su producción, sino consideraciones de orden más político y estructural.

Para estos intérpretes de inclinación «estructuralista», la verdadera explicación del atraso agrícola chileno debía buscarse en la desigual y rígida distribución de la propiedad, y en la porfiada subsistencia de formas pre-capitalistas o semi-feudales de producción⁴⁷. Hacia 1955, según uno de los estudios publicados por esta escuela, el 65% de la tierra cultivable seguía en manos de un 7% de las unidades productivas, en tanto que, en el otro extremo, un 37% de los propietarios apenas controlaba un 1% de la superficie agrícola⁴⁸. Este «complejo latifundio-minifundio», como fue denominado por muchos autores, implicaba que «un relativamente pequeño número y proporción de empresarios agrícolas dispone de más suelos de los que es capaz de aprovechar, y sobre todo de combinar adecuadamente con los otros factores productivos: capital, capacidad empresarial, mano de obra, equipo, etc.». Como prueba de ello, y contradiciendo lo dicho más arriba sobre la modernización que habría experimentado el agro durante el período, una misión que visitó el país hacia 1950 calculaba que en la composición sectorial del capital el valor de la tierra representaba por sí solo casi un 70% del total, mientras que las construcciones, instalaciones productivas y maquinarias apenas alcanzaban al 18%⁴⁹.

La agricultura chilena, en otras palabras, seguía aferrada a un esquema en que la explotación de una tierra concentrada en pocas manos, y de una fuerza de trabajo excluida de la interlocución política y la legislación social (aunque estuviese efectivamente experimentando, como lo sostiene Cristóbal Kay, un creciente proceso de proletarianización), prevalecía por sobre la innovación y la capitalización. Amparada en su capacidad de retener una importante cuota de poder político, en buena parte derivada de su persistente

⁴⁵ Kurt Ullrich, «La agricultura chilena», en Ricardo Lagos y Kurt Ullrich, *Agricultura y tributación*, Santiago, Instituto de Economía, Universidad de Chile, 1965.

⁴⁶ Kay, «Política económica, alianza de clases...», *op. cit.*, ps. 140-141. Según Aníbal Pinto, hacia 1955 el aporte de la tributación agraria ni siquiera alcanzaba el 3,5% de la recaudación fiscal total, *Chile, un caso de desarrollo frustrado*, *op. cit.*, ps. 240-242.

⁴⁷ Para una exposición de esta tesis ver Comité Interamericano de Desarrollo Agrícola (CIDA), *Chile, tenencia de la tierra y desarrollo socio-económico del sector agrícola*, Santiago, 1966.

⁴⁸ CIDA, *op. cit.* p. 42.

⁴⁹ Aníbal Pinto, *Chile, un caso de desarrollo frustrado*, *op. cit.*, p. 238.

control paternalista sobre el campesinado, la clase terrateniente habría resistido las presiones hacia una mayor modernización y se las habría ingeniado, en palabras de Ximena Valdés y Kathya Araujo, para mantener a la hacienda «como un espacio prácticamente inexpugnable a los cambios institucionales, políticos y jurídicos que repercutieron en el modo de organización social del resto de la sociedad»⁵⁰. La conclusión, según el análisis estructuralista, era que «si no prospera una política deliberada y persistente para promover una estructura de la propiedad más propicia para el desenvolvimiento agrícola, seguirá en pie un obstáculo formidable para las posibilidades del desarrollo general... las actividades industriales, mineras, etc. no pueden crecer suficientemente debido al retraso agrícola, y éste, a falta de una reforma agraria eficaz y de otros impulsos económicos, no puede superarse»⁵¹. Sólo la reforma agraria, en otras palabras, podía reactivar el ya centenario ciclo de transición incompleta al capitalismo.

Ese fue, en efecto, el camino tímidamente emprendido en 1962, bajo el persuasivo y combinado influjo de la Revolución Cubana, de la radicalización social que de ella se derivó, y de la política estadounidense de Alianza para el Progreso. En ese año, la administración derechista de Jorge Alessandri promulgó la ley N° 15.020 sobre reforma agraria, cuyo objeto declarado era facilitar el acceso a la propiedad de la tierra de aquellos que la trabajaban, mejorar las condiciones de vida del campesinado, e incrementar la producción agraria, lo que debía llevar a la desaparición implícita del latifundio tradicional. Para tal efecto se reconvirtió la antigua Caja de Colonización Agrícola, creada en 1928 por la dictadura de Ibáñez, en la Corporación de Reforma Agraria (CORA), a la vez que se establecía un Instituto de Desarrollo Agropecuario (INDAP) destinado a otorgar asistencia técnica y crediticia al campesinado. Durante lo que quedaba de ese gobierno, sin embargo, sólo se expropiaron unas sesenta mil hectáreas, la mayor parte de ellas de propiedad fiscal. Hacia 1965, un 80% de la tierra todavía estaba concentrado en el 7,5% de las propiedades, en tanto que un 55% de estas últimas superaba las ochenta hectáreas de riego básico, que era como se definía entonces legalmente al latifundio. Semejante lentitud en la implementación del proceso determinó que sus detractores terminaran motejándolo como la «reforma del macetero»⁵².

⁵⁰ Ximena Valdés y Kathya Araujo, *Vida privada, modernización agraria y modernidad*, Santiago, CEDEM, 1999, p. 38. Sobre la capacidad de los hacendados para resistir el cambio y su conexión con el tema del poder político, ver Thomas Wright, *Landowners and Reform in Chile*, Urbana, University of Illinois Press, 1982, y Brian Loveman, *Struggle in the Countryside*, op. cit.

⁵¹ Aníbal Pinto, *Chile, un caso de desarrollo frustrado*, op. cit., p. 253.

⁵² Un análisis más pormenorizado de la reforma agraria de Alessandri en Brian Loveman, *Struggle in the Countryside*, op. cit., capítulo 7. Aunque este autor comparte el juicio crítico de otros escritos sobre este proceso, reconoce que su redefinición del derecho de propiedad tuvo un impacto que sobrepasó las intenciones de sus creadores.

El ritmo expropiatorio y modernizador se agilizó significativamente bajo el gobierno demócrata cristiano de Eduardo Frei Montalva, uno de cuyos principales compromisos programáticos era justamente profundizar y consolidar las transformaciones del sector⁵³. Para ello se estimaba necesario terminar con el latifundio tradicional, incentivar la eficiencia productiva, facilitar la organización sindical del campesinado, y mejorar las condiciones salariales y sociales en el mundo rural. Para la realización de tales objetivos se obtuvo la aprobación de una nueva ley de reforma agraria (la N° 16.640, de 1967), que declaraba expropiables todos los predios superiores a las ochenta hectáreas de riego básico, así como todos aquellos que estuviesen abandonados o explotados de manera ineficiente. Ese mismo año se promulgó la ley N° 16.625 de sindicalización campesina, que apuntaba a elevar el nivel de vida de ese actor social y fomentar su integración tanto al consumo interno como a la vida cultural y política del país. Como consecuencia de tales políticas, hacia 1970 se habían expropiado casi tres millones y medio de hectáreas (considerando superficies no irrigadas) y asignado tierras a unas treinta mil familias campesinas (aunque la promesa inicial del gobierno hablaba de cien mil); la proporción de la tierra cultivable en predios superiores a las ochenta hectáreas de riego básico se había reducido a un 16,7% del total (de un 55,3% en 1965); y el producto agrícola había crecido, al menos entre 1965 y 1968, a un ritmo del 4,6% anual, el triple de lo alcanzado en las dos décadas anteriores. Sin embargo, la reforma agraria había generado fuertes tensiones políticas y sociales, las que terminaron sobrepasando la capacidad de conducción del gobierno y poniendo en duda el curso futuro del proceso.

Por una parte, muchos hacendados lograron sustraerse a los peores efectos de la expropiación subdividiendo sus predios en «hijuelas» inferiores a las ochenta hectáreas de riego básico, o reteniendo las tierras de mejor calidad y la mayor parte de la infraestructura productiva (incluyendo la maquinaria y el ganado) en las «reservas» que la propia ley les reconocía. De esa forma, entre 1965 y 1970 el sector más dinámico del agro fue el representado por los predios de propiedad particular que se situaban entre las cuarenta y las ochenta hectáreas de riego básico, un tamaño todavía bastante considerable⁵⁴. Fue allí

⁵³ El recuento de esta etapa del proceso se basa fundamentalmente en Loveman, *op. cit.*, capítulo 8; Cristóbal Kay, *El sistema señorial europeo...*, *op. cit.*, ps. 94-101; «Agrarian Reform and the Class Struggle», en Cristóbal Kay y Patricio Silva (eds.), *Development and Social Change in the Chilean Countryside*, *op. cit.*, capítulo 8; y «Política económica, alianza de clases y cambios agrarios...», *op. cit.*, ps. 144-149. Un balance hecho en la época sobre la reforma agraria demócrata cristiana es el de Solon Barraclough, «Reforma agraria: historia y perspectiva», *Cuadernos de la Realidad Nacional*, N° 7, Santiago, Universidad Católica de Chile, 1971; ver también David Alaluf, Solon Barraclough, Jorge Echeñique y otros, *Reforma agraria chilena: seis ensayos de interpretación*, Santiago, ICIRA, 1970.

⁵⁴ Según Cristóbal Kay, «La hectárea básica es una hectárea de riego de máxima calidad, o su equivalente. En las regiones del centro y del sur de Chile, el equivalente de ochenta hectáreas básicas de tierra podía ser hasta más de novecientas hectáreas de tierra de cultivo, de manera que con este criterio subsistían haciendas relativamente extensas», *El sistema señorial europeo...*, *op. cit.*, p. 138, nota 60.

donde se concretaron mayormente los incrementos en la inversión y la productividad que alimentaron el crecimiento señalado en el párrafo anterior, y fueron sus propietarios, muchos de ellos antiguos terratenientes, quienes estuvieron en mejores condiciones de aprovechar los subsidios de precios, los contratos estatales y las facilidades crediticias impulsadas por el gobierno de Frei Montalva. Fruto de ello, un estudio realizado hacia 1971 estimaba que el 39% de las haciendas existentes en 1965 permanecían básicamente intactas como unidades productivas, mientras que otro 26% había sido subdividido por sus propios dueños. Así, si bien la explotación de estos predios podía ser ahora más eficiente que en el pasado, lo que estas cifras indican es que sólo un 35% había sido realmente afectado por la reforma agraria, incluyendo un 17% (es decir, casi la mitad) cuya expropiación había sido sólo parcial, respetando la reserva patronal.⁵⁵ La modernización del agro, en otras palabras, no implicaba un protagonismo muy visible del campesinado.

Para un sector del gobernante Partido Demócrata Cristiano, esta situación podría haber satisfecho el objetivo de promover un capitalismo agrario más eficiente, pero no contribuía necesariamente a mejorar las condiciones de la vida campesina. Para conciliar ambos propósitos debía transformarse a las tierras expropiadas en el cimiento para una nueva clase de pequeños propietarios agrícolas, a quienes el apoyo estatal tenía que inducir hacia una lógica más moderna de gestión productiva. Había otro sector, sin embargo, encabezado por el joven director de INDAP Jacques Chonchol, para el cual la reforma agraria abría horizontes más ambiciosos de cambio social, constituyéndose en el primer paso hacia la conformación de un sistema de propiedad que no era ni capitalista ni socialista sino «comunitario», con fuerte énfasis en los valores cristianos y la disolución del conflicto entre trabajo y capital⁵⁶. A la postre, la existencia de ese desacuerdo fundamental confirió a la nueva forma de organización agraria surgida del proceso expropiatorio, los «asentamientos», un carácter bastante híbrido: si bien éstos podían ser hipotéticamente parcelados en pequeños predios familiares al cabo de algunos años, su funcionamiento inmediato se ajustó a una combinación entre propiedad estatal y gestión cooperativa que hizo de ellos un muestrario de todos los conceptos de propiedad por entonces en boga. Esta situación pudo tener algún interés sociológico, pero ciertamente no contribuyó a garantizar la viabilidad de los asentamientos como unidad productiva.

Hablando en términos generales, este tipo de predios parece haber alcanzado cierto éxito en mejorar los niveles de ingreso de sus beneficiarios, pero no logró independizarse del apoyo del Estado ni alcanzar los resultados económicos a que sus promotores aspiraban. En la mirada retrospectiva de Brian Loveman:

⁵⁵ Kay, *El sistema señorial europeo...*, op. cit., p. 99.

⁵⁶ Ver Jacques Chonchol y Julio Silva Solar, *El desarrollo de la nueva sociedad en América Latina: hacia un mundo comunitario*, Santiago, Universitaria, 1965.

“Los trabajadores tenían un nuevo aunque transitorio patrón. Sin ninguna seguridad respecto de la duración del período de transición, de su propia condición dentro del asentamiento, y del tipo de organización de la propiedad que finalmente emergería del proceso, los asentados estimaron que el asentamiento dejaba mucho que desear en cuanto a incentivar un trabajo más intensivo. Como era de esperarse, algunos trabajadores prefirieron maximizar el tiempo dedicado a sus pequeños lotes familiares y minimizar el esfuerzo invertido en la empresa comunitaria. Considerando la incertidumbre que rodeaba la futura subdivisión de la propiedad—y, en caso que esto ocurriera, cuál porción de la tierra quedaría en manos de cada campesino—una estrategia individualista de ese tipo era previsible. En otros asentamientos, sin embargo, la explotación colectiva tuvo mayor éxito. En tales casos, la existencia de una organización sindical previa y de un fuerte liderazgo campesino parecen haber desempeñado un papel importante”⁵⁷.

Mucho más severo, aunque desde una posición igualmente favorable al principio básico de la reforma agraria, fue el juicio emitido respecto de los asentamientos por Cristóbal Kay y Peter Winn:

“El control paternalista ejercido por CORA en la planificación y financiamiento de la producción perpetuó la dependencia de los campesinos de la CORA, que incluso repartía como limosna a los asentados pagos semanales adelantados. Además, los asentamientos probaron ser económicamente poco viables; irracionales en su utilización de la tierra, mano de obra y maquinaria; un obstáculo a la planificación regional y una fuente de endeudamiento creciente de la CORA. En sus relaciones económicas y sociales, el asentamiento era demasiado similar al latifundio tradicional como para constituir la transición prometida hacia una nueva sociedad rural comunitaria”⁵⁸.

Pero el mayor pecado de los asentamientos, al menos para la crítica izquierdista, no radicó tanto en las limitaciones de su desempeño económico, como en su carácter excluyente respecto de la mayoría de los trabajadores del campo. Implementados fundamentalmente en beneficio de los antiguos inquilinos, únicos a quienes se otorgó voz y voto en las instancias de administración de los predios, los restantes «socios» del asentamiento (los antiguos peones residentes o «voluntarios») quedaron relegados a un rango de segunda categoría, sin participación en las utilidades ni en la toma de decisiones. Por su parte, los asalariados temporales o «afuerinos» fueron totalmente marginados de la asignación de tierras expropiadas, como sucedió también con la gran masa de minifundistas. Así, hacia el final del gobierno de Frei Montalva se calcula que sólo un 6% de los trabajadores rurales, correspondiente a un 15% del total de familias campesinas, había sido directamente beneficiado por las políticas redistributivas de la reforma

⁵⁷ Loveman, *op. cit.*, p. 256; traducción libre.

⁵⁸ Cristóbal Kay y Peter Winn, «La reforma agraria en el gobierno de la Unidad Popular», p. 7.

agraria⁵⁹. La creciente diferenciación interna del campesinado, unida al clima también creciente de agitación social que se apoderaba del país y a la acción de los partidos de izquierda en el mundo rural, condujo a la ocupación espontánea de tierras por parte de quienes se consideraban discriminados por la acción oficial. Las «tomas» de fundos, prácticamente desconocidas antes de 1965, aumentaron de 13 en ese año a 148 en 1969 y 456 en 1970, reflejando el desborde de las pretensiones demócrata cristianas de mantener a la reforma agraria dentro de los márgenes de la ley⁶⁰. Quedaba así pavimentado el camino para la radicalización del proceso durante el siguiente período gubernamental.

La política de reforma agraria de la Unidad Popular se debatió entre la disyuntiva de atender la demanda concreta de los campesinos, orientada en importante medida hacia un mayor reparto de tierras, y un objetivo estratégico de construcción del socialismo que no se inclinaba a fomentar el interés particular o la propiedad privada⁶¹. Bajo la conducción superior de su ministro de agricultura Jacques Chonchol, quien en el intertanto había abandonado la Democracia Cristiana para contribuir a fundar el Movimiento de Acción Popular Unitaria (MAPU), el gobierno de Allende procedió a la liquidación definitiva del latifundio tradicional (sobre ochenta hectáreas de riego básico) y a la ampliación del sector reformado, que hacia 1973 llegó a concentrar el 40% de la superficie cultivable. Al interior de este último, sin embargo, se incubó un conflicto entre los partidarios de los antiguos asentamientos y una nueva forma de organización agraria, los Centros de Reforma Agraria (CERA), que procuraba suprimir la diferencia entre campesinos residentes y afuerinos en la administración de los predios y la distribución de las utilidades.

El principio de gestión colectivista que inspiraba a los CERA y la creación de granjas estatales (Centros de Producción o CEPROS) para administrar aquellos predios expropiados de mayor complejidad técnica (haciendas madereras y ganaderas, por ejemplo), despertaron la desconfianza del grupo campesino que ya disfrutaba de los beneficios de los asentamientos o aspiraba a obtener una propiedad de carácter familiar, y que tampoco veía con malos ojos las oportunidades inéditas (y previsiblemente pasajeras) de enriquecimiento que brindaba la economía inflacionaria y el mercado negro. La agudización de esta pugna coincidió con una nueva oleada de «tomas», esta vez dirigidas hacia los predios inferiores a las ochenta hectáreas, que alcanzó en 1971 un máximo

⁵⁹ Las cifras son de Kay, «Agrarian Reform and the Class Struggle», *op. cit.*, p. 138; y «Transformaciones de las relaciones de dominación y dependencia...», *op. cit.*, p. 94; basadas respectivamente en ICIRA (Instituto de Capacitación e Investigación en Reforma Agraria), «Diagnóstico de la reforma agraria chilena, noviembre 1970-junio 1972», Santiago, ICIRA, 1972; y Solon Barraclough y J. Fernández, *Diagnóstico de la reforma agraria chilena*, México, Siglo XXI, 1974.

⁶⁰ Kay, «Agrarian Reform and the Class Struggle», *op. cit.*, p. 140.

⁶¹ La exposición contenida en este párrafo se basa fundamentalmente en Kay y Winn, «La reforma agraria en el gobierno de la Unidad Popular», *op. cit.*; Brian Loveman, *Struggle in the Countryside*, *op. cit.*, capítulo 9; y Cristóbal Kay, «Agrarian Reform and the Class Struggle», *op. cit.*, ps. 142-151.

histórico de 1278 ocupaciones, tensionando fuertemente la voluntad gubernamental de no provocar a lo que denominaba los «agricultores medianos» ni avalar acciones reñidas con la ley. Socavado por sus propias divisiones internas y por la imposibilidad de satisfacer las demandas de todos sus adherentes, el proyecto agrario de la Unidad Popular no pudo hacer frente a la contraofensiva montada por una clase terrateniente que, si bien había sido debilitada por la reforma agraria y la movilización campesina, aún tenía muchos recursos a su disposición—entre ellos, y paradójicamente, un desempeño mucho más eficiente surgido de su reacción defensiva ante la política expropiatoria⁶². Así, cuando el golpe de estado de 1973 puso fin al experimento de construcción socialista, este sector fue uno de los primeros en brindarle su calurosa acogida al emergente gobierno militar. Contrariamente a lo que pudo haberse esperado, sin embargo, el agro chileno no estaba destinado a recuperar su centenaria fisonomía señorial.

El brillo del metal.

Sin tener la ubicuidad vivencial ni la trascendencia socio-cultural del agro, la minería ha desempeñado en Chile un papel estratégico en términos de modernización económica e inserción en los mercados mundiales. La misma radicación de los conquistadores españoles en nuestro suelo estuvo asociada a la posibilidad de explotar lavaderos de oro con mano de obra indígena, al extremo que la pérdida de las tierras al sur del Bio Bio a fines del siglo XVI, muy ricas en uno y otro «recurso», comprometió seriamente la continuidad del esfuerzo colonizador. Durante lo que quedaba del período colonial, como se vio más arriba, la actividad económica se reorientó preferencialmente hacia la agro-ganadería, pero eso no significó el abandono total de las explotaciones mineras. Sobre todo a partir del siglo XVIII, los valles y serranías de lo que posteriormente sería denominado Norte Chico se llenaron de pequeñas faenas dedicadas a la extracción de oro, plata y cobre, cuyo aporte a la balanza comercial del Reino de Chile fue adquiriendo un peso cada vez más relevante.

Según algunas estimaciones, en la década anterior a la Independencia la producción de oro alcanzó una media de más de tres mil kilogramos anuales, lo que equivaldría a un 17% de la oferta mundial de ese metal⁶³. Después de 1810 ese rubro minero entró

⁶² Respecto a la supervivencia y renovación de la burguesía agraria, ver Sergio Gómez, *Los empresarios agrícolas*, Santiago, ICIRA, 1972.

⁶³ El mejor y más completo resumen de la minería colonial sigue siendo el estudio de Leland Pederson, *The Mining Industry of the Norte Chico, Chile*, Evanston, Northwestern University, 1966, del cual se ha extraído la información que precede (ps. 82-84). Las cifras de producción y comercio minero, así como un análisis del aporte del sector a la actividad económica general durante ese período, pueden encontrarse en Marcello Carmagnani, *Les mécanismes de la vie économique dans une société coloniale. Le Chili (1680-1830)*, op. cit. Para la institucionalidad minera durante el período borbónico, ver Luz María Méndez, *Instituciones y problemas de la minería en Chile, 1787-1826*, Santiago, Ediciones Universidad de Chile, 1979.

en un ciclo de rápida decadencia, pero su impacto fue más que neutralizado por los fabulosos hallazgos de plata (Agua Amarga, cerca de Vallenar, en 1811; Arqueros, al noreste de La Serena, en 1825; y sobre todo Chañarcillo, levemente al sur de Copiapó, en 1832), que hicieron de Chile uno de los principales productores mundiales. Menos espectacular pero más significativa en términos de su impacto modernizador fue la expansión paralela de la minería del cobre, que llegó a abastecer por sí sola el 44% del consumo mundial hacia la década de 1860. De la mano de estos dos productos, el Chile republicano comenzó rápidamente a dejar atrás su imagen de país agrario y colonial para transformarse, al menos en lo relativo a su presencia en los mercados mundiales, en una economía de sello primordialmente minero y capitalista: la contribución de este sector al total de las exportaciones nacionales, incluso durante el breve auge triguero de 1850-1875, siempre se ubicó por encima del 80%. Considerando que el comercio exterior era por esa época el motor indiscutido del crecimiento económico, puede deducirse lo que la minería llegó a significar para los destinos y ambiciones del país⁶⁴.

Hasta mediados del siglo XIX, sin embargo, todo ese ciclo expansivo se sostuvo sobre una base productiva que en lo esencial, y descontando una temprana salarización del régimen laboral, no difería de su pasado colonial, justificando la caracterización que de ella ha hecho Pierre Vayssiére como una «minería artesanal»⁶⁵. La extracción del mineral, tanto en la plata como en el cobre, dependía básicamente del esfuerzo físico y la experiencia de una fuerza de trabajo («barreteros» y «apires») que realizaba su labor sin mayor apoyo tecnológico o científico. La situación no variaba mucho en la etapa del refinado, donde los sistemas coloniales (o incluso prehispánicos) de fundición y amalgamación se mantuvieron vigentes hasta bien entrada la segunda mitad del siglo. La adopción de técnicas y métodos más modernos, como los que para entonces ya se empleaban en Europa y Norteamérica, hubiese requerido de inversiones que el empresariado minero no estaba en condiciones (o en disposición) de asumir. Hasta los grandes hallazgos argentíferos arriba consignados, los riesgos asociados a la actividad minera, y una legislación que tendía a fragmentar y precarizar la propiedad de los yacimientos, inhibieron la penetración del sector por agentes más acaudalados, dejando la iniciativa

⁶⁴ Aparte del capítulo 5 de la obra ya citada de Pederson, la evolución e importancia de la minería en el siglo XIX han sido exhaustivamente analizadas por Pierre Vayssiére, *Un siècle de capitalisme minier au Chili, 1830-1930*, París, C.N.R.S., 1980. Ver también para una versión sintética el trabajo de Julio Pinto V., «Chile minero: una historia de esperanza y decepción», en Julio Pinto, Javier Jofré y Ricardo Nazer, *Ignacio Domeyko, José Tomás Urmeneta y Juan Brüggen. Tres forjadores de la minería nacional*, Santiago, Instituto de Ingenieros de Minas de Chile, 1993.

⁶⁵ Pierre Vayssiére, *op. cit.*, Primera Parte. La penetración del régimen salarial en la actividad minera fue primeramente analizada por Marcello Carmagnani, *El salariado minero en Chile colonial: su desarrollo en una sociedad provincial—el Norte Chico, 1690-1800*, Santiago, Universitaria, 1963; ver también Julio Pinto y Luis Ortega, *Expansión minera y desarrollo industrial, op. cit.*, capítulo 3.

empresarial en manos de pequeños productores (cateadores, pirquineros o «buscones») que por lo general sólo contaban con sus propias fuerzas e ingenio⁶⁶. La débil capitalización persistió incluso más allá del inicio de la etapa de mayor prosperidad: los hacendados, comerciantes y financistas que hubiesen estado en situación de invertir preferían «habilitar» a los pequeños y medianos productores con adelantos de capital, insumos y herramientas antes que arriesgar su propio patrimonio en una empresa de resultados tan inciertos⁶⁷. De esta forma, una parte considerable de las utilidades generadas por la minería se desviaban hacia otros sectores, como el comercio, la agricultura o la banca, en lugar de contribuir a la modernización de su propia base productiva. El prurito «rentista» que se ha mencionado en otras partes de este volumen también afectó a la primera bonanza minera del siglo XIX.

Esta forma de enfrentar el desafío productivo estaba sin embargo condenada a chocar con la expansión de la demanda y el agotamiento de las leyes más ricas de mineral. Más fáciles de manifestarse en relación a un metal industrial que a uno precioso como la plata, estas circunstancias indujeron a partir de la década de 1830 los primeros cambios significativos en la metalurgia del cobre. Durante la década anterior, varias empresas inglesas habían probado suerte en la minería cuprífera chilena, pero su desconocimiento del medio, una inversión difícil de recuperar a corto plazo y la recesión que afectó al mercado de Londres entre 1825-26 las llevaron rápidamente a la quiebra. Así y todo, un técnico llegado a Chile con una de esas empresas y posteriormente radicado en La Serena, el alsaciano Carlos Lambert, tuvo mayor éxito en adaptar a las condiciones nacionales el sistema de refinado por hornos de reverbero desarrollado en el núcleo por entonces más avanzado de la metalurgia británica del cobre, la zona galesa de Swansea⁶⁸. Gracias

⁶⁶ Gabriel Salazar ha destacado este aspecto de la minería tradicional, que sintoniza bien con sus hipótesis sobre la radicación del espíritu empresarial y «productivista» entre los sectores populares más que a nivel de las elites; ver su *Labradores, peones y proletarios*, op. cit., capítulo II.3. Los efectos perjudiciales de la legislación colonial sobre la modernización minera han sido resaltados por William Culver y Cornel Reinhart, «Capitalist Dreams: Chile's Response to Nineteenth-Century World Copper Competition», *Comparative Studies in Society and History*, vol. 31, N° 4, 1989.

⁶⁷ Los estudios más acabados sobre el sistema de habilitación y sus efectos sobre la actividad minera son los de María Angélica Illanes, *La dominación silenciosa. Productores y prestamistas en la minería de Atacama. Chile 1830-1860*, Santiago, Blas Cañas, 1992; Steven S. Volk, «Merchants, Miners, Moneylenders: The *Habilitación* System in the Norte Chico, Chile: 1780-1850», tesis doctoral inédita, Columbia University, 1983; y John Mayo, «Commerce, Credit and Control in Chilean Copper Mining before 1880», en Thomas Greaves y William Culver (eds.), *Miners and Mining in the Americas*, Manchester University Press, 1985. Ver también Eduardo Cavieres, *Comercio chileno y comerciantes ingleses...*, op. cit., capítulo 5, y las obras generales mencionadas en las notas anteriores.

⁶⁸ El aporte tecnológico de Lambert a la minería del cobre ha adquirido casi una calidad de mito en virtud del juicio que ello le mereció a Benjamín Vicuña Mackenna en su *El libro del cobre y del carbón de piedra*, Santiago, Editorial del Pacífico, 1883. Ver también los diversos estudios que le ha dedicado a este tema el ingeniero Claudio Canut de Bon.

a esa innovación, la producción chilena quedó en condiciones óptimas para aprovechar la oportunidad generada en 1842 por la rebaja de los aranceles ingleses a la importación de cobre refinado. Durante las décadas de 1840 y 50, las exportaciones de cobre saltaron de un promedio anual inferior a las cinco mil toneladas métricas, a cifras de diez y veinte mil toneladas anuales, para alcanzar un máximo de 45 mil toneladas anuales durante los años 70. Dicha expansión impulsó y fue a la vez facilitada por la creación de grandes fundiciones de cobre equipadas con la técnica más avanzada del momento, como La Compañía de Lambert, la de Lirquén de Joaquín Edwards, o las de Guayacán y Tongoy de José Tomás Urmeneta⁶⁹. También se verificó por ese entonces una importante inversión en materia de transportes, construyéndose varias líneas férreas orientadas principalmente a atender la actividad minera (incluyendo, en este caso, a la plata). Así, aunque las faenas extractivas seguían sin evidenciar mayores adelantos, en sus etapas de refinado y comercialización la industria cuprífera fue adquiriendo una fisonomía cada vez más «industrial», justificando el sitio alcanzado por Chile como primer productor mundial. Subsidiariamente, sus avances también sirvieron para echar a andar la minería del carbón (empleado como combustible en las fundiciones y los ferrocarriles) en el Golfo de Arauco, generando un nuevo e importante núcleo de actividad extractiva⁷⁰. Más que la plata, entonces, cuya modernización sólo comenzó a hacerse manifiesta desde mediados de la década de 1860, fue el cobre el que primero introdujo en Chile la lógica del capitalismo industrial⁷¹.

Ello no bastó, sin embargo, para impedir que todo el edificio levantado a su alrededor desde la década de 1830 colapsara estrepitosamente con la recesión de 1873-78. Enfrentada a una reducción mundial de precios y a la competencia de productores estadounidenses y europeos armados de capitales enormemente superiores y tecnologías nuevamente renovadas, la minería chilena del cobre entró en un ciclo depresivo que se prolongaría hasta comienzos del siglo XX. Después de haber alcanzado su punto más bajo durante la década de 1890, con una producción anual promedio de 23,500 toneladas métricas, la leve recuperación experimentada entre 1901 y 1910 todavía fue insuficiente

⁶⁹ Los aspectos tecnológicos y comerciales de esta etapa de la minería del cobre han sido acuciosamente trabajados por Luis Valenzuela, *Tres estudios sobre el comercio y la fundición de cobre en Chile y en el mercado mundial, 1830-1880*, Santiago, Chile Ilustrado, 1995. También es de gran valor para estos efectos el estudio de Ricardo Nazer A., *José Tomás Urmeneta. Un empresario del siglo XIX*, op. cit.

⁷⁰ Ver Luis Ortega, «The First Four Decades of the Chilean Coal Mining Industry, 1840-1879», *Journal of Latin American Studies*, 14, Londres, 1982; «El mundo del carbón en el siglo XIX», en Juan Guillermo Muñoz y Marcela Orellana, *Mundo minero. Chile, siglos XIX y XX*, Universidad de Santiago de Chile, 1992; Leonardo Mazzei, «Los británicos y el carbón en Chile», ; Enrique Figueroa y Carlos Sandoval, *Carbón. Cien años de historia, (1848-1960)*, Santiago, Gráfica Nueva, 1987.

⁷¹ Esta hipótesis está desarrollada más ampliamente en Julio Pinto y Luis Ortega, *Expansión minera y desarrollo industrial: un caso de crecimiento asociado*. op. cit., capítulo 2.

para igualar el récord de 45 mil toneladas anuales alcanzado antes de la Guerra del Pacífico. Sólo con la entrada masiva de capitales norteamericanos a partir de 1910 pudo la industria cuprífera retomar su ritmo ascendente, pero en condiciones obviamente muy distintas a las de su bonanza anterior—entre ellas, el desplazamiento radical de los productores nacionales que hasta entonces habían conducido al sector.

Mucho se ha especulado en torno a las razones que explicarían tanto la incapacidad de la minería chilena para mantenerse competitiva bajo las cambiantes condiciones de finales del siglo XIX, como la «desnacionalización» que vino a romper esa dinámica depresiva, demostrando que no era la riqueza natural la que había perdido su viabilidad. Desigualdad en las dotaciones de tecnología y capital respecto de los competidores extranjeros; falta de audacia de un empresariado siempre reacio a correr grandes riesgos; rigideces de una sociedad todavía dominada por relaciones productivas de carácter tradicional, y donde la baratura de la mano de obra inhibía cualquier inversión en tecnología; trabas políticas e institucionales simbolizadas por una legislación que aún conservaba mucho de la antigua lógica colonial: éstos han sido algunos de los factores esgrimidos para dar cuenta de lo que, adoptando la nomenclatura de Aníbal Pinto, ciertamente habría que considerar como una de las grandes frustraciones del desarrollo nacional⁷². Como sea, ni el cobre ni la plata (esta última pese a un crepuscular repunte verificado a la sombra del mineral boliviano de Caracoles entre 1870 y 1878⁷³) lograron sobrevivir a la «gran depresión» del siglo XIX. Con ellos moría el primer gran sueño minero de nuestra historia republicana.

Pero aun en medio de esa agonía podía ya vislumbrarse un nuevo sueño minero que opacaría todo lo conocido hasta entonces en materia de expectativas, ganancias y frustraciones: el «oro blanco» salitrero. En rigor, las exportaciones de salitre se remontaban a la década de 1830, y su producción industrial databa al menos desde mediados de la década de 1850, cuando se introdujo la energía del vapor en la molienda y procesamiento (lixiviación) del caliche en bruto. Hasta la de 1870, sin embargo, los principales yacimientos de este mineral se encontraban fuera del territorio nacional, en el departamento peruano de Tarapacá y el litoral boliviano de Atacama, que sólo pasaría a denominarse Antofagasta luego de su anexión a Chile durante la Guerra del Pacífico.

⁷² Aparte de los trabajos de Pederson, Vayssière y Culver-Reinhart ya nombrados, el análisis específico de este proceso ha sido emprendido por Joanne Fox Przeworski, *The Decline of the Copper Industry in Chile and the Entrance of North American Capital, 1870-1916*, Nueva York, Arno, 1980; Pierre Vayssière, «La division internationale du travail et la dénationalisation du cuivre chilien (1880-1920)», *Caravelle* N° 20, Toulouse, 1973. Un escrito de época sobre el mismo tema, Santiago Macchiavello Varas, *El problema de la industria del cobre en Chile y sus proyecciones económicas y sociales*, Santiago, Imprenta Fiscal de la Penitenciaría, 1923.

⁷³ Ver Carmen Gloria Bravo, *La flor del desierto. El mineral de Caracoles y su impacto en la economía chilena*, Santiago, DIBAM, 2000.

Las primeras explotaciones salitreras bajo jurisdicción indiscutiblemente chilena se habían verificado recién hacia fines de los años 70, en los «cantones» de Aguas Blancas y Taltal, al sur de la zona limítrofe entonces en disputa con Bolivia. El trabajo y el capital chilenos, en cambio, sí habían participado de los ciclos salitreros peruano y boliviano, moderadamente en el primer caso y masivamente en el segundo⁷⁴. Como se sabe, las ambiciones desatadas por el aprovechamiento de ese recurso, cuyo mercado se expandió violentamente durante las últimas décadas del siglo XIX, fueron determinantes en precipitar la Guerra del Pacífico, también denominada ocasionalmente «del salitre»⁷⁵. A la postre, su posesión en exclusiva emergió como el más importante trofeo para el país vencedor, aunque las consecuencias que ello trajo en el largo plazo se han prestado para conclusiones bastante menos triunfalistas.

Una de ellas, bastante paradójal si se considera el precio al que se habían adquirido esos territorios, fue que el ciclo salitrero bajo administración chilena se inauguró bajo los signos de un proceso «desnacionalizador» hasta cierto punto premonitorio de lo que iba a suceder posteriormente con el cobre. Abrumados por las deudas de guerra y por sus propias convicciones doctrinarias, los gobernantes chilenos resolvieron reprivatizar una industria que poco antes las autoridades peruanas habían intentado estatizar, pero sin poder reunir los recursos necesarios para cubrir las indemnizaciones que se habían comprometido a pagar⁷⁶. Aunque esta política sólo afectaba a la región de Tarapacá, el hecho de que allí se concentrara el grueso de la producción salitrera dejaba la impresión que el Estado de Chile se deshacía de la riqueza por la que había estado dispuesto a librar una guerra y sacrificar múltiples vidas. La apropiación de la mayor parte de las oficinas por parte de empresarios extranjeros, especialmente ingleses, da aun más fuerza a la imagen de una entrega irresponsable por parte de una elite obsesionada con el *laissez faire* y habituada a desempeñar el papel de rentista⁷⁷. Otro tanto sugiere la hostilidad con que empresarios nacionales y extranjeros acogieron las preocupaciones «nacionalistas» del Presidente Balmaceda, cuyos deseos de aprovechar mejor la riqueza salitrera para Chile han sido identificados por la historiografía

⁷⁴ El mejor recuento de esta etapa temprana del ciclo salitrero sigue siendo Oscar Bermúdez Miral, *Historia del salitre, desde sus orígenes hasta la Guerra del Pacífico*, Santiago, Ediciones de la Universidad de Chile, 1963.

⁷⁵ Luis Ortega, «Los empresarios, la política y los orígenes de la Guerra del Pacífico», *Contribuciones FLACSO* N° 24, Santiago, 1984. Para una versión boliviana que también enfatiza las motivaciones económicas del conflicto (tema que la historiografía chilena tradicional ha sido bastante más reacia a digerir), ver Roberto Querejazu Calvo, *Guano, salitre y sangre*, La Paz, 1979.

⁷⁶ Aparte de la obra de Bermúdez ya citada, el intento de nacionalización peruana del salitre ha sido analizado por Robert Greenhill y Rory Miller, «The Peruvian Government and the Nitrate Trade, 1873-1878», *Journal of Latin American Studies*, vol. 5, N° 1, Londres, 1973.

⁷⁷ Esta interpretación fue elaborada originalmente a pocos años del término de la guerra por el empresario y político peruano Guillermo Billinghurst en su influyente escrito *Los capitales salitreros de Tarapacá*, Santiago, 1889.

de izquierda como una de las principales causas de la Guerra Civil de 1891⁷⁸. Sin embargo, los estudios más recientes de Thomas O'Brien sugieren que la presencia empresarial chilena en la industria salitrera antes de la Guerra del Pacífico era bastante más débil de lo supuesto, y que el Estado chileno no tenía los medios financieros para proponerse seriamente una política nacionalista frente al salitre⁷⁹. Si a ello se agrega su indesmentible ortodoxia liberal, no cabe duda que resultaba más cómodo delegar la gestión productiva en manos privadas, aunque fuesen mayoritariamente extranjeras, y participar de las ganancias a través de un impuesto que, como se dijo en otra parte de este volumen, irrigó generosamente toda una gama de iniciativas, algunas productivas y otras no, que dieron sustento económico a las prácticas de la «república salitrera».

Estimulados por esta buena disposición oficial, los inversionistas extranjeros aprovecharon el clima de postguerra para llevar a cabo una transformación radical de la industria salitrera. Armados del nuevo sistema Shanks para el procesamiento del caliche, adaptado en 1878 por el joven ingeniero inglés James (o como gustaría después ser llamado, «Santiago») Humberstone, ampliaron sustancialmente la escala de las faenas e hicieron de las oficinas verdaderos complejos industriales con dotaciones obreras que se contaban por centenares o miles de personas en cada planta. La organización empresarial también se acomodó a las nuevas demandas de tecnología y capital, reemplazando a las antiguas explotaciones familiares o sociedades colectivas por gigantescas sociedades anónimas que operaban desde Londres u otros centros financieros europeos⁸⁰. Gracias a ello, la producción aumentó de menos de un millón de toneladas anuales en la década de 1880 hasta alcanzar un máximo de tres millones en 1917. Comparado con lo que había sido la experiencia de la plata y el cobre, el salitre también aportó al país un volumen mucho mayor de ingresos: tomando en cuenta todo el período transcurrido entre 1810 y 1902, Pederson ha calculado el valor de la producción salitrera en más de 679 millones de pesos, en tanto que el cobre habría aportado 583 millones y la plata menos de 273⁸¹. Si se proyectan esas cifras hasta abarcar el conjunto del ciclo salitrero «clásico», es decir, hasta 1930, queda en evidencia el salto exponencial que significó para la economía chilena esta nueva forma de dependencia minera. Tanto por su propia organización

⁷⁸ Esta tesis ha sido argumentada con especial fuerza por Hernán Ramírez Necochea, *Balmaceda y la contrarrevolución de 1891*, Santiago, tercera edición corregida, Universitaria, 1972; rebatida por Harold Blakemore, *Gobierno chileno y salitre inglés, 1886-1896*. Balmaceda y North, edición original inglesa, Londres, Athlone Press, 1974.

⁷⁹ Thomas F. O'Brien, *The Nitrate Industry and Chile's Crucial Transition: 1870-1891*, Nueva York y Londres, London University Press, 1982.

⁸⁰ Además del texto de O'Brien ya citado, este tema ha sido analizado en profundidad por Harold Blakemore, *Gobierno chileno y salitre inglés 1886-1896: Balmaceda y North*, edición original inglesa, Londres, Athlone Press, 1974.

⁸¹ Pederson, *op. cit.*, p. 171. Las cifras están expresadas en moneda del mismo valor.

interna como por los efectos que indujo en el resto de la actividad productiva, financiera y comercial, mencionados ya en otras partes de esta obra, la industria del salitre ciertamente marcó una nueva etapa en la historia del capitalismo nacional⁸².

En ese contexto, y retomando una vez más el análisis de Thomas O'Brien, es dable reconocer que no resultaba fácil para los empresarios chilenos mantenerse en un pie mínimamente competitivo, tal y como estaba ocurriendo por esos mismos años en la industria del cobre. Así y todo, con la llegada del nuevo siglo comenzó a verificarse una recuperación de la presencia nacional en el sector, la que pasó de un 15% de la propiedad en 1901 a un 51% en 1921, insinuando que la desnacionalización del salitre habría sido un fenómeno relativamente transitorio⁸³. Detrás de este sorprendente desarrollo, sin embargo, lo que se oculta es el estancamiento en que cayó la tecnología salitrera tras los grandes cambios de la década de 1880. Salvo por el reemplazo del carbón por el petróleo, y por la incorporación de rieles móviles (y más tarde camiones), en el transporte del mineral desde la pampa hasta las plantas procesadoras («máquinas»), las instalaciones productivas no sufrirían mayores modificaciones hasta el final del ciclo. Las faenas extractivas, por su parte, que casi no habían sido afectadas por la introducción del sistema Shanks (salvo en el sentido que éste requería una fuerza de trabajo mucho mayor), siguieron entregadas al trabajo «artesanal» de una legión de operarios que creció de menos de diez mil en la década de 1880 a más de sesenta mil en algunos años de la de 1920. Así, como había sucedido antes en el cobre, la capacidad innovadora inicialmente demostrada por los empresarios salitreros no logró consolidarse en el tiempo, pese a la mayor concentración en esta industria de gerentes y técnicos extranjeros.

Lo que sucedió fue que, favorecidos por un monopolio natural de producción, los salitreros prefirieron enfrentar la competencia y las fluctuaciones de la demanda manipulando los precios, a través de *trusts* o «Combinaciones», que invirtiendo en nuevas y mejores tecnologías⁸⁴. De esta forma, terminaron incentivando el perfeccionamiento de abonos antiguos alternativos al salitre, como el sulfato de amoníaco, y también la creación de sustitutos sintéticos. El estallido de la Primera Guerra Mundial y el aislamiento comercial que ella significó para Alemania precipitaron el proceso, iniciando la agonía definitiva del monopolio salitrero chileno⁸⁵. Como se ha visto en otras partes de esta

⁸² Ver Julio Pinto y Luis Ortega, *Expansión minera y desarrollo industrial...*, op. cit.

⁸³ Alejandro Soto Cárdenas, *Influencia británica en el salitre. Origen, naturaleza y decadencia*, op. cit., p. 51.

⁸⁴ Ver Joseph R. Brown, «Nitrate Crises, Combinations and the Chilean Government in the Nitrate Age», *Hispanic American Historical Review*, vol. 43, N° 2, 1963; también Enrique Reyes N., «El mercado mundial del salitre chileno y el problema de la especulación: 1889-1913», *Nueva Historia* Nos. 15-16; «Salitre de Chile: apertura, inversión y mercado mundial, 1880-1925», Universidad Católica Blas Cañas, *Serie de Investigaciones* N° 6, Santiago, 1994.

⁸⁵ Ver J. Ricardo Couyoumdjian, *Chile y Gran Bretaña durante la Primera Guerra Mundial y la Postguerra, 1914-1921*, Santiago, Editorial Andrés Bello, 1986.

obra, la prolongación de esta etapa a lo largo de la década de 1920 sirvió de marco para la descomposición política y social del orden parlamentario. Ella promovió también una tardía renovación tecnológica, nuevamente a cargo de capitales norteamericanos, concretada en la invención del sistema Guggenheim, de la cual nacerían las gigantescas oficinas de María Elena y Pedro de Valdivia. Era sin embargo demasiado tarde para rescatar al ciclo salitrero de su auto-infligida fatalidad: ni la intervención del Estado a través de la polémica Compañía de Salitres de Chile (COSACH), en las postrimerías de la dictadura de Ibáñez, sirvió para prevenir los efectos de la Gran Depresión. Y aunque las nuevas oficinas Guggenheim y algunas de las mayores oficinas Shanks (Chacabuco, Santa Laura, La Palma—rebautizada en 1934 con el nombre de «Humberstone») siguieron elaborando por varias décadas más, la época de oro del salitre tocaba claramente a su fin⁸⁶. En medio de una dolorosa estela de hambre, miseria y cesantía, otro sueño minero desembocaba en un frustrante despertar.

Pero antes incluso que la Gran Depresión arrasara con la industria salitrera, al interior del mundo minero comenzaban a manifestarse las dos fuerzas que darían pie a un nuevo ciclo de crecimiento y modernización: el capital norteamericano y el intervencionismo estatal⁸⁷. En el primer caso, la explotación del antiguo mineral de El Teniente por el ingeniero estadounidense William Braden a partir de 1905 sirvió de preámbulo para la penetración masiva de inversiones de esa nacionalidad en la alicaída minería cuprífera chilena, iniciando la hegemónica historia de la «Gran Minería» del siglo XX. Equipados con las tecnologías y los capitales requeridos para aprovechar los grandes yacimientos de cobre porfírico distribuidos a lo largo del territorio, gigantescos consorcios como Guggenheim, Anaconda y Kennecott pusieron en funcionamiento las minas de El Teniente, Chuquicamata y Potrerillos, de cuyos destinos iba a depender gran parte de la economía nacional durante lo que restaba del siglo. Alejándose de la fisonomía «artesanal» que hasta entonces había caracterizado al grueso de la minería metálica, las empresas norteamericanas industrializaron el conjunto del proceso productivo—incluyendo las faenas de extracción, hasta entonces básicamente consagradas al esfuerzo humano—mediante la aplicación de las maquinarias más modernas y los últimos adelantos ingenieriles, alcanzando escalas de explotación previamente desconocidas en Chile. Gracias a ese esfuerzo, sólo entre 1906 y 1929 la producción «chilena» de cobre fino subió de poco menos de 26 mil a más de 320 mil toneladas métricas anuales, con lo que su

⁸⁶ El estudio más completo y detallado de la etapa final del ciclo salitrero es el de Alejandro Soto Cárdenas, *Influencia británica en el salitre*, op. cit. Ver también el artículo de Thomas O'Brien, «Rich beyond the Dreams of Avarice: The Guggenheims in Chile», *Business History Review* N° 63, Harvard, 1989.

⁸⁷ En lo que sigue, ha sido de gran ayuda el trabajo realizado a solicitud del Instituto de Ingenieros de Minas de Chile por Julio Pinto y Ricardo Nazer sobre la historia minera del siglo XX, aún inédito.

aporte a la oferta mundial pasó de un 3,6% a un 16%⁸⁸. Al mismo tiempo, y como se mencionó más arriba, la empresa Guggenheim también se interesó en el salitre, llevando a cabo las transformaciones tecnológicas que harían posible la supervivencia, aunque menguada, de esa tradicional industria. Por último, con la apertura en 1919 del mineral de hierro El Tofo, la también norteamericana Bethlehem Steel Corporation inauguró una línea de producción minera prácticamente nueva, y cuya existencia era por entonces juzgada indispensable para cualquier proyecto industrializador⁸⁹. De esa forma, cuando la crisis mundial de 1929-1932 vino a interrumpir, breve pero dramáticamente, el resurgimiento minero en curso, la inversión extranjera ya parecía haber sentado las bases de lo que sería el reemplazo histórico del senescente ciclo salitrero.

A diferencia de ocasiones anteriores, este proceso no fue acogido con universal beneplácito dentro del país. Alarmado por lo que el ambiente crecientemente nacionalista de la época consideraba una hipoteca del patrimonio nacional, un influente sector de opinión (en el que figuraban prominentemente los ingenieros que se habían venido formando últimamente en Chile) comenzó a denunciar la desnacionalización de la riqueza minera, el escaso aporte de las grandes empresas extranjeras al desarrollo interno, y la indiferencia de las autoridades de gobierno respecto de una actividad llamada a tener una gran incidencia en el futuro cada vez más incierto de nuestra economía. Así por ejemplo, el presidente de la Sociedad Nacional de Minería, Carlos Besa, justificaba en 1916 la convocatoria de un Congreso Chileno de Minería y Metalurgia en términos bastante reñidos con el liberalismo hasta entonces dominante:

“El letargo en que permanecieron nuestras minas después del primer período, había llegado a hacer creer que la minería, ya no existía sino en la mente de algunos ilusos. Los capitales extranjeros han venido a despertarnos, a desvanecer el error, a convencer a los rebeldes, a levantar el velo del olvido con que se quería cubrir nuestras minas. Es por eso que he querido convocaros a todos vosotros para que unidos en un mismo propósito, tracemos un plan de trabajo

⁸⁸ Para la historia de la Gran Minería del Cobre, ver, entre otros, Mario Vera Valenzuela, *La política económica del cobre en Chile*, Santiago, Ediciones de la Universidad de Chile, 1961; Alexander Sutulov, *El cobre chileno*, Santiago, Codelco, 1975. El Teniente ha sido objeto de un estudio exhaustivo en dos volúmenes por parte de María Celia Baros, bajo el título de *El Teniente. Los hombres del mineral*, Santiago, Codelco Chile-División El Teniente, 1995 y 2000; y también, en un notable trabajo de historia social, por Thomas M. Klubock, *Contested Communities. Class, Gender and Politics in Chile's El Teniente Copper Mine, 1904-1951*, Duke University Press, 1998. Para el caso de Chuquicamata se dispone de un interesante estudio comparado, de carácter histórico-antropológico, realizado por Janet L. Finn, *Tracing the Veins. Of Copper, Culture and Community from Butte to Chuquicamata*, Berkeley, University of California Press, 1998.

⁸⁹ Pederson, *op. cit.*, capítulo 6; Antonia Echenique y Concepción Rodríguez, *Historia de la Compañía de Acero del Pacífico S.A.*, Santiago, CAP, 1990, vol. I: *Huachipato: consolidación del proceso siderúrgico chileno, 1905-1950*.

que sea resultante de la opinión general. El Estado debe tomar intervención y participar en una riqueza que debió entregar bajo ciertas condiciones y no libremente. Resumiendo señores, ha llegado ya el momento en que debemos organizar la industria nacional sobre bases seguras y definidas”⁹⁰.

Más enérgicos todavía fueron los llamados a la nacionalización cuprífera formulados a comienzos de los años veinte por los ingenieros Santiago Marín Vicuña y Santiago Macchiavello Varas, quienes en diversos e influyentes escritos conminaron al Estado a asumir un papel más protagónico en el desarrollo nacional a través del control de la principal industria exportadora⁹¹. Haciéndose eco de ese tipo de inquietudes, el proyecto estatista y fundacional que inspiró a la dictadura de Ibáñez dio los primeros pasos en la dirección de una política minera más enérgica, creando organismos de fomento sectorial, como la Caja de Crédito Minero y la Caja de Fomento Carbonero, o participando directamente en la gestión de empresas productivas como ESVAL (Compañía Electro-Siderúrgica de Valdivia) y la ya mencionada COSACH. Como tantas otras cosas, la Gran Depresión interrumpió temporalmente estos ímpetus, pero sólo para verlos resurgir con mayor fuerza hacia fines de los años treinta bajo el alero de la Corfo. Entre los planes sectoriales desarrollados por esta corporación destacó el de apoyo a la minería cuprífera nacional (que por esa época comenzó a denominarse «pequeña y mediana minería») a través de la creación de una fundición estatal en Paipote; la instalación de una siderurgia nacional en Huachipato; y los inicios de la extracción y refinamiento de petróleo en Magallanes y Concón. Gracias a todas estas iniciativas, hacia mediados de los años cincuenta el Estado se había convertido en uno de los puntales de la minería chilena, complementando la actividad extranjera en sectores como el cobre y el salitre, o desarrollando por su cuenta líneas totalmente nuevas como el acero y el petróleo⁹².

La evolución paralela de la Gran Minería transnacional y la minería desarrollista estatal no siempre se caracterizó por la convivencia pacífica. Por una parte, el financiamiento de los planes de desarrollo que comenzaron a desplegarse desde los años treinta dependía en buena medida de la creciente tributación de las empresas extranjeras, así como de la manipulación del tipo de cambio que acompañó a la ya mencionada política de control estatal sobre la compraventa de divisas. Para quienes apoyaban estas políticas,

⁹⁰ Citado en el estudio inédito de Julio Pinto y Ricardo Nazer mencionado en la nota 86.

⁹¹ Santiago Marín Vicuña, *La industria del cobre en Chile: problemas nacionales*, Santiago, Imprenta Universitaria, 1920; Santiago Macchiavello Varas, *El problema de la industria del cobre en Chile y sus proyecciones económicas y sociales*, Santiago, Imprenta Fiscal de la Penitenciaría, 1923.

⁹² El desarrollo de la minería estatal ha sido tratado con bastante minuciosidad en Luis Ortega y otros, *Corporación de Fomento de la Producción*, op. cit. El caso específico de la construcción de la Fundición Paipote es materia de estudio de Juan O'Brien y otros, *Fundición y territorio. Reflexiones históricas sobre los orígenes de la Fundición Paipote*, Santiago, Enami, 1992; para el caso del petróleo ver Javier Jofré Rodríguez, *Forjadores de la actividad petrolera en Chile*, Santiago, Instituto de Ingenieros de Minas de Chile, 1995.

incluyendo muchos empresarios de la pequeña y mediana minería, las grandes productoras de cobre debían aportar a su país anfitrión en proporción a las utilidades que de él extraían. Así, hacia 1953 la tasa de tributación efectiva aplicada a la Anaconda y la Kennecott alcanzó un 63,5% del valor total producido, habiendo sido en 1939 sólo de un 11,5%⁹³. Si a esto se agrega el gravamen adicional resultante del control cambiario, las cifras se elevan a un rango que va desde el 65% hasta el 92%⁹⁴. Durante este mismo tiempo, sin embargo, la política de fijación de precios decretada unilateralmente por el gobierno de Estados Unidos con motivo de la Segunda Guerra Mundial, y repuesta entre 1950 y 1953 debido a la Guerra de Corea, significó una pérdida considerable para el país por concepto de diferencias con lo que habría sido un precio libre de mercado. De ese modo, lo que el Estado chileno podía «recuperar» por medio de la tributación quedaba erosionado en su base por la manipulación del mercado impuesta por quien, irónicamente, comenzaba a perfilarse como el principal impulsor mundial de la libre empresa⁹⁵.

Considerando el significado estratégico que el cobre había a esas alturas adquirido para la economía y para el fisco nacional (sobre el 60% de las exportaciones, y más de la mitad de lo recaudado por concepto de impuesto a la renta⁹⁶), no es extraño que los roces señalados condujeran a una creciente desmotivación entre las empresas extranjeras, expresada en un visible estancamiento de su actividad, y a un también creciente repudio entre la opinión pública nacional, cada vez más sensible a los costos de lo que justamente por entonces comenzaba a denominarse «dependencia». La ley de «Nuevo Trato» promulgada en 1955 procuró limar las diferencias más importantes, comprometiéndose las autoridades a moderar la carga tributaria y liberar la conversión de divisas, a cambio de un incremento en la inversión y la producción por parte de las transnacionales. La nueva legislación también se hacía cargo del ámbito cada vez más conflictivo de las relaciones laborales, emitiendo en 1956 un Estatuto de los Trabajadores del Cobre que procuraba estabilizar la situación social del sector legalizando sus organizaciones sindicales y sometiendo al arbitraje estatal los conflictos con las empresas⁹⁷. Con estas medidas, el Estado buscaba generar un clima que infundiera mayor confianza a los inversionistas extranjeros, pero a la vez incrementar su presencia en una industria que hasta esa fecha se había desempeñado casi como un enclave. De no obtenerse resultados con esta fórmula,

⁹³ Mamalakis, *The Growth and Structure of the Chilean Economy*, op. cit., p. 225.

⁹⁴ Theodore Moran, *Multinational Corporations and the Politics of Dependence. Copper in Chile*, op. cit., p. 93. Ver también Mario Vera Valenzuela, op. cit.

⁹⁵ Ver Joaquín Fermandois, «Cobre, guerra e industrialización en Chile, 1939-1945», op. cit.; y Michael Monteón, *Chile and the Great Depression. The Politics of Underdevelopment, 1927-1948*, op. cit., capítulos 7 y 8.

⁹⁶ Cifras extraídas de Ricardo Ffrench-Davis, *Políticas económicas en Chile 1952-1970*, op. cit.

⁹⁷ Sobre la radicalización del movimiento obrero en la gran minería del cobre hacia los años cincuenta, ver Klubock, op. cit., capítulo 9.

y citando a uno de los principales portavoces del resurgente nacionalismo minero, Radomiro Tomic, «solamente la nacionalización integral podría proporcionar al país la posibilidad de desarrollar un esquema verdaderamente eficaz de protección y promoción de sus intereses fundamentales y permanentes en relación con una industria clave para su destino»⁹⁸.

A la postre, como se sabe, la contradicción fue resuelta—temporalmente—en favor de la minería estatal, primero con la «chilenización» de la gran minería del cobre bajo el gobierno de Eduardo Frei Montalva, y luego con la nacionalización de prácticamente toda la actividad minera bajo la Unidad Popular. A decir verdad, el régimen de «Nuevo Trato» había sido bastante decepcionante en sus resultados en materia de producto e inversión, pese a la puesta en marcha en 1959, tras el cierre del antiguo mineral de Proterillos, de la mina El Salvador. La inversión total acumulada entre 1955 y 1964, ascendente a poco más de 250 millones de dólares, estaba lejos de los 400 millones proyectados por los gestores del Nuevo Trato, en tanto que la producción sólo creció durante el mismo lapso en un 34,8%⁹⁹. Comparado con una minería estatal que seguía creciendo vigorosamente a través de sus tres ramales del cobre (creación en 1960 de la Empresa Nacional de Minería-ENAMI e inauguración en 1964 de la nueva fundición estatal de Ventanas); el hierro (modernización de la usina de Huachipato y expansión de su empresa propietaria, la Compañía de Aceros del Pacífico-CAP, hacia la extracción directa de mineral de hierro, en competencia con la norteamericana Bethlehem Chile); y el petróleo (construcción de una nueva refinería en Concepción y significativos avances en el autoabastecimiento nacional de ese combustible); el desempeño de las transnacionales alimentó las convicciones de quienes, como Radomiro Tomic, venían presionando en favor de una política más nacionalista. La influencia que hacia aquellos años habían adquirido los planteamientos desarrollistas de la Cepal, y las posturas más proclives al socialismo en general, no hicieron sino consolidar la legitimidad política y social de ese tipo de propuestas.

Fue así como, en un contexto análogo al que rodeó las políticas de reforma agraria analizadas en el subcapítulo anterior, la administración de Eduardo Frei Montalva resolvió incrementar la presencia estatal y nacional en la gran minería a través del programa de «chilenización» puesto en marcha legalmente a partir de 1966. Orientado fundamentalmente a aumentar la producción, y sobre todo el procesamiento y refinado del mineral dentro de Chile, este proyecto, en consonancia con la preferencia demócrata

⁹⁸ Citado en Julio Pinto y Ricardo Nazer, *op. cit.* Para un análisis en profundidad de este período en la historia del cobre ver Theodore Moran, *op. cit.*, capítulos 3 y 4; Mario Vera Valenzuela, *op. cit.*; y Alexander Sutulov, *op. cit.*

⁹⁹ Cifras obtenidas de Sutulov, *op. cit.*, y de Ricardo Ffrench-Davis y Ernesto Tironi, *El cobre en el desarrollo nacional*, Santiago, Nueva Universidad, 1974.

cristiana por las iniciativas económicas mixtas, no se pronunció por un antagonismo frontal con las empresas extranjeras ni con la inversión privada en el sector. Antes por el contrario, lo que se buscó fue una asociación con el capital transnacional que permitiese simultáneamente velar por los intereses nacionales y aprovechar el acervo tecnológico, financiero y empresarial de entidades como la Anaconda o la Kennecott. Se procedió así, a través de la recién estrenada Corporación del Cobre (CODELCO), a suscribir una serie de «Convenios del Cobre» que derivaron en la adquisición por parte del Estado chileno de un 51% de la propiedad de la gran minería del cobre, a la que se incorporaron por aquellos mismos años los dos nuevos yacimientos de Exótica y Andina. Una política análoga se implementó con lo que quedaba de la industria salitrera bajo propiedad extranjera, constituyéndose en 1968 la Sociedad Química y Minera de Chile (SOQUIMICH). El aporte de este sector a las exportaciones mineras se había reducido, sin embargo, a un mísero 2,5% del total nacional. Mucho más significativas habían llegado a ser las exportaciones de hierro (7,7%), pese a lo cual éste no fue sometido a un proceso de chilenización, tal vez porque el aporte nacional a través de CAP y una creciente pequeña y mediana minería ya superaba el 70% del producto sectorial¹⁰⁰.

Evaluada en términos de la inversión efectuada, o de la mayor ingerencia estatal en un sector tan estratégico, puede decirse que la política de chilenización minera satisfizo las expectativas de sus gestores. Sin embargo, la favorable evolución del precio del cobre entre 1965 y 1970, que llegó a triplicar la cifra de 29 centavos de dólar la libra proyectada en la negociación de los convenios, generó utilidades que hacían aparecer las franquicias y condiciones ofrecidas a las empresas como excesivas y perjudiciales a los intereses del país. Citando una vez más a Radomiro Tomic, esta vez en declaraciones formuladas a comienzos de 1970:

“Durante estos cinco años el cobre se ha vendido a un precio promedio superior a 60 centavos de dólar por libra, contra un costo de producción de 22 centavos. La nacionalización legal e integral nos habría permitido haber pagado ya el valor total de todas las instalaciones de la Anaconda y la Kennecott en Chile y haber financiado por nosotros mismos el programa de expansión. Y disponer en el futuro de centenares de millones de dólares al año—chilenos, nuestros, no créditos o deudas—para acelerar masivamente el desarrollo industrial del país. Es una oportunidad que no volverá jamás”¹⁰¹.

¹⁰⁰ Las cifras son de Ffrench-Davis, *Políticas económicas en Chile*, op. cit., p. 273; y del *Anuario de la Minería en Chile*, Servicio de Minas del Estado, 1970, citadas en Pinto y Nazer, op. cit. Sobre la minería del hierro ver Antonia Echenique, op. cit. vol. 2; y Gerrit L. Blokuis, *El mineral del «Algarrobo»*. Historia de un gran yacimiento de fierro, Santiago, CAP, 1987, editado y corregido por Antonia Echenique y Concepción Rodríguez.

¹⁰¹ Citado en Eduardo Novoa Monreal, *La batalla por el cobre. Comentarios y documentos*, Santiago, Quimantú, 1972, p. 59. En esa misma obra hay un juicio fuertemente crítico de la política de chilenización. Ver también al respecto Theodore Moran, op. cit., capítulo 5.

Si así opinaba un partidario del gobierno demócrata cristiano que además se proyectaba como su inmediato y directo sucesor, no llama la atención que la administración entrante de Salvador Allende se inclinase aun más decididamente en favor de una política de «nacionalización integral». Así, por su iniciativa y con el apoyo unánime de los partidos políticos entonces representados en el Congreso, el 16 de julio de 1971 la nacionalización de la gran minería del cobre finalmente se convirtió en ley. Igual camino tomaron la minería del salitre y el hierro, así como la propiedad privada en la minería del carbón. Justificando su política de estatización total, el Presidente Allende señalaba en el mensaje con que acompañó el proyecto de nacionalización del cobre que «la recuperación de las riquezas básicas a través de la nacionalización es una medida indispensable y de urgencia para garantizar nuestra independencia económica y nuestra plena soberanía. Esta gran reivindicación nacional es, en gran medida la razón de existencia del movimiento popular. Es el pueblo hecho gobierno, el pueblo y su gobierno, quienes luchan por la completa libertad económica, por el libre poder de decisión sobre nuestros recursos, que permitan la creación de una nueva sociedad y de un hombre nuevo». El cobre y los demás minerales debían cumplir a cabalidad, como se decía por aquella época, con su papel de «suelo de Chile».

Como tantas otras cosas, la política minera de la Unidad Popular fue arrastrada por las convulsiones que afectaron al período 1970-1973. Estimando que las utilidades excesivas obtenidas por las transnacionales del cobre superaban el valor de las indemnizaciones establecidas por la ley de nacionalización, el Presidente Allende determinó que no procedía pagar nada por este concepto. En represalia, las empresas afectadas iniciaron una campaña de boicots y embargos en contra del cobre chileno que comprometió aun más la solvencia fiscal y la estabilidad económica en un momento ya de por sí complicado. El aislamiento internacional se unió a una baja en la producción minera para configurar un cuadro de fuerte crisis sectorial, adicionalmente alimentado por la emblemática huelga declarada por una parte de los sindicatos de El Teniente durante los meses previos al golpe militar¹⁰². De esta forma, cuando las fuerzas armadas derrocaron a Salvador Allende, la recientemente estatizada minería cayó dentro de la política de desprestigio con que las nuevas autoridades evaluaron el conjunto de la obra de sus predecesores. En este caso, sin embargo, el simbolismo que había adquirido el sector como indicador de soberanía nacional haría más difícil el regreso a la privatización y a la recepción de inversiones extranjeras.

¹⁰² Ver Sergio Bitar y Crisóstomo Pizarro, *La caída de Allende y la huelga de El Teniente*, Santiago, Ornitorrinco, 1986. Un análisis muy sugerente sobre el carácter e implicancias de esta huelga en Thomas Klubock, *Contested Communities*, *op. cit.*, Conclusión.

La industria: barómetro de civilización¹⁰³

Desde la maduración del capitalismo bajo el impulso de la Revolución Industrial, esta rama de actividad ha sido casi unánimemente considerada como el principal motor y exponente del desarrollo económico. Su propia capacidad para organizar más eficientemente el trabajo, desarrollar las fuerzas productivas, incorporar tecnologías e incrementar la productividad la ha convertido en modelo emblemático de modernización, así como sus efectos de estímulo y profundización de los mercados han contribuido a irradiar dicho proceso hacia otros sectores de la economía, transformando estructuras tradicionales y generando ciclos de crecimiento de una magnitud sin precedentes. De la mano de la producción industrial, las potencias capitalistas han alcanzado niveles de vida que son motivo de envidia para el resto del mundo, y han podido además imponer su hegemonía sobre los países que no han participado, o han participado sólo fragmentariamente, de tan radical transformación. Así, la presencia o ausencia de un sector industrial, y la capacidad de éste para articular el conjunto de la actividad económica, ha llegado a constituirse en el principal criterio de demarcación entre los países desarrollados y subdesarrollados, «centrales» y «periféricos», autónomos y dependientes¹⁰⁴.

En ese contexto, y como ya se ha discutido en los capítulos anteriores de este volumen, la ausencia o la debilidad de la industria ha sido frecuentemente sindicada como la principal explicación para nuestro propio subdesarrollo. Una industrialización más enérgica y autosostenida, se dice, habría aportado un estímulo determinante para un crecimiento mejor integrado, una mayor autonomía respecto de los ciclos externos y los centros de poder mundial, y una distribución más equitativa de la riqueza social. Aun ahora, cuando la apertura comercial indiscriminada y una división internacional

¹⁰³ Se ha tomado esta expresión del libro de Antonia Echenique y Concepción Rodríguez, *Historia de la Compañía de Acero del Pacífico*, op. cit., ps. 19-21. A su vez, ellas lo citan de una solicitud publicada en 1886 en el *Boletín de la Sociedad de Fomento Fabril*.

¹⁰⁴ La bibliografía sobre este tema es vastísima, y escapa absolutamente a las posibilidades de un resumen como éste. Un autor reciente que se ha dedicado a organizar y sistematizar este análisis es Angus Maddison, especialmente a través de sus obras *Las fases del desarrollo capitalista*, edición original inglesa, Oxford University Press, 1982; e *Historia del desarrollo capitalista. Sus fuerzas dinámicas*, edición original inglesa, Oxford University Press, 1991. Para análisis históricos de la Revolución Industrial ver Eric J. Hobsbawm, *La Era de la revolución, 1789-1848*, edición original inglesa, Londres, Weidenfeld & Nicolson, 1962; T. S. Ashton, *La Revolución Industrial, 1760-1830*, edición original inglesa, Londres, 1977; Tom Kemp, *La revolución industrial en la Europa del siglo XIX*, edición original inglesa, Londres, 1969; y del mismo autor, *Historical Patterns of Industrialization*, Londres, Longman, 1978. Para las experiencias de industrialización «tardía» ver Alexander Gerschenkron, *Atraso económico e industrialización*, edición castellana, Barcelona, Ariel, 1970; la situación latinoamericana ha sido analizada, entre muchos otros, por Fernando Henrique Cardoso y Enzo Faletto, *Dependencia y desarrollo en América Latina*, op. cit.

del trabajo más acentuada tienden a desplazar al crecimiento industrial como fórmula predilecta de crecimiento, la creación de valor agregado, en gran medida sinónimo de un procesamiento industrial de las materias primas, sigue apareciendo como un ingrediente necesario para consolidar los supuestos logros y proteger al país de fluctuaciones extremas, dando mayor dinamismo y madurez a la economía. Así, ya sea que se oriente hacia el consumo interno o el comercio exterior, la industria conserva un sitio estratégico en el camino a la modernización. Por la persistente dificultad en implantarla, conserva también un marcado carácter de meta no lograda, o, a lo más, sólo lograda a medias.

Al iniciar Chile su trayectoria como país independiente, la Revolución Industrial recién se consolidaba en Inglaterra y comenzaba a despuntar en otras economías destinadas a convertirse en vanguardias del capitalismo industrial: Francia, Bélgica, Alemania, Estados Unidos. A diferencia de aquellas experiencias, sin embargo, nuestro país no había pasado por un proceso previo de creación de manufacturas a gran escala, difusión de la industria doméstica, ampliación de los mercados internos y acumulación de capital mercantil que los estudios recientes han bautizado como «proto-industrialización», y cuyo papel fue ir preparando las condiciones para el posterior despegue industrial¹⁰⁵. En el caso chileno, la dispersión poblacional y la pequeñez de los mercados internos, determinada tanto por la pobreza como por la escasez demográfica, configuraban un cuadro muy poco propicio para el tipo de división del trabajo y demanda interna que hubiese facilitado un desarrollo importante de la manufactura. Tanto los observadores de la época como los estudios más recientes sugieren que la mayoría de la población, sobre todo la que habitaba en el campo (hasta mediados del siglo XIX, más del 80% del total), producía sus propios artículos de consumo (ropas, herramientas, menaje doméstico) en una actividad que se alternaba con el trabajo agrícola o minero.

Sólo en las pocas y emergentes ciudades, que todavía cumplían a duras penas con los requisitos para ser clasificadas como tales, existía la demanda suficiente para justificar la presencia de un artesanado más o menos independiente. Sin embargo, la mayor apertura de estos centros hacia el exterior determinó que dichos productores debieran competir desde muy temprano con la manufactura importada, lo que se tradujo en un importante freno a sus posibilidades de expansión. Como lo han demostrado los estudios de Sergio Grez y Gabriel Salazar, la lucha artesanal por defenderse de la competencia extranjera, y la porfiada predilección que hacia ésta exhibían los grupos con mayor capacidad de compra, configuraron uno de los grandes dramas históricos que

¹⁰⁵

Para un resumen de esta discusión ver F.F. Mendels, «Proto-industrialization: The First Phase of the Industrialization Process», *The Journal of Economic History*, vol. 32:1, 1972; también Peter Kriedte, Hans Medick, Jürgen Schlumbohm, *La industrialización antes de la industrialización. La industria rural en la génesis del capitalismo*, traducción castellana, Barcelona, Crítica, 1986.

depararía el siglo XIX a ese segmento del mundo popular¹⁰⁶. Así, aun cuando el censo de 1854 identificó al artesanado como el segundo grupo más numeroso dentro de la población económicamente activa, la pobreza de sus efectivos (muchos de ellos mujeres hilanderas, tejedoras o alfareras), y la debilidad de la demanda hacia la cual se orientaba su producción, no lo convertían en una base muy propicia para una capitalización propiamente industrial¹⁰⁷.

De esa forma, y en consonancia con lo sucedido en otras economías periféricas, no fue el mercado interno sino los núcleos exportadores los que dieron lugar en Chile a la aparición de las primeras industrias modernas. Como se ha visto en otra parte, las limitaciones impuestas por un modo de producción todavía tradicional (poca movilidad de los factores productivos, bajo costo y productividad de la mano de obra, falta de integración de los espacios económicos, escasísima incorporación de tecnologías), obstaculizaron la respuesta a los requerimientos de alimentos y materias primas que por entonces comenzaban a manifestar las economías más adelantadas, obligando a una transformación en profundidad de algunos procesos de elaboración. En el período bajo consideración, antes de la crisis de 1873-78 y del estallido de la Guerra del Pacífico, este fenómeno se hizo sentir con mayor intensidad en la minería cuprífera y la molinería del trigo, sectores tempranamente enfocados hacia una demanda internacional en explosiva expansión.

En el primer caso, las ventajas de exportar el cobre en estado refinado o semi-refinado impulsaron la construcción de grandes fundiciones como las de Panulcillo, Lirquén, Lota, Guayacán o Tongoy, dotadas de motores a vapor, dependencias industriales anexas, y contingentes laborales que fluctuaban entre los 100 y los 900 operarios cada una. Como se ha visto más arriba, estas unidades productivas también indujeron el desarrollo de la minería del carbón, en torno a la cual se constituyeron verdaderos nudos industriales que, como en el caso de Lota, incluían fábricas anexas de ladrillos refractarios, loza y vidrio¹⁰⁸. Por su parte, los modernos molinos harineros construidos hacia mediados de siglo han sido sindicados por Luis Ortega como «la vanguardia en Chile en el empleo de maquinaria a vapor en la industria manufacturera», juicio ratificado por Leonardo Mazzei en referencia a la emergente región industrial aledaña a Concepción. Este desarrollo, desatado por el ciclo de exportaciones cerealeras de 1848-1879, contribuyó a la virtual

¹⁰⁶ Sergio Grez, *De la regeneración del pueblo a la huelga general, op. cit.*; Gabriel Salazar, «Empresariado popular e industrialización: la guerrilla de los mercaderes (Chile, 1830-1885)», *Proposiciones* N°20, Santiago, SUR, 1991.

¹⁰⁷ Sobre esto, ver Rigoberto García, *Incipient Industrialization in an «Underdeveloped» Country. The case of Chile, 1845-1879*, Estocolmo, Institute of Latin American Studies, 1989, capítulo 2.

¹⁰⁸ Aparte de la bibliografía citada en el apartado anterior, puede verse un resumen de este proceso en Julio Pinto y Luis Ortega, *Expansión minera y desarrollo industrial, op. cit.*, capítulo 2. También Rigoberto García, *op. cit.*, ps. 103-108, y los artículos de Luis Ortega, «Acerca de los orígenes de la industrialización chilena, 1860-1879», *Nueva Historia* N° 2, Londres, 1981; y «El proceso de la industrialización en Chile 1850-1930», *Historia* N° 26, Santiago, Pontificia Universidad Católica de Chile, 1991-92.

desaparición de los antiguos molinos hidráulicos o de tracción animal, que hasta entonces habían hegemonizado dicha actividad¹⁰⁹.

La inducción de un cierto desarrollo industrial a partir del comercio exterior no se agota con la creación de unidades destinadas a dar alguna elaboración a las materias primas exportables. Como parte de ese mismo ciclo de inserción internacional, la economía chilena experimentó otros cambios que también contribuyeron a la aparición de nuestras primeras industrias. Uno de los más significativos fue la construcción de la red ferroviaria, la que, aparte de estimular directamente una actividad industrial dirigida a la reparación de equipos y al suministro de insumos, sirvió para integrar el mercado nacional y contribuyó a la monetarización de las relaciones laborales. Otro tanto puede decirse de la consolidación del Estado y la aceleración del crecimiento urbano, procesos a los que también aportó el auge minero del Norte Chico¹¹⁰. La salarización de contingentes más numerosos de trabajadores, la mayor interconexión de los espacios productivos y el crecimiento de los mercados urbanos hicieron que a la inicial industrialización «hacia afuera» se uniera una incipiente industrialización «hacia adentro», conformada en lo sustancial por unidades elaboradoras de bienes de consumo y mantenedoras de equipos ferroviarios e industriales.

Dentro de la primera de estas categorías, orientada hacia el consumo inmediato de la población, es importante destacar la aparición de las primeras industrias modernas—definido este concepto en relación a la incorporación de maquinaria a vapor, el desarrollo de ciertas economías de escala y la instalación de relaciones capitalistas de producción—en las ramas de alimentos y bebidas, textiles y vestuario, cuero y calzado, y maderas y muebles. De esta época, por ejemplo, data la creación de empresas tan paradigmáticas como la Refinería de Azúcar de Viña del Mar-CRAV (1873), la Fábrica de Galletas y Chocolates de Federico Huckle (1872), la Fábrica de Paños Bellavista de Tomé (1865), y la Fábrica de Zapatos Rudloff, de Valdivia (1875). Otra actividad que se definió prácticamente desde sus inicios en términos industriales fue la fabricación de cerveza, la que hacia la década de 1880, junto con aumentar significativamente su penetración en los gustos del consumidor nacional, había desplazado casi por completo al producto extranjero. En ése como en los demás rubros mencionados, y mucho antes de la fecha convencional de 1930, el incipiente pero expansivo mercado interno demostró ser capaz de sustentar una primera oleada de sustitución de importaciones industriales¹¹¹.

¹⁰⁹ Luis Ortega, «Acerca de los orígenes...», *op. cit.*, ps. 12-13; Leonardo Mazzei, «Orígenes del empresariado moderno en la región de Concepción (1820-1860)», *op. cit.*; y «Terratenientes de Concepción en el proceso de la modernización de la economía regional en el siglo XIX», *Historia* N° 31, Pontificia Universidad Católica de Chile, 1998. También Rigoberto García, *op. cit.*, ps. 84-86.

¹¹⁰ Este tema ha sido bien estudiado por Carlos Hurtado Ruiz-Tagle, *Concentración de población y desarrollo económico. El caso chileno*, Santiago, Instituto de Economía, Universidad de Chile, 1966.

¹¹¹ Una caracterización más detallada de estos primeros emprendimientos industriales puede encontrarse en Luis Ortega, «Acerca de los orígenes...», *op. cit.*, ps. 12-27; y Rigoberto García, *op. cit.*, capítulo 3.

Más sugerente aun, desde la perspectiva de un desarrollo más maduro, fue la creación durante las dos décadas previas a la Guerra del Pacífico de una industria de productos metálicos en la que muchos contemporáneos vieron el primer germen de una verdadera revolución industrial a la chilena. Surgidos las más de las veces bajo el alero de la actividad ferroviaria o el procesamiento de minerales, estos establecimientos comenzaron siendo simples talleres de reparación o «maestranzas» que laboraban con equipos y piezas importados. Con el correr de los años, sin embargo, varios de ellos comenzaron a fabricar por sí mismos repuestos y partes, herramientas, calderas y estanques, y eventualmente también motores, maquinaria para la agricultura y la minería, y material rodante. Entre los más importantes habría que nombrar a la Fundición La República, de la empresa Lever y Murphy; la Fundición La Victoria, de Balfour y Lyon; y la Fundición y Carrocería La Unión, de Brower y Hardie, todas ellas ubicadas en Valparaíso. Un caso muy particular lo brinda la Fundición Nacional, establecida en 1865 por el Estado en la localidad de Limache para producir armamento con motivo de la guerra declarada ese año contra España. A pesar de que el establecimiento prosperó notablemente durante los años siguientes, llegando a fabricar diversos insumos metálicos y maquinarias, y generando a partir de ello jugosas utilidades, las autoridades resolvieron clausurarlo en 1874 debido a la «competencia desleal» que su quehacer presuntamente significaba para la industria privada. Justificando tal decisión, el Ministro de la Guerra y futuro Presidente de la República Aníbal Pinto argumentaba:

“La Maestrana de Limache por la fuerza de las cosas ha ido convirtiéndose de establecimiento militar, en un establecimiento industrial. Si por circunstancias especiales puede convenir a un gobierno sostener un establecimiento militar, que lo provea de las armas que necesita, es fuera de duda que no le conviene sostener un establecimiento industrial. La Maestrana de Limache es un establecimiento notable en su género, pero sus artefactos son los mismos que se elaboran en las fundiciones y maestranzas particulares, haciendo a la industria privada una competencia inmotivada. El gobierno cree llegado el caso de tomar respecto de este establecimiento, una resolución definitiva”¹¹².

Pero aun sin considerar el aporte de esa importante unidad productiva, el sector de productos metálicos y maquinaria era el que hacia 1878 generaba las cifras más significativas de empleo y fuerza motriz instalada de la naciente industria nacional: casi 2600 operarios y 362 caballos de fuerza. No resulta extraño, en tales circunstancias, que la opinión del momento cifrara importantes expectativas en su potencial multiplicador¹¹³.

Sin embargo, la incipiente industrialización del período 1850-1879 también exhibía falencias, que en definitiva se harían características del conjunto de nuestro proceso

¹¹² Reproducido en Ortega, «Acerca de los orígenes...», *op. cit.*, p. 42. La historia de esta fundición es relatada y analizada con gran detenimiento en ese mismo trabajo, ps. 35-42.

¹¹³ Las cifras son extraídas de un cuadro elaborado por Luis Ortega, «Acerca de los orígenes...», *op. cit.*, p. 11.

de expansión industrial. En primer lugar, el bajo nivel de remuneraciones y la muy desigual distribución del ingreso, por no mencionar la persistencia de gruesos segmentos de la población campesina al margen de toda relación monetaria, limitaron significativamente la capacidad de absorción del mercado interno, pese a los fenómenos de urbanización e integración territorial mencionados más arriba. Otro obstáculo, denunciado una y otra vez por los propios empresarios afectados, fue la dificultad de canalizar el capital de inversión hacia el sector: aunque Chile contaba con un mercado financiero razonablemente operativo desde la década de 1860, el crédito no fluía con facilidad hacia la industria manufacturera, tal vez por los mayores riesgos o plazos para la recuperación del capital que ella implicaba.

Se ha especulado mucho, dentro de este contexto, sobre la reticencia de las fortunas nacionales constituidas al abrigo de la minería o la agricultura para reorientarse hacia la industria, inhibiendo de ese modo el surgimiento de una verdadera burguesía moderna. Estudios recientes, sin embargo, han señalado que al invertir en los sectores de más alta rentabilidad, como lo eran las finanzas o las actividades orientadas hacia el comercio exterior, los empresarios nacionales no hacían sino ceñirse a una lógica empresarial elemental. Así, descontando algunos magnates como la familia Cousiño o José Tomás Urmeneta, quienes suplementaron sus negocios predominantemente mineros con algunos emprendimientos industriales subalternos, el grueso de la producción manufacturera anterior a la Guerra del Pacífico quedó en manos de inmigrantes europeos presuntamente más familiarizados con esa forma de inversión, y con bajas probabilidades de insertarse directamente en los espacios hegemónicos de la economía. Así se explicaría la preponderancia dentro del emergente empresariado industrial de apellidos como Bernstein, Delano, Anwandter, Lever o Brower. Con todo, Rigoberto García ha enfatizado que los inversionistas nacionales no se restaron de manera absoluta del negocio industrial, sólo que siempre lo vieron como una actividad anexa y subordinada a sus intereses agrarios, mineros o bancarios¹¹⁴.

Como sea, la industria surgida en Chile durante esta primera etapa ciertamente no adquirió la fortaleza suficiente para constituirse en puntal o motor del crecimiento. Su inserción en los mercados fue más bien débil, el tamaño y capitalización de sus empresas estaba muy lejos de igualar a las del sector exportador, y su estructura interna se mantuvo poco integrada y dependiente de tecnologías e insumos importados. Reconocida fue también su dificultad para reclutar técnicos y mano de obra calificada, la que habitualmente debía traerse, a un considerable costo, del extranjero. Pero el mayor síntoma de su debilidad fue sin duda su falta de autonomía y su vulnerabilidad frente a las fluctuaciones del comercio exterior, sector que seguía siendo el barómetro fundamental de la economía. Así, puesto que el estado general de la demanda interna era determinado por la capacidad

¹¹⁴ Rigoberto García, *op. cit.*, ps. 209-217. Ver también Claudio Véliz, «La mesa de tres patas», *op. cit.*

para exportar, y que los insumos y maquinarias debían importarse con divisas generadas en esa línea de actividad, las recesiones iniciadas a nivel internacional terminaban impactando severamente en la manufactura orientada hacia el mercado nacional.

Una prueba palmaria de esta dependencia la brindó la coyuntura recesiva de 1873-78, cuyos estragos en la producción industrial dieron motivo a la primera expresión corporativa de este naciente grupo de interés. Aliado a un artesanado igualmente dependiente del mercado interno, (y al que autores como Gabriel Salazar consideran el verdadero exponente de la industria nacional¹¹⁵), el empresariado manufacturero actuó en esta ocasión políticamente, a través de peticiones y manifestaciones públicas, para denunciar el modelo de crecimiento hacia afuera y exigir mayor apoyo estatal. «El libre cambio», fulminaba en 1876 su órgano *La Industria Nacional*, «ahoga la naciente industria chilena, quita trabajo a millares de obreros nacionales, impide el desarrollo y la vida de todas las fábricas... La ruina de la industria nacional tiene una causa. Las materias de que se sirven las fábricas chilenas para la fabricación de sus productos, tienen en las aduanas un derecho superior a la materia elaborada, gracias al liberalismo de los románticos y a la famosa doctrina del librecambismo. Por otra parte, la industria no tiene en el país las protecciones oficiales como el comercio y la agricultura»¹¹⁶. Como sucedió por aquella misma época en Argentina, la interrupción del crecimiento exportador sirvió para denunciar la ausencia de una política coherente de industrialización, cuyos partidarios percibían como una alternativa más eficiente y autónoma de desarrollo¹¹⁷. De pasada, sirvió también para demostrar que el país ya contaba con un interés industrial lo suficientemente constituido como para generar su propio discurso público.

A la postre, el desenlace de la Guerra del Pacífico y el advenimiento del ciclo salitrero bajo administración chilena pusieron fin a las dudas y ratificaron la vigencia del modelo primario exportador. Sin embargo, algunas de las medidas adoptadas en lo más profundo de la crisis de todas maneras ejercieron un efecto importante en la profundización del incipiente proceso industrializador. Así ocurrió, de manera tal vez más visible, con el nuevo arancel de aduanas decretado en 1878, que favoreció deliberadamente a la industria nacional eximiendo de impuestos a la importación de insumos y materias primas industriales, y alzando los derechos a aquellas manufacturas que ya se producían en el país. Más inadvertidamente, otro tanto sucedió con el abandono del patrón oro y la

¹¹⁵ Ver Gabriel Salazar, «Empresariado popular e industrialización...», *op. cit.*

¹¹⁶ Citado en Marcello Carmagnani, *Desarrollo industrial y subdesarrollo económico*, *op. cit.*, ps. 114-115, notas 118 y 119. Ver también Luis Ortega, «Acerca de los orígenes...», *op. cit.*, ps. 43-46; Rigoberto García, *op. cit.*, ps. 215-217; Bárbara de Vos, *El surgimiento del paradigma industrializador en Chile*, *op. cit.*, ps. 23-27, 71-80; y William Sater, «Chile and the World Depression of the 1870's», *Journal of Latin American Studies*, vol. 11, 1979.

¹¹⁷ Para el caso argentino, ver José Carlos Chiaramonte, *Nacionalismo y liberalismo económico, 1860-1880*, Buenos Aires, Solar Hachette, 1971.

circulación forzosa de papel moneda decretada en ese mismo año: la sostenida devaluación de la moneda nacional que se inició con esa medida, y que sólo se suspendería transitoriamente entre 1895 y 1898, significó un encarecimiento «artificial» de los productos importados que obviamente beneficiaba a la industria nacional. La guerra misma, por otra parte, y como en su momento lo argumentó Henry Kirsch, también tuvo un importante efecto coyuntural, al incrementar fuertemente la demanda de diversos artículos destinados al esfuerzo bélico, sobre todo alimentos procesados, vestuario, calzado, material de transporte y armamento¹¹⁸. Gracias a todos esos factores, el sector industrial logró sobrevivir a la crisis de los 70 y emergió de la Guerra del Pacífico en un pie lo suficientemente sólido no tal vez para constituirse en un nuevo motor de crecimiento, pero sí para retomar el ritmo ascendente del período 1850-1873.

Así, lejos de testimoniar un retroceso, el período 1880-1914 asistió a una consolidación de lo realizado en los decenios de pre-guerra. En parte, esto obedeció a la profundización de ciertos procesos de cambio estructural que ya se habían hecho presentes en la etapa anterior. Uno de ellos fue la mayor integración del territorio nacional, que siguió avanzando a la par de la cobertura ferroviaria y la ocupación efectiva de las regiones de la Araucanía y Los Lagos. Otro, más importante aun, fue la anexión de las provincias salitreras, cuya intensa actividad productiva y absoluta dependencia del abastecimiento exterior la constituyeron en un mercado interno de relevante magnitud¹¹⁹. También se intensificó durante el ciclo salitrero el ritmo de la urbanización, con una concentración poblacional cada vez mayor en torno a las ciudades principales. Todo ello, más la expansión cuantitativa del ingreso derivada del auge salitrero (que no implica, desde luego, su nivelación entre una clase y otra), derivó en un fortalecimiento del mercado interno que, asociado al fenómeno inflacionario antes señalado, mantuvo razonablemente incentivada a la producción industrial.

Se aprecia también durante este período una mayor sensibilidad pública y gubernamental hacia los beneficios de la industrialización, evidenciada en hechos tales como la fundación de la Sociedad de Fomento Fabril en 1883, el discurso industrialista del Presidente José Manuel Balmaceda, y las medidas abiertamente proteccionistas impulsadas a través de instrumentos como la tarifa aduanera de 1897, que gravó con aranceles de hasta un 60% la importación de bienes fabricados en el país (papel, calzado, vestuario, materiales de construcción)¹²⁰. En suma, y como se ha argumentado en el

¹¹⁸ Henry Kirsch, *Industrial Development in a Traditional Society*, op. cit., capítulo 1.

¹¹⁹ Este fenómeno ha sido estudiado por Cariola y Sunkel, *Un siglo de historia económica de Chile*, op. cit., segunda parte; así como, en lo específicamente relativo a la industria, por Oscar Muñoz, «Estado e industrialización en el ciclo de expansión del salitre», op. cit., y Julio Pinto y Luis Ortega, *Expansión minera y desarrollo industrial*, op. cit.

¹²⁰ Carmagnani, *Desarrollo industrial y subdesarrollo económico*, op. cit., ps. 113-131; Bárbara de Vos, op. cit., capítulos 3 y 4.

capítulo 1 de este volumen, la ratificación durante el ciclo salitrero de la opción exportadora no significó la exclusión, aunque sólo fuese en un carácter subsidiario, del interés por la industria. Al menos en el discurso oficial y empresarial, existía claridad en cuanto a los beneficios de este sector en materia de dinamismo e independencia económica.

Impulsado por circunstancias como las indicadas, el crecimiento industrial entre 1880 y 1910 habría promediado, según estimaciones de Henry Kirsch, una tasa del 2,1% anual, con períodos de máxima intensidad durante las décadas de 1880 y 1900. Por su parte, y concentrándose solamente en el período 1895-1910, Carmagnani calcula un incremento en el producto «industrial y artesanal» del 7,5% anual¹²¹. Hacia 1918, cuando la estadística oficial ya distingue entre fábricas y talleres artesanales, se enumeraba entre las primeras a 2720 establecimientos, en tanto que los segundos alcanzaban 4651. La masa obrera empleada en unos y otros ascendía, para ese mismo año, a 62.732 personas¹²². Entre los rubros incorporados durante estos años a la producción industrial cabe mencionar el procesamiento de frutas y verduras, la fabricación de fósforos, loza y cemento, lo que habla de una ampliación en la cobertura del sector. Empresas destinadas a una larga existencia, como la Compañía Molinos y Fideos Carozzi, la Compañía Cervecerías Unidas, la Compañía Chilena de Tabacos, la Compañía Cristalerías de Chile y la Fábrica Nacional de Loza de Penco fueron todas fundadas entre la Guerra del Pacífico y la Primera Guerra Mundial, ilustrando desde otro ángulo el fenómeno que se viene describiendo. Algo parecido puede deducirse del incremento experimentado por la inversión industrial, así como de la difusión de estructuras empresariales más sofisticadas como las sociedades anónimas, que hacia los años veinte ya concentraban cerca del 40% de los capitales que se movían en el sector¹²³. De esta época data también el inicio de la fabricación nacional de acero, tanto en la Fundición Orchard de Antofagasta (1909) como en los Altos Hornos y Acerías de Corral, en las proximidades de Valdivia (1910), fruto esta última de una inversión del consorcio francés Schneider-Le Creusot¹²⁴. Asociado a los avances que seguía experimentando la industria metalúrgica gracias a la demanda minera, ferroviaria y de la propia industria manufacturera, este logro parecía pavimentar el camino hacia una mayor integración y maduración del proceso industrializador.

¹²¹ Kirsch, *op. cit.*, ps. 24-28; Carmagnani, *Desarrollo industrial...*, *op. cit.*, ps. 35-39. La discrepancia entre estos cálculos deriva de la inexistencia de estadísticas industriales anteriores a 1910. De este modo, Kirsch sustenta sus estimaciones en la importación de materias primas e insumos destinados a la industria, en tanto que Carmagnani apela a los censos industriales verificados en 1895, 1906 y 1910. Las conclusiones, por tanto, sólo tienen un valor estimativo.

¹²² Kirsch, *op. cit.*, p. 173; Carmagnani, *Desarrollo industrial...*, *op. cit.*, ps. 177-8.

¹²³ Kirsch, *op. cit.*

¹²⁴ Sobre la Fundición Orchard ver Pinto y Ortega, *Expansión minera y desarrollo industrial...*, *op. cit.*, ps. 87-92; sobre los Altos Hornos de Corral, ver Antonia Echenique y Concepción Rodríguez, *Historia de la Compañía de Acero del Pacífico*, *op. cit.*, vol I, ps. 24-35.

Dicha potencialidad fue puesta enérgicamente a prueba con el estallido de la Primera Guerra Mundial, cuando el colapso del comercio exterior y el aislamiento respecto de las fuentes tradicionales de productos manufacturados obligaron a la industria nacional a sustituir importaciones a un ritmo nunca antes visto. La capacidad de respuesta del sector se evidenció en una tasa de crecimiento que según Oscar Muñoz habría promediado un 5% anual entre 1913 y 1929, «constituyéndose», debido a la inestabilidad que a partir de ese conflicto hace presa de la actividad exportadora, «en un progresivo factor de arrastre del resto de la economía»¹²⁵. Gabriel Palma, por su parte, ha hecho notar que esta coyuntura demostró que el ritmo de crecimiento industrial podía asumir una tendencia independiente e incluso opuesta a la del sector exportador, levantándose como una alternativa viable ante el esquema que había prevalecido desde tiempos coloniales¹²⁶.

El principal efecto de esta experiencia fue reforzar los argumentos de aquellos grupos que presionaban a favor de una reorientación del desarrollo nacional hacia una política más decidida de industrialización, entre quienes no sólo figuraba el empresariado propiamente industrial, sino también crecientes segmentos de la clase media y el proletariado urbano, actores cada vez más relevantes en el debate público. Como era de esperarse, los grupos políticos no fueron sordos a este clamor, como lo evidencia un discurso y una praxis crecientemente industrialista durante los convulsionados años veinte. Hacia el término de esa década, bajo la autoritaria administración del General Ibáñez, la industrialización había adquirido un status francamente preferencial, como lo revela tanto la tarifa aduanera de 1928 como los diversos mecanismos de promoción y estímulo estatal que se han mencionado en otra parte.

Así, en vísperas de la Gran Depresión, la industria nacional, que ya absorbía, en conjunto con la construcción, más de un 18% de la fuerza de trabajo, asomaba como una alternativa interesante de liderazgo frente al evidente agotamiento del ciclo salitrero-exportador. Sin embargo, su estructura y funcionamiento internos seguían evidenciando muchas de las falencias que ya la habían afectado antes de la Guerra del Pacífico: fuerte concentración en la producción de bienes de consumo básico (casi un 70% del total sectorial hacia 1927 en rubros como alimentos, bebidas, tabaco, vestuario y calzado); marcada presencia de empresarios y capitales extranjeros (casi un 50% de los establecimientos industriales hacia 1925 eran de propiedad extranjera, en tanto casi un tercio de la inversión industrial para el mismo año procedía directamente del extranjero, sin contar otro 40% de inversión «corporativa», a través de sociedades anónimas, en la que tampoco escaseaba la presencia foránea);

¹²⁵ Oscar Muñoz, *Chile y su industrialización*, op. cit., p. 66. Ver también su estudio anterior *Crecimiento industrial de Chile, 1914-1965*, Santiago, Universidad de Chile, 1968. Comparte esta visión Gabriel Palma, según su artículo «Chile 1914-1935: de economía exportadora a sustitutiva de importaciones», op. cit.; y también, aunque moderando un poco las tasas de crecimiento, Henry Kirsch, op. cit., ps. 45-48.

¹²⁶ Gabriel Palma, op. cit.

tendencia a la monopolización de la producción en torno a unas pocas grandes empresas; persistente dependencia tecnológica y de insumos básicos respecto del extranjero.

La heteronomía y falta de integración de la base manufacturera se reflejó emblemáticamente en la decadencia que a partir de esas mismas décadas se apoderó del antiguo sector metalúrgico, hasta entonces portaestandarte indiscutido de la expansión industrial. Afectadas por su incapacidad para mantenerse al día en materia tecnológica, y por una declinante productividad, muchas de las empresas señeras de este rubro debieron cerrar sus puertas o dedicarse a producir artículos para el consumo. Así, aun estando a punto de constituirse en el eje indiscutido del desarrollo nacional, la industria seguía experimentando serias dificultades para erigirse en una actividad razonablemente autónoma y capaz de generar su propio crecimiento. Es por eso que autores como Rigoberto García o Eduardo Cavieres, sin dejar de reconocer la importancia de los procesos hasta aquí descritos, estiman que lo que Chile vivió antes de 1930 habría sido más una «industrialización incipiente» que una verdadera revolución industrial¹²⁷.

A partir de esa fecha la situación experimentaría un giro fundamental, aunque sin que ello resolviese muchos de los problemas que se vienen mencionando. Como se ha repetido tantas veces a lo largo de este recuento, la crisis mundial de 1929-1932 sepultó definitivamente el modelo de desarrollo centrado en las exportaciones de salitre, ratificando a la industria como nuevo motor de la economía. Durante los primeros años, este fenómeno tuvo un carácter más bien espontáneo, fruto de las medidas adoptadas por el Estado para proteger al país de los peores efectos de la depresión. Al abrigo de la nueva política arancelaria y cambiaria, las actividades industriales ya establecidas experimentaron una expansión verdaderamente notable, superando ya en 1934 los índices de actividad alcanzados en 1929¹²⁸. Comparando los censos industriales de 1927 y 1937, Palma señala que el número de establecimientos con más de cinco operarios aumentó de 8539 a 18.328, en tanto que el empleo total en ese segmento de la industria subió de 82.494 a 151.157 operarios. El rubro que lideró esta expansión fue sin duda el de la industria textil, que con un crecimiento anual de más de un 30% logró reemplazar casi por completo al producto importado: de un 30% de la oferta interna hacia 1929, para 1935 ya alcanzaba un 77%. Logros semejantes fueron exhibidos por las industrias de minerales no metálicos, muy asociadas al sector de la construcción, la de productos químicos, y la de productos metálicos, maquinarias y material de transporte, que pasó de

¹²⁷ García, *op. cit.*; Eduardo Cavieres, «Industria, empresarios y Estado. Chile, 1880-1934, ¿Protoindustrialización o industrialización en la periferia?», texto introductorio a la edición chilena de Carmagnani, *Desarrollo industrial y subdesarrollo económico*, *op. cit.* El diagnóstico final que aquí se presenta para el período 1880-1930 también se apoya fundamentalmente en los juicios de Kirsch y Carmagnani, obras citadas. Para una visión sinóptica de este ciclo industrializador, ver Luis Ortega «El proceso de industrialización en Chile 1850-1930», *op. cit.*, ps. 232-244.

¹²⁸ Ver Manuel Marfán, «Políticas reactivadoras y recesión externa: Chile 1929-1938», *op. cit.*

abastecer un 30% del mercado nacional en la década de 1920 a un 60% en 1935¹²⁹. Este era el sentido último de lo que a partir de entonces comenzó a denominarse explícitamente «industrialización por sustitución de importaciones»¹³⁰.

Lo que hicieron los gobiernos frentepopulistas instalados en la Presidencia de la República a partir de 1938 fue hacer de ese proceso una política deliberada de Estado, en la que la industrialización pasaba a ser el motor reconocido y declarado de las aspiraciones nacionales de desarrollo. Instrumento fundamental de esa estrategia fue la Corporación de Fomento de la Producción, que desde su creación en 1939 se dedicó simultáneamente a dotar a la industria nacional de una infraestructura básica de la que hasta entonces carecía, así como a reforzar las iniciativas procedentes del sector privado. En el primero de estos aspectos, es ya casi un lugar común destacar la creación, mediante la inversión estatal directa, de complejos industriales como los del acero, el petróleo y la electricidad, que en muy pocos años se convirtieron en modelo y vanguardia para el conjunto del sector¹³¹. En lo segundo, cabe recordar que la Corfo promovió, a través de mecanismos crediticios, de apoyo tecnológico, subsidios o inversiones mixtas, la creación de numerosas firmas en los rubros metálico, químico, maderero, alimentario y otros. Algunos ejemplos destacados de esta acción fueron las empresas de Manufacturas de Cobre (MADECO), Siam di Tella, Laboratorios Chile, Sociedad Maderera del Sur, Industria Nacional de Neumáticos (INSA), Pesquera Arauco, Pesquera Cavanha e Industria Azucarera Nacional (IANSA)¹³². El efecto combinado de este impulso y de las condiciones arancelarias y de comercio exterior que siguieron prevaleciendo hasta el término de la Segunda Guerra Mundial, fue un ritmo de crecimiento industrial que promedió, según las estimaciones más conservadoras, un 6,1% anual durante la década de 1940, casi el doble de un crecimiento global del producto de alrededor del 3,2% anual¹³³.

¹²⁹ Gabriel Palma, *op. cit.*, ps. 81-84.

¹³⁰ Como se sabe, este fue un proceso común a América Latina, y ha generado por tanto una vasta literatura analítica y descriptiva. Ver a modo de ejemplo, Max Nollf (ed.), *Desarrollo industrial latinoamericano*, México D.F., Fondo de Cultura Económica, 1974.

¹³¹ Para el caso del acero, ver el segundo tomo del trabajo de Antonia Echenique y Concepción Rodríguez, *Historia de la Compañía de Acero del Pacífico*, que cubre el periodo 1946-1996; Santiago, CAP, 1996. Para el del petróleo, Javier Jofré Rodríguez, *Forjadores de la actividad petrolera en Chile*, Santiago, Instituto de Ingenieros de Minas de Chile, 1995.

¹³² Para una cobertura completa de esta acción ver Luis Ortega et al., *Corporación de Fomento de la Producción*, *op. cit.*

¹³³ Mamalakis, *op. cit.*, ps. 92, 163-167. Basándose en cifras publicadas en 1974 por Léniz y Rozas, Oscar Muñoz en *Los inesperados caminos de la modernización económica*, *op. cit.*, ps. 16-17, fija la tasa anual de crecimiento industrial entre 1940-53 en un 7,5% anual. Finalmente, Ricardo Lagos, empleando los cálculos de Marto Ballesteros y Tom Davis, asigna al tramo 1940-46 un crecimiento del 9,2% anual, apenas bajando en 1946-52 a un 8,4% anual; *La industria en Chile: Antecedentes estructurales*, Santiago, Instituto de Economía, Universidad de Chile, 1966; p. 43.

Tomando como marco el conjunto del período expansivo 1940-1955, el aporte de la industria al Producto Interno Bruto aumentó a raíz de esa misma dinámica de un 16,7% a un 23,7%¹³⁴. Quedaba así atrás la imagen de «industrialización incipiente» aplicada al período anterior a la Gran Depresión, o al menos a la Primera Guerra Mundial.

A partir de 1953, sin embargo, el ritmo del proceso industrializador comenzó a dar señales de agotamiento. Entre ese año y 1957, la tasa de crecimiento descendió a un 0,7% anual, y pese a una visible recuperación durante los tres últimos años de la década, el promedio decenal no superó el 2,4% anual según Mamalakis (un poco más del 3% según Muñoz y Lagos). En parte, esa lentificación ha sido atribuida al término del primer ciclo expansivo promovido por la Corfo, que hacia los años cincuenta ya había completado su inversión inicial en el establecimiento de las industrias básicas antes mencionadas. También se ha hecho referencia a la conclusión de la etapa «fácil» de sustitución de importaciones, correspondiente a la instalación de industrias destinadas al consumo básico (vestuario, alimentos procesados y bebidas, calzado, productos de la madera y muebles). Cualquier extensión de ese proceso hacia la producción de bienes industriales intermedios o de capital requería de inversiones, tecnologías y destrezas empresariales, por no mencionar a la mano de obra calificada, muy por encima de los niveles de complejidad y formación de capital propios de la manufactura liviana.

Con un mercado como el chileno, que a su tamaño objetivamente pequeño agregaba una distribución del ingreso aún sumamente inequitativa (hacia 1960, el 50% más pobre de la población sólo percibía el 15,6% del ingreso total, frente a un 25,4% percibido por el 5% más rico¹³⁵), y con una productividad demasiado baja como para competir en los mercados internacionales, la industria nacional no fue capaz de dar el salto cualitativo, menos aun en un período altamente inflacionario en que el retorno de cualquier inversión a largo plazo se hacía cada vez más incierto. Haciendo pie en este último factor, los industriales privados y los sectores de pensamiento económico más ortodoxo culparon del estancamiento y la baja inversión (un 14,6% del PIB en términos de capital fijo, entre 1954 y 1959¹³⁶) a una intervención estatal excesiva y distorsionadora, que discriminaba a sectores como la agricultura y la minería, impedía que el sistema de precios operara debidamente, y asignaba recursos de acuerdo a criterios populistas e ineficientes. Por su parte, la crítica estructuralista y de izquierda denunció a una burguesía industrial poco

¹³⁴ Mamalakis, *op. cit.*, p. 165. Empleando otra fuente estadística, Ricardo Lagos propone las cifras de 18,3% para 1940 y 25,5% para 1955, lo que en todo caso mantiene un incremento de alrededor de siete puntos porcentuales, *La industria en Chile, op. cit.*, p. 3.

¹³⁵ Víctor Brodersohn, «Sobre el carácter dependiente de la burguesía industrial», en Aníbal Pinto y otros, *Chile, hoy*, Santiago, Universitaria, 1970; p. 327. Medido en quintiles, hacia 1965 el de menores ingresos recibía el 4% del total, en tanto que el más acaudalado concentraba el 55,6%, en José Díaz Bahamonde, «De fin de siglo a fin de siglo: el desempeño económico chileno, 1898-1998», *op. cit.*, p. 21.

¹³⁶ Oscar Muñoz, *Los inesperados caminos...*, *op. cit.*, p. 22.

dispuesta a realizar los esfuerzos, tanto redistributivos como de inversión, requeridos por el desarrollo nacional, o a despegarse de la acción protectora del Estado. Como sea, a escasas dos décadas del inicio del período sistemático de sustitución de importaciones, el liderazgo industrial parecía entrar en un proceso de profundo cuestionamiento¹³⁷.

Un censo de manufacturas levantado en 1957 permite hacer un diagnóstico de los principales rasgos del sector industrial consolidado hasta entonces al abrigo de la política de sustitución de importaciones¹³⁸. Una primera constatación es que, pese al esfuerzo desplegado por la Corfo en términos de equipamiento industrial básico, el rubro de bienes de consumo todavía aportaba un 48,8% del valor bruto de producción y un 40,6% del valor agregado, contra un 17,6% y un 25,9%, respectivamente, para el de bienes de capital. Asimismo, y como había sucedido desde un comienzo, el conjunto del sector seguía siendo altamente dependiente de la importación de maquinarias e insumos básicos—un 84,5% de la inversión en capital fijo para el período 1940-1954 correspondía a bienes importados¹³⁹—, generando una fuente adicional de presión sobre la disponibilidad de divisas (o sea, sobre el comportamiento del vapuleado comercio exterior). En este contexto, el proceso de sustitución de importaciones no había hecho sino desplazar la dependencia desde los bienes de consumo (que hacia 1963 sólo constituían el 19,8% del total de las importaciones) hacia las materias primas industriales y los bienes de capital.

Otro indicador sugerente sobre el carácter de nuestra estructura industrial tiene que ver con sus altos niveles de concentración productiva y patrimonial: mientras que la pequeña industria y el artesanado todavía empleaban hacia fines de los 50 cerca de la mitad de la fuerza de trabajo sectorial, repartida entre unos setenta mil establecimientos, su participación en la creación de valor agregado apenas superaba el 10%. En cambio, las 52 firmas más grandes generaban el 38% del valor agregado y acaparaban gran parte de la inversión en capital fijo. Para 1963, según cifras de la Corfo, la «gran industria», definida como aquella que empleaba más de 200 operarios por establecimiento, generaba el 51% del valor agregado y concentraba el 58% del capital, pese a no abarcar más que un 3% del número total de establecimientos. La «pequeña industria» en cambio, con un empleo de 5 a 20 operarios por unidad productiva, sólo aportaba el 11% del valor agregado y el 7% del capital¹⁴⁰. Fue esta circunstancia la que llevó a muchos observadores de la

¹³⁷ El debate sobre el agotamiento del modelo de sustitución de importaciones ha sido resumido por Oscar Muñoz, *Chile y su industrialización...*, op. cit., capítulos 5 y 6; y, desde una perspectiva más neoclásica, Mamalakis, op. cit., ps. 168-173.

¹³⁸ Para lo que sigue ha sido fundamental la obra de Ricardo Lagos, *La industria en Chile*, op. cit., gran parte de la cual se consagra a un análisis en profundidad de la información entregada por ese censo.

¹³⁹ Víctor Brodersohn, op. cit., ps. 338-339, citando un estudio del Instituto de Economía de la Universidad de Chile.

¹⁴⁰ Citado en Sergio Aranda y Alberto Martínez, «Estructura económica: algunas características fundamentales», en Aníbal Pinto y otros, *Chile, hoy*, op. cit., p. 70.

época a definir a la industria chilena como un sector fuertemente monopolístico, y por ende poco sensible a la competencia y a la necesidad de invertir e incrementar la productividad. Amparados por los subsidios y protecciones estatales, los empresarios del ramo se habrían conformado con atender la polarizada demanda existente sin desvelarse demasiado por sus niveles de eficiencia, por la calidad de sus productos o por su dependencia tecnológica¹⁴¹. Así visto, el desempeño del sector parecía estar lejos de corresponder a la importancia estratégica que había adquirido en las expectativas de desarrollo nacional¹⁴².

Con todo, y tras el paréntesis recesivo marcado por los planes de estabilización de 1957-1961, los gobiernos de la década del sesenta, incluyendo al de fuerte orientación empresarial de Jorge Alessandri, no renunciaron a la ya consolidada opción industrializadora. Una fórmula adoptada para superar los obstáculos reseñados fue la de incentivar las exportaciones industriales, especialmente a partir de bienes primarios en cuya producción el país ostentaba ventajas comparativas. Fue, en efecto, durante estos años, y con un apoyo prioritario de la Corfo, que se sentaron las bases de las industrias pesquera y forestal que tanta importancia adquirirían en décadas posteriores. Al mismo objetivo apuntó la asociación de Chile a esquemas de integración continental como la Alianza Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC) o el Pacto Andino, que ofrecían ampliar los mercados para nuestra industria mucho más allá de los estrechos límites de la demanda nacional. Se estimuló también la inversión directa de capitales foráneos en el sector, con resultados de penetración sustancial en rubros como el tabaco (59,1% del capital pagado hacia 1967), la maquinaria eléctrica (48,9%), el caucho (44,2%) y los productos químicos (31,1%)¹⁴³.

Durante el gobierno de Eduardo Frei Montalva, esas tendencias fueron reforzadas con una acción más enérgica del sector público en la creación de industrias de bienes intermedios como la petroquímica, la electrónica y las telecomunicaciones. Las reformas estructurales emprendidas por esa administración, como la reforma agraria y la chilenización de la gran minería del cobre, también procuraban consolidar el crecimiento industrial ampliando el mercado interno y reteniendo en el país una mayor proporción de los excedentes generados por el principal rubro exportador. En respuesta a todas esas iniciativas, el desempeño sectorial retomó un ritmo ascendente, promediando un 5,4% anual entre 1960 y 1970 (7,3% entre 1960 y 1965)¹⁴⁴. Aparte de las líneas productivas ya mencionadas, este nuevo ciclo expansivo se reflejó en el incremento del sector

¹⁴¹ Ver por ejemplo, Aranda y Martínez, *op. cit.* También Víctor Brodersohn, *op. cit.*; y Cecilia Montero, *La revolución empresarial chilena, op. cit.*, ps. 95-100, 105-112.

¹⁴² Mamalakis, *op. cit.*, p. 168.

¹⁴³ Víctor Brodersohn, *op. cit.*, ps. 340-341, corroborado por Mamalakis, *op. cit.*, p. 169.

¹⁴⁴ La primera cifra es de Mamalakis, *op. cit.*, p. 167; la segunda de Oscar Muñoz, *Los inesperados caminos...*, *op. cit.*, p. 17.

de bienes de consumo duradero, incluyendo línea blanca, artefactos electrónicos y electrodomésticos. Emblemática del período fue la instalación de armaduras de vehículos motorizados, que hacia 1967 reunían a diez empresas diferentes, todas, desde luego, subsidiarias de consorcios extranjeros¹⁴⁵.

La recuperación industrial de los sesenta no condujo, sin embargo, a un desenvolvimiento armónico del sector. Pese a los esfuerzos del gobierno demócrata cristiano, el ritmo de crecimiento volvió a decaer durante la segunda mitad de esa década a un 3,7% anual, inferior a la minería (4,2%) y poco mejor que la recién reformada agricultura (3,2%)¹⁴⁶. Tampoco reaccionó favorablemente la inversión nacional privada, que seguía ocupando un lugar muy secundario en relación a la inversión pública o extranjera¹⁴⁷. El clima de desconfianza que esta actitud refleja se vio alimentado por la polarización socio-política que por entonces se apoderó del país, expresada a través de un creciente discurso anti-empresarial y un cuestionamiento cada vez más desembozado hacia la propiedad privada. Refugiándose en una postura de defensa corporativa, el conjunto de los sectores empresariales agrupados en la Confederación de la Producción y el Comercio se preparó para una confrontación que apreciaba como inminente, y en la que el afán de salvar a la «libre empresa» cobraba un papel mucho más relevante que la preocupación por la renovación tecnológica o las tasas de crecimiento¹⁴⁸. Más que el agotamiento de la sustitución «fácil» durante los años cincuenta, fue ésta la coyuntura que se tornó verdaderamente crítica para la supervivencia del paradigma industrializador.

Como lo ha recalcado Cecilia Montero, la armonía que en lo sustancial había caracterizado a la relación entre el Estado y el empresariado industrial durante el apogeo del modelo sustitutivo de importaciones comenzó a resentirse visiblemente hacia fines de los años sesenta, culminando en un quiebre total bajo el gobierno de la Unidad Popular. Aunque este último ciertamente no renunció a la estrategia industrializadora como clave de desarrollo, sí lo hizo a la asociación que para tal efecto se había venido cultivando con el sector privado. El programa de la Unidad Popular llamaba a reforzar la conducción del crecimiento industrial por parte del Estado, contribuyendo de esa forma a romper los puntos de estrangulamiento que se venían evidenciando y aportando a un crecimiento más equitativo, dinámico y equilibrado. Para ese fin estimaba imprescindible expropiar las empresas de mayor gravitación en el sector, sobre todo aquéllas que definía como monopólicas y de las cuales en gran parte dependía el conjunto del desempeño industrial. Así,

¹⁴⁵ Los logros de este período en materia industrial han sido sintetizados por Oscar Muñoz, *Chile y su industrialización*, op. cit., capítulo 10; Mamalakis, op. cit., ps. 157 y ss.; y, en una visión más crítica, Aranda y Martínez, op. cit., ps. 66-103.

¹⁴⁶ Oscar Muñoz, *Los inesperados caminos...*, op. cit., p. 17.

¹⁴⁷ Aranda y Martínez, op. cit., ps. 76-84.

¹⁴⁸ Cecilia Montero, *La revolución empresarial chilena*, op. cit., ps. 112-117.

durante su primer año de gobierno procedió a estatizar 68 consorcios industriales, la mayoría en las ramas metalmecánica, de materiales de construcción y textil, precisamente las más significativas en cuanto a su peso productivo y ocupacional.

Paralelamente, la dinámica social desatada por el proceso de «socialismo a la chilena» determinó que un número adicional de fábricas fuese ocupado espontáneamente por sus trabajadores, quienes por este conducto trataban de incorporarse a los beneficios que, de acuerdo a su visión y al discurso izquierdista dominante, debía acarrearles la inserción en el Área de Propiedad Social. No fue casualidad por tanto que en torno a ese espacio productivo se configurara una de las expresiones más visibles del entonces denominado «poder popular»: los cordones industriales¹⁴⁹. La amenaza que este doble movimiento significó para uno de los pocos sectores de la economía en que el gran empresariado nacional conservaba un sitio de relevancia hizo de la estatización industrial lo que Sergio Bitar ha denominado el «foco neurálgico» del conflicto que envolvió los últimos años de la Unidad Popular. Logrando movilizar en defensa de la «libre empresa» a gruesos contingentes del empresariado mediano y pequeño, y pese a la insistencia del gobierno en asegurar que este último no era el blanco de su política expropiatoria, el gran empresariado industrial representado por la Sofofa encabezó la resistencia al proyecto socialista y contribuyó macizamente a pavimentar el camino para el golpe militar de 1973¹⁵⁰. Lejos estaba de imaginarse que con ello firmaba el acta de defunción del modelo que había hecho de la industria el motor y la vanguardia del desarrollo, y bajo cuyo alero había conseguido prosperar desde los lejanos días de la Gran Depresión.

Los sectores productivos y la revolución neoliberal.

El golpe militar de 1973 alteró radicalmente el modelo de desarrollo imperante en el país, transfiriendo su principal eje de articulación desde la sustitución de importaciones hacia las exportaciones, principalmente de recursos naturales en bruto o procesados. Sumado a los cambios en la estructura de la propiedad que venían verificándose desde mediados de los años sesenta, y que pese a la voluntad dictatorial de revertirlos no retornaron exactamente a la situación que prevalecía antes de esa fecha, este desplazamiento trajo radicales consecuencias para la organización interna, el funcionamiento y las relaciones recíprocas

¹⁴⁹ Un caso que ha sido estudiado exhaustivamente es el de la industria de tejidos Yarur; ver Peter Winn, *Weavers of Revolution: The Yarur Workers and Chile's Road to Socialism*, Oxford University Press, 1986. Sobre los cordones industriales ver también Miguel Silva, *Los cordones industriales y el socialismo desde abajo*, Santiago, sin editorial, sin fecha de publicación.

¹⁵⁰ Sergio Bitar, *Transición, socialismo y democracia*, op. cit., ps. 82-85; y especialmente 118-125. Ver también la entrevista a Orlando Sáenz, entonces presidente de la Sofofa, publicada por la revista *Qué Pasa* en su N° 1562, de 17 de marzo del 2001.

entre los principales sectores productivos. Continuando con la característica que se ha impreso a esta *Historia Contemporánea de Chile*, este capítulo concluye con un examen sinóptico de estos ajustes entre el advenimiento del régimen militar y el fin de siglo.

El sector más inmediata y dramáticamente expuesto a los cambios verificados en el modelo fue el que desde los años treinta venía desempeñando el papel de motor de crecimiento: la industria manufacturera. Aunque el entrante gobierno militar devolvió rápidamente a manos privadas las industrias estatizadas durante el período de la Unidad Popular, y aunque la política privatizadora se mantuvo como una de sus principales líneas de acción a lo largo de su prolongada gestión, la apertura hacia el comercio exterior y las sacudidas experimentadas por la economía nacional entre 1974 y 1983 dejaron profundas cicatrices en la actividad industrial. En términos globales, el valor agregado industrial per cápita se contrajo entre 1973 y 1981 en un 18,5%, y eso sin considerar que para esta última fecha aún no se hacía sentir todo el daño provocado por la crisis de 1982-83. Durante el mismo lapso, el empleo industrial descendió en un 12,7%, y el aporte del sector al PIB bajó del 26% que había llegado a ostentar en 1970 a un mero 20%, comparable a los índices prevalecientes antes de la Gran Depresión de 1930¹⁵¹. Particularmente golpeadas resultaron aquellas ramas que antes se habían situado en la vanguardia fabril, como la metalmecánica y la textil, cuya contracción entre 1974 y 1983 fue de un 44% y un 31%, respectivamente¹⁵². También resultaron afectadas, aunque a un nivel menos agudo, la industria del cuero y calzado, derivados del petróleo, productos de barro y loza, y minerales no metálicos, es decir, todas aquellas que, al igual que las anteriores, se sustentaban fundamentalmente en la capacidad adquisitiva del mercado interno. En cambio, las contadas excepciones fueron las que pudieron reorientar su oferta hacia el exterior, como las maderas y papel, harina de pescado y mariscos congelados, y algunos derivados de la producción minera. No alcanzaron estas últimas, sin embargo, a revertir la tendencia claramente depresiva que se apoderó del conjunto del sector.

Las causas fundamentales de este proceso son bien conocidas. La primera y más importante fue el término de las múltiples protecciones y apoyos estatales, a nivel arancelario, crediticio o de subsidios, que habían caracterizado el período sustitutivo de importaciones. Con una autoridad económica decidida a abrir la economía a todo trance, y a minimizar la intervención en ella del sector público, la industria nacional se vio en la obligación de enfrentar condiciones de competencia para las que claramente no estaba preparada. Como lo ha expresado Cecilia Montero en su estudio sobre el empresariado:

¹⁵¹ Estas cifras y las que siguen, salvo que se indique expresamente lo contrario, son de Ricardo Ffrench-Davis, *Entre el neoliberalismo y el crecimiento con equidad*, Santiago, Dolmen, 1999, ps. 108-116. Ver también Oscar Muñoz, *Los inesperados caminos...*, op. cit., ps. 33-34.

¹⁵² Alvaro Díaz, «Dinámicas del cambio tecnológico en la industria chilena», Santiago, CEPAL, 1994; citado por Cecilia Montero, *La revolución empresarial chilena*, op. cit., p. 233.

“La industria manufacturera creció en una economía cerrada y protegida de la competencia externa. Sobre esta base se desarrolló una estructura industrial muy completa y diversificada. El país tenía capacidad de producir prácticamente toda la gama de bienes intermedios y de consumo final. La industria nacional gozaba de precios más altos que los internacionales y nunca tuvo mayores exigencias para elevar la calidad, para concebir nuevos productos y mejorar las condiciones de trabajo. Para estas empresas, la apertura comercial representó un verdadero shock”¹⁵³.

Pero junto a los efectos de este shock, la industria nacional también debió hacer frente a otras derivaciones de la política neoliberal implementada desde 1975, como la reducción de la demanda interna producto del desempleo masivo y la redistribución negativa del ingreso; el encarecimiento del crédito a niveles prohibitivos (al menos hasta la crisis de 1982); y el estímulo artificial a las importaciones provocado por la sobrevaluación del peso (con lo que el producto importado resultaba todavía más barato que lo determinado por los precios internacionales). Fruto de todo ello, el país conoció un proceso que en su momento se conoció como «desindustrialización», y que Ffrench-Davis ha propuesto denominar «desustitución de importaciones»: muchas empresas del sector quebraron, y otras reorientaron su actividad hacia la importación de los mismos artículos que antes fabricaban¹⁵⁴.

Sin embargo, y pese a lo que en algún momento se pensó, la industria manufacturera orientada hacia el mercado interno no desapareció del todo. Hubo empresas que lograron capear el temporal, incorporando nuevas tecnologías, racionalizando sus procesos e incrementando su productividad, lo que en algunos casos incluso les permitió exportar parte de su producción. Dos ejemplos destacados en el estudio de Cecilia Montero fueron la empresa de electrodomésticos CTI (resultado de la fusión de las antiguas Fensa y Mademsa), que con el apoyo de tecnología italiana logró aumentar seis veces su productividad por trabajador entre 1976 y 1991; e Hilados y Tejidos Garib, que en similar período decuplicó su capacidad productiva e incrementó su productividad por trabajador de 7200 a 48 mil dólares¹⁵⁵. Gracias a éstas y otras experiencias similares, hacia 1994 Chile exportaba un 20,6% de productos industriales no directamente vinculados con los recursos naturales¹⁵⁶.

Por otra parte, el sector también se ha beneficiado de la recuperación experimentada por la demanda interna desde mediados de la década de 1980. Haciendo un balance de esta trayectoria, los partidarios del modelo neoliberal han afirmado que al tener que prescindir de los apoyos arancelarios y estatales, la industria nacional de los noventa es mucho más competitiva y eficiente que su antecesora del modelo ISI, juicio en todo caso

¹⁵³ Cecilia Montero, *op. cit.*, p. 230.

¹⁵⁴ Ffrench-Davis, *Entre el neoliberalismo y el crecimiento con equidad*, *op. cit.*, ps. 115-123.

¹⁵⁵ Cecilia Montero, *op. cit.*, ps. 233-235.

¹⁵⁶ La expresión es de Cecilia Montero, *op. cit.*, p. 224.

puesto en duda por analistas como Ffrench-Davis en base a consideraciones de vulnerabilidad, de «eficiencia social» y de los altos costos incurridos¹⁵⁷. Pero en cualquier caso, lo que no se puede desmentir es que el sector ha perdido el papel de motor económico y paradigma de desarrollo que lo acompañó durante gran parte del siglo XX.

Una prueba adicional de ello es que las ramas más dinámicas de la actual estructura industrial son aquéllas directamente vinculadas al procesamiento inicial de recursos naturales destinados a la exportación. Haciendo un balance de las exportaciones industriales durante la década de 1980 (cuando las de productos primarios todavía aportaban un 89% del total), Patricio Meller llama la atención hacia el hecho de que un 31% de ellas consiste en productos asociados al papel y la madera, un 30% a la harina de pescado y productos alimenticios, y un 9% a los productos metálicos básicos, lo que deja un mero 30% a la cuenta de los artículos con un mayor grado de elaboración¹⁵⁸. Entre los mayores éxitos industriales asociados al «milagro» chileno de los noventa siguen contándose rubros como el papel, celulosa y madera semi-elaborada, la harina de pescado y mariscos congelados, y los productos metálicos básicos, todos ellos parte de una cadena productiva que, aunque involucre tecnologías altamente sofisticadas e inversiones de considerable calibre (entre ellas muchas de origen extranjero), no se encuentra muy alejada de la extracción inicial de materia prima. Haciendo un paralelo con otras épocas de nuestra historia económica, podría decirse que lo más granado del sector industrial ha vuelto, como en los tiempos de la molinería y la industria cuprífera decimonónica, a convertirse en un apéndice del sector primario exportador.

El paralelismo se fortalece si se atiende a lo sucedido durante las últimas décadas con la minería y la agricultura, pilares productivos del modelo de crecimiento hacia afuera del siglo XIX. En el primer caso, si bien la diversificación de las exportaciones ha reducido la hegemonía aplastante que ejerció hasta 1973, en el trienio 1993-95 todavía aportaba el 45,5% de lo vendido al exterior. Por sí solo, el cobre participaba con un 37,4% de las exportaciones, lo que estando lejos de las cifras de los años cincuenta y sesenta, de todas maneras constituye una proporción relevante¹⁵⁹. Un rasgo peculiar de esta rama productiva dentro de la lógica del modelo imperante es la persistencia de un componente importante de propiedad pública, representada por empresas como Codelco, ENAP y Enami. Si bien éstas no han estado libres de presiones privatizadoras que se han proyectado más allá del término del gobierno militar, y que durante los años ochenta se materializaron en la venta de otras empresas públicas vinculadas a la minería como CAP (hierro y acero), y Soquimich (salitre y yodo), hacia mediados de los noventa

¹⁵⁷ Ffrench-Davis, *Entre el neoliberalismo...*, op. cit., ps. 119-128.

¹⁵⁸ Meller, *Un siglo de economía política chilena*, op. cit. p. 278.

¹⁵⁹ Rafael Agacino, Cristián González y Jorge Rojas, *Capital transnacional y trabajo. El desarrollo minero en Chile*, Santiago, LOM, 1998; ps. 49-53.

todavía lograban resistir, producto tanto de su importancia estratégica como de su aporte a las arcas fiscales y la fuerza de sus organizaciones sindicales, por no mencionar su fuerte carga simbólica. Sin embargo, el agotamiento de los yacimientos petrolíferos y la lógica general de la política económica han determinado que sólo Codelco conserve un papel económico verdaderamente relevante. Incluso esta empresa, que a comienzos del régimen militar controlaba prácticamente la totalidad de la producción cuprífera nacional y aportaba casi un 20% de la oferta mundial, ha ido perdiendo su exclusividad en beneficio de la creciente inversión privada: para 1996, según las cifras de Agacino, González y Rojas, la participación privada ya superaba el 60% del total¹⁶⁰.

El regreso de la propiedad privada a la minería se inició con la dictación del D.L. 600, de 1974, que otorgaba una serie de incentivos a la inversión extranjera. Aunque las turbulencias de los primeros años de la Dictadura, y la propia resistencia de un sector de la oficialidad militar a la privatización de una actividad que asociaba al resguardo de la soberanía nacional¹⁶¹, impidieron que esta medida arrojase resultados inmediatos, hacia 1977 ya se verificaba la primera inversión extranjera importante en el sector: la norteamericana St. Joe Minerals Corporation ponía en funcionamiento el mineral de oro, plata y cobre de El Indio, ubicado al interior de La Serena¹⁶². El impulso cobró mayor fuerza con la dictación en 1982 de un nuevo Código Minero que concedía generosas garantías jurídicas y tributarias a la inversión privada¹⁶³.

Al iniciarse el ciclo expansivo de mediados de los ochenta, la nueva oleada de privatizaciones y el ingreso masivo de capitales extranjeros (casi un 60% de los cuales se encaminó hacia la minería), significó una transformación radical en la composición interna del sector. Para 1996, una empresa particular y extranjera como Escondida ya estaba en condiciones de aportar por sí sola un 27% de todo el cobre producido en el país, cifra que sumada a la participación de otras de igual origen, como Disputada, Mantos Blancos, Candelaria o Quebrada Blanca, se aproximaba al 50% del total, testimoniando la potencia del retorno foráneo a la actividad minera¹⁶⁴. Así, aun cuando los capitales nacionales no hayan estado del todo ausentes de este proceso de re-privatización (como lo demuestra el caso de Soquimich, adjudicada en 1987 a un consorcio encabezado por el entonces yerno de Augusto Pinochet, Julio Ponce Lerou¹⁶⁵), el sentido esencial de esta tendencia ha sido

¹⁶⁰ Agacino, González y Rojas, *op. cit.*, ps., 72-74.

¹⁶¹ Sobre este tema, ver la discusión de Verónica Valdivia en «Fuerzas armadas y política. Los jóvenes oficiales de los años sesenta: 1960-1973», *Contribuciones Científicas y Tecnológicas* N° 127, Universidad de Santiago de Chile, 2001; especialmente p. 86 y nota 79.

¹⁶² Cecilia Montero, *op. cit.*, ps. 236-240, 244-246.

¹⁶³ Agacino, González y Rojas, *op. cit.*, capítulo I.

¹⁶⁴ Agacino, González y Rojas, *op. cit.*, ps. 54, 64.

¹⁶⁵ Ver María Olivia Mönckeberg, *El saqueo de los grupos económicos al Estado chileno*, Santiago, Ediciones B, 2001, ps. 44-46, 86-101.

calificado por algunos analistas como una «re-transnacionalización» de nuestra principal industria exportadora. En las críticas palabras de Agacino, González y Rojas:

“Debe notarse que esta tendencia es la expresión inmediata de la confluencia de ventajas jurídico-institucionales originadas en la legislación *as-hoc* relativa a la actividad minera y al tratamiento de la inversión extranjera,... *pero también producto de una política ambigua respecto del rol de las empresas públicas de la minería*. Sobre este último aspecto, la constante amenaza de privatización, incluyendo aquella que se realiza parcialmente por medio de la venta de activos, los retrasos y las restricciones impuestas a la inversión, reinversión y nuevos negocios, la aceptación de estándares de competitividad y producción desligados de una estrategia *que ubique a la minería estatal en la perspectiva de una estrategia global de desarrollo nacional*, y la ausencia misma de este plan, han constituido factores adicionales coadyuvantes al fortalecimiento acelerado del sector privado transnacional en la minería chilena”¹⁶⁶.

Por su parte, también la agricultura se ha visto expuesta desde 1973 a una suerte de re-privatización, al igual que, al menos en sus rubros más productivos e íntimamente insertos en la nueva estrategia exportadora, a una parcial transnacionalización. Los traumas generados en la clase terrateniente por los procesos de reforma agraria y movilización campesina de 1965-1973 determinaron que las autoridades militares devolvieran poco menos de un 30% de las tierras expropiadas a sus antiguos dueños, al tiempo que otro 5% era rematado en subasta pública. El 57% que permaneció en el sector reformado fue rápidamente parcelado en lotes individuales, poniendo término a un esquema de asentamientos y cooperativas que resultaba totalmente reñido con la filosofía económica en boga. Muchos de los beneficiarios de esta fórmula se vieron posteriormente obligados a vender o enajenar sus predios al verse privados del apoyo crediticio, técnico y de comercialización que antes les había brindado el Estado, en tanto que otros simplemente no pudieron resistir los efectos de la contracción del mercado interno al cual dirigían su producción, de las dos recesiones de 1975-76 y 1982-83, y de la simple competencia frente a productores mejor equipados y capitalizados¹⁶⁷. De ese modo, el valor agregado agrícola entre 1975 y 1983 apenas creció a un ritmo del 1,3% anual, inferior tanto al período pre-reforma agraria como a los años 1964-1974¹⁶⁸.

Esta tendencia sólo se revirtió significativamente tras la crisis de 1982-83, en parte por la restitución de políticas proteccionistas (bandas de precios) para productos

¹⁶⁶ Agacino, González y Rojas, *op. cit.*, p. 211; cursivas en el original.

¹⁶⁷ Un resumen de este proceso puede encontrarse en Lovell S. Jarvis, «The Unravelling of the Agrarian Reform», en Cristóbal Kay y Patricio Silva (eds.), *Development and Social Change in the Chilean Countryside*, *op. cit.* También Sergio Gómez y J. Echenique, *La agricultura chilena: las dos caras de la modernización*, Santiago, FLACSO, 1988.

¹⁶⁸ Jarvis, *op. cit.*, ps. 208-212.

destinados al mercado interno como el trigo, las oleaginosas y la remolacha azucarera, pero sobre todo por el auge exportador que benefició a rubros como las plantaciones forestales y la fruticultura. Este último, que se convirtió prácticamente en un símbolo de los beneficios que el nuevo modelo económico podía atraer hacia un sector de estancamiento secular como la agricultura, expandió su producción de unas 500 mil toneladas en 1974, a 2,3 millones de toneladas en 1992, con una tasa de aumento de casi un 20% anual en materia de exportaciones¹⁶⁹. Para obtener tan sorprendentes resultados se recurrió a una renovación radical en los sistemas de cultivo y explotación, incorporando tecnologías de punta y supeditando la organización productiva y la comercialización a sofisticadas prácticas empresariales. Tampoco puede minimizarse a este respecto el aporte de una mano de obra que, como consecuencia de la desregulación del mercado laboral y de la depresión de la pequeña agricultura familiar provocada por la creciente inviabilidad del sector reformado, puede ser contratada a un costo bajísimo en comparación a otros países productores¹⁷⁰. Gracias a ello, la fruticultura aumentó su participación en la producción agrícola de un 4% a un 25%, convirtiendo a Chile en uno de los principales productores a nivel mundial.

Esta circunstancia ha atraído hacia este sector a importantes capitales transnacionales, los que se han insertado sobre todo en la dotación de infraestructura (*packings*, frigoríficos) y en la comercialización, desplazando de esas estratégicas tareas a los inversionistas nacionales que protagonizaron las primeras etapas de este «boom»¹⁷¹. Durante los años noventa, y ante una caída relativa de la rentabilidad del negocio de la fruta, se ha producido una experiencia similar en la industria del vino, que hacia el fin de siglo había pasado a ser un nuevo rubro modelo¹⁷². Una y otra dan cuenta de una agricultura que, si bien no cumplió las expectativas de redistribución del ingreso y mejora del nivel de vida campesino que en su momento engendró la reforma agraria, se ha convertido en una actividad moderna y capitalista, con amplio predominio de una mediana propiedad regida por criterios de rentabilidad y sustentada en el trabajo asalariado. Como lo ha señalado un analista bastante crítico del curso seguido durante las últimas décadas, «el inquilinaje y la hacienda tradicional son instituciones del pasado»¹⁷³.

Así, tanto en la minería como en la agricultura la apertura comercial y la aplicación de políticas neoliberales han provocado procesos innegables de modernización

¹⁶⁹ Cecilia Montero, *op. cit.*, p. 253.

¹⁷⁰ Citando cálculos de la Fundación Chile para 1993, Cecilia Montero señala que «si la mano de obra cuesta 100 en Chile, en Argentina cuesta 163 y en Nueva Zelandia 500», *op. cit.*, p. 254, nota 32.

¹⁷¹ El auge de la fruticultura ha sido sintetizado por Cecilia Montero, *op. cit.*, ps. 252-256.

¹⁷² Ver a este respecto un reportaje aparecido en la edición del 16 de abril del 2001 de la revista norteamericana *Newsweek* (versión internacional), bajo el título de «Invasión de los Viñateros: Recién llegados de Francia y California están transformando el vino chileno».

¹⁷³ Jarvis, *op. cit.*, p. 213.

tecnológica, racionalización productiva y acumulación de capitales, muchos de estos últimos de procedencia extranjera. Incluso la industria manufacturera, como se vio, ha sido teatro de transformaciones parecidas, al menos la que logró sobrevivir a los «ajustes» de los años setenta y ochenta. Visto en tal perspectiva, el nuevo modelo de desarrollo podría dar pie a una evaluación finalmente positiva en su impacto sobre la producción, al menos si se lo compara con la ineficiencia y con la tendencia al estancamiento que supuestamente amargaron las últimas décadas del modelo de industrialización por sustitución de importaciones. Ese ha sido, por lo demás, uno de los principales argumentos justificatorios (de hecho, casi el único), que sus partidarios nacionales y extranjeros han esgrimido al momento de evaluar la obra realizada por el régimen militar de 1973-1990: gracias a ella, nuestro país habría finalmente emprendido el ansiado camino hacia la modernización económica.

Ya se ha hablado en otras partes de este volumen sobre los matices que se introducen en este tipo de juicios cuando los logros comienzan a contrastarse con los costos, o con los problemas de vulnerabilidad, concentración patrimonial e inequidad que el nuevo modelo visiblemente ha generado. Pero aun en lo que respecta estrictamente a la evolución y significación de los principales sectores productivos, que es el tema abordado por este capítulo, el balance de fin de siglo no deja de generar una sensación de ambivalencia. Definido básicamente, al menos en sus rubros más dinámicos, por un predominio minero y agrícola orientado hacia el comercio exterior, y con una industria que ha vuelto a ser complementaria y subsidiaria, ese cuadro exhibe—como ya se adelantó al tratar sobre las estrategias de desarrollo—una perturbadora semejanza con el que imperaba hacia mediados del siglo XIX. ¿Irá a ser diferente el destino que la historia le depare a este nuevo ciclo de crecimiento hacia afuera?

CAPÍTULO IV

EL TRABAJO CREADOR

Capital Humano

Hasta el advenimiento del capitalismo, el trabajo era, a título evidente, el principal soporte material de una sociedad: el escaso desarrollo tecnológico y la vulnerabilidad frente a las fuerzas de la naturaleza hacían del esfuerzo humano la principal y casi única herramienta para asegurar la subsistencia y generar algún excedente para el intercambio y la acumulación. Esta dependencia, sin embargo, casi nunca dio lugar a un reconocimiento social equivalente. Como lo ha argumentado Martín Hopenhayn en una detenida y documentada reflexión sobre la materia, el pensamiento pre-moderno siempre valoró más el ocio que el trabajo, constituyéndolo en el principal signo de distinción entre los grupos privilegiados y sus subalternos. Asimismo, ya desde la Antigüedad clásica se estableció una separación rotunda entre el trabajo manual y el intelectual, otorgando a este último el carácter de única actividad humana verdaderamente creadora y digna de emulación. Incluso el cristianismo primitivo, con todo su énfasis en la dignidad humana y la importancia de las obras para alcanzar la salvación, conservó una noción del trabajo como castigo impuesto por Dios ante la enormidad del pecado original. Así, y pese a toda su relevancia como sostén económico y fuente de identidad socio-cultural, el trabajo pre-capitalista siempre apareció más como una carga que soportar que como un motivo de orgullo o satisfacción personal¹.

La instauración del capitalismo provocó a este respecto un cambio paradójico. Por una parte, el pensamiento liberal construyó una ética en que el trabajo se levantaba como principal fuente de dignidad y herramienta de progreso, destinada a emancipar a la humanidad de lo que Hegel llamó el “reino de la necesidad”. Haciéndose eco de esta revalorización, la economía política clásica, desde Adam Smith en adelante, elaboró una teoría del valor en la que el trabajo actuaba como el creador último y fundamental de toda la riqueza social (de

¹ Como se expresó en el texto, el contenido de esta primera sección es fuertemente tributario de la obra de Martín Hopenhayn, *Repensar el trabajo. Historia, profusión y perspectivas de un concepto*, Buenos Aires, Grupo Editorial Norma, 2001.

donde la propiedad privada supuestamente derivaba su legitimidad histórica)². En esta nueva lectura, el trabajo llegó a constituir la actividad humanizadora por excelencia, en tanto permitía romper con la sujeción ancestral a la naturaleza y proyectar un futuro de permanente adelanto y auto-superación. Al mismo tiempo, sin embargo, el trabajador concreto de carne y hueso era sometido a un proceso de proletarización que dejaba su subsistencia a merced de las a menudo crueles fuerzas del mercado, y a un régimen de producción mecanizada y rutinaria que desembocó en condiciones de vida totalmente opuestas a lo que el discurso liberal proclamaba: en vez de progreso, degradación; en vez de abundancia, pauperización; en vez de emancipación de la necesidad, incertidumbre laboral y esclavitud salarial; en vez de dignificación, alienación.

Como se sabe, fue este tipo de contradicciones lo que llevó a pensadores como Karl Marx a denunciar la incongruencia profunda del capitalismo en tanto promesa de humanización, y a plantear la necesidad de su abolición para avanzar hacia un verdadero reconocimiento del valor social y existencial del trabajador. Pero ni la prédica ni la praxis socialista, alimentadas por un movimiento obrero que fue cobrando fuerzas a medida que nuevas generaciones se veían sometidas a la lógica salarial, fueron capaces de detener el avance arrollador del capitalismo (en rigor, la propuesta marxista requería de un capitalismo consolidado para ser “superado” por el socialismo). Hacia comienzos del siglo XX, la implantación del modelo taylorista o de “administración científica” de la producción buscó transformar al obrero en un apéndice pasivo y descerebrado de una línea de montaje, subordinado sin apelación a una disciplina férrea cuyo único parámetro era el aumento incesante de la productividad, y en último término del lucro empresarial. Y aunque el taylorismo atenuaba el problema de la pauperización material al permitir un aumento en las remuneraciones sin que ello afectase las utilidades del capital, su filosofía extremaba la deshumanización de un trabajador (y también de un número creciente de trabajadoras) que aparecía cada vez más como mera mercancía o engranaje al servicio de la empresa. La valorización nominal del trabajo como puntal de la actividad económica quedaba así invertida en su manifestación social concreta, donde aparecía sometido a categorías, como la tecnología o el capital, que la economía política clásica había definido como meras corporizaciones suyas en el tiempo³.

No llama entonces la atención que el despliegue de este doble proceso de industrialización y proletarización haya provocado una reacción generalizada de resistencia entre los sectores sujetos al nuevo reclutamiento laboral. Como lo demuestra la historiografía dedicada al nacimiento de la clase obrera moderna, en las más diversas latitudes el primer impulso frente a esta experiencia fue casi siempre el de mantenerse al margen de un régimen

² Hopenhayn, *op. cit.*, capítulo VI. Joseph Schumpeter, *Historia del análisis económico*, edición original inglesa, Oxford University Press, 1954, Parte Segunda, capítulo 6; Parte Tercera, capítulo 6.

³ Hopenhayn, *op. cit.*, capítulos VII y VIII; Robert Castel, *Las metamorfosis de la cuestión social*, edición original francesa, París, Librairie Arthème Fayard, 1995, capítulo 7.

productivo que sólo ofrecía mayores índices de explotación, incertidumbre y subordinación⁴. Más adelante, cuando la vocación hegemónica del capitalismo fue clausurando o suprimiendo todos los espacios alternativos de subsistencia, la lucha se reorientó hacia la obtención de al menos condiciones más llevaderas de vida y trabajo: un salario digno, la jornada de ocho horas, la protección a la integridad física y la salud, una vejez asegurada. Entre los segmentos más radicalizados del mundo obrero, algunos comenzaron a soñar con la sustitución del capitalismo por una forma de organización social más equitativa y humana, verdaderamente consistente con el discurso de dignificación del trabajo que él mismo había introducido. Dejando atrás las resistencias iniciales a la proletarianización, esta propuesta se acompañó de una reivindicación de la condición obrera que hacía suyo el discurso ilustrado sobre el trabajo como origen de todo valor social, actitud que ocasionalmente se denominó “orgullo obrero”. La combinación de estos sentimientos, y la respuesta –generalmente represiva– que ellos suscitaron entre las clases dominantes, configuraron un cuadro de fuertes luchas que la opinión de la época bautizó como la “cuestión social.”⁵ Con su eclosión, el proyecto capitalista enfrentó la amenaza de que el “factor trabajo” arroja-se por la borda la totalidad del “contrato social” sobre el que hasta ese momento se había cimentado su propia existencia y expansión.⁶

Alcanzado ese nivel de tensiones, la supervivencia, o al menos el funcionamiento normal del sistema, hizo necesaria la búsqueda de fórmulas de negociación e integración social que evitaran el riesgo de una ruptura total. Como lo enfatizó hace ya varias décadas el historiador económico Karl Polanyi, “en el corazón de la Revolución Industrial había un mejoramiento casi milagroso de las herramientas de la producción, acompañado por una dislocación catastrófica de las vidas de la gente común y corriente.”⁷ Por eso, sólo restituyendo al trabajo su condición de partícipe en una empresa compartida –si no la de base última y fundamental de todo el proceso económico como lo sostenía la doctrina clásica– podía retomarse la senda de progreso que la cuestión social había puesto en entredicho. Por otra parte, el análisis industrial práctico reveló que un trabajador motivado y bien remunerado exhibía mayores índices de productividad que uno pauperizado y resentido, lo que reforzaba con argumentos propiamente económicos un diagnóstico surgido de la amenazada cohesión social. Por

⁴ El estudio más clásico sobre estos procesos de resistencia es el de E.P. Thompson, *La formación de la clase obrera inglesa*, edición original Londres, Harper Torchbooks, 1963. Para el caso estadounidense puede verse Charles Sellers, *The Market Revolution*, Nueva York, Oxford University Press, 1991. Para América Latina, David J. McCreery, *The Sweat of their Brow. A History of Work in Latin America*, Nueva York, M.E. Sharpe, 2000.

⁵ Robert Castel, *Las metamorfosis de la cuestión social*, op. cit., especialmente capítulos 4, 5 y 6.

⁶ Eric Hobsbawm, *La era del imperio (1875-1914)*, edición original inglesa, Londres, George Weidenfield and Nicolson Ltd., 1987; capítulo 5.

⁷ Karl Polanyi, *La gran transformación. Los orígenes políticos y económicos de nuestro tiempo*, edición original inglesa, Rinehart & Co., 1944. La cita es de la re-edición de 1957 de la Beacon Press, Boston, p. 33.

último, y como lo intuyó certeramente ese parangón empresarial que fue el norteamericano Henry Ford, un proletariado con mayor poder adquisitivo podía constituirse en una importante fuente de demanda para los frutos de su propio trabajo, generando un círculo virtuoso que favorecería simultáneamente la paz social y la acumulación capitalista. De este conjunto de factores surgió un nuevo estatuto laboral ejemplificado por la psicología industrial y el Estado benefactor, menos desembozadamente instrumentalista en su concepción del trabajo y más sensible hacia los derechos sociales del obrero⁸. Protegido de las vicisitudes del mercado por una mayor regulación de las relaciones laborales, y por un Estado más atento a sus necesidades básicas, el trabajador logró tras un siglo o más de penurias e incertidumbres encontrar un lugar más digno en la esfera social, y un mayor reconocimiento a su aporte económico.

El “Estado de bienestar” así instalado en los países capitalistas más avanzados tras el término de la Segunda Guerra Mundial, y al que acompañó un notable ciclo de crecimiento que los franceses denominaron los “treinta gloriosos” y Angus Maddison la “Edad de Oro” (1945-1973), pareció recuperar para el proyecto capitalista una retribución laboral que resultaba más acorde con los postulados de la teoría económica clásica, abandonados desde los tiempos de la cuestión social por la llamada teoría “neoclásica” de Alfred Marshall y W.S. Jevons⁹. En aquellos países al menos, la postguerra dio paso a tres décadas de empleo casi pleno, remuneraciones y protecciones sociales que sus beneficiarios juzgaban razonablemente adecuadas, y una participación institucionalizada de las organizaciones laborales en las negociaciones atinentes a la distribución de la riqueza social¹⁰. La dignificación del trabajo también se proyectó hacia las condiciones productivas, lo que se expresó en una mayor preocupación por la seguridad laboral, por el ambiente físico en que se desenvolvían las faenas, e incluso por los aspectos motivacionales asociados a una actividad que podía volverse repetitiva y “alienante”, temas rápidamente asumidos por la

⁸ Hopenhayn, *op. cit.*, capítulo IX; Castel, *op. cit.*, capítulo 7.

⁹ Como lo señalan los autores Joan Robinson y John Eatwell en su obra *An Introduction to Modern Economics*, Londres, McGraw-Hill, 1973, primera parte, capítulo 3: “En la economía neoclásica, la existencia de las clases sociales no podía ignorarse del todo, pero el eje argumental se situó en la posición del individuo, mientras que los elementos de juicio se enmarcaron dentro de parámetros individualistas. La teoría del trabajo-valor y el concepto de explotación habían surgido de un análisis centrado en las condiciones de la producción. Los neoclásicos desplazaron la atención hacia el intercambio y basaron su teoría de los precios relativos de las mercancías en el concepto de “utilidad”. El origen clasista de los ingresos pasó así a segundo plano, y el análisis se orientó en términos de individuos interactuando en el mercado.”, ps. 35-36, traducción libre.

¹⁰ Para una visión general del período ver Eric Hobsbawm, *Historia del siglo XX*, edición original inglesa, Londres, Random House, 1994; capítulo 9. También Anthony Giddens, *La estructura de clases en las sociedades avanzadas*, edición original inglesa, Londres, Hutchinson & Co., 1973; y Donald Sassoon, *One Hundred Years of Socialism*, Nueva York, The New Press, 1996, capítulos 5-10. La caracterización económica puede encontrarse en Angus Maddison, *La economía mundial en el siglo XX*, *op. cit.*, capítulo VI.

novedosa disciplina de la psico-sociología industrial¹¹. Como símbolo de todo ello, el salario dejó de ser un estigma que sólo individualizaba al trabajador manual, para convertirse en una condición social cada vez más difundida, a la que se incorporaban las crecientes clases medias y profesionales, e incluso segmentos importantes del mundo empresarial. Como lo ha señalado Robert Castel,

“Esta promoción de los asalariados trastornó la oposición secular entre trabajo y patrimonio. Las posiciones asalariadas se volvieron cómodas, poderosas y prestigiosas, de modo que el liderazgo en materia de modos de vida y modas culturales, y la seguridad frente a los azares de la existencia, dejaron de vincularse necesariamente a la posesión de un gran patrimonio. En el límite, las posiciones sociales dominantes podrían ser también ocupadas por asalariados “puros”, es decir por personas cuyos ingresos y posición en la estructura social dependerían exclusivamente de su empleo”¹².

Al mismo tiempo que el capitalismo edificaba este “nuevo trato” con el mundo laboral, fuertemente avalado por la socialdemocracia europea de la postguerra, se difundía por otras partes del mundo un paradigma alternativo que, inspirado en las ideas de Karl Marx, procuraba refundar la sociedad a partir del protagonismo unilateral de las clases trabajadoras. Tanto en los “socialismos reales” surgidos de las revoluciones del siglo XX, como en los numerosos movimientos de “liberación nacional” que recorrieron el entonces llamado Tercer Mundo, la noción de un orden social construido a partir de la creatividad obrera y la justicia social parecía corporizar mejor que cualquier versión morigerada del capitalismo el papel central que el pensamiento moderno había conferido al trabajo. Es verdad que los logros concretos de esas experiencias se situaron por lo general a una distancia considerable de las expectativas despertadas, pero durante mucho tiempo aquello no las privó de un fuerte atractivo ideológico, sobre todo para quienes veían en ellas una promesa de redención económica y social. En esa perspectiva, no es exagerado sostener que la Guerra Fría fue una expresión de la disyuntiva respecto de cuál de los dos sistemas en pugna, el capitalista o el socialista, estaba mejor equipado para ofrecerle a sus trabajadores una vida más digna y más plena.

El ocaso del siglo XX y el advenimiento de lo que el sociólogo catalán Manuel Castells ha denominado la “era de la información” ha dado a esta configuración histórica un nuevo y radical giro. Por una parte, el colapso de los regímenes socialistas ha puesto en aparente entredicho tanto la viabilidad de un orden económico predicado en la exaltación del trabajo, como la veracidad misma de esa orientación en las sociedades que vivieron tal experiencia. Haciéndose cargo de la persistencia de las diferencias sociales y de las prácticas de explotación económica bajo los regímenes socialistas “reales”, Tomás Moulián

¹¹ Hopenhayn, *op. cit.*, capítulo IX.

¹² Castel, *op. cit.*, p. 367.

puntualiza, para el paradigmático caso soviético, que el problema habría estado en “haber comenzado la revolución en un país donde el capitalismo no había existido y donde era necesario hacer recaer sobre las espaldas de los proletarios y sobre los hombros de los campesinos proletarizados o convertidos en trabajadores colectivos, el peso de la acumulación que el capitalismo no había tenido la oportunidad de generar.”¹³ Por su parte, Milovan Djilas señalaba ya hacia 1957 que “los Estados comunistas han visto, en definitiva, el origen de una nueva forma de propiedad o de una nueva clase dirigente y explotadora... la revolución comunista llevada a cabo en nombre de la liquidación de las clases ha tenido como consecuencia la autoridad más completa de una nueva clase única.”¹⁴ En suma, la emancipación efectiva de los trabajadores bajo los gobiernos socialistas se mantiene como un tema a debatir, a la vez que la desaparición de la mayoría de éstos desde fines de los ochenta torna dicha discusión en un ejercicio básicamente académico.

Por su parte, a partir de los años setenta el mundo capitalista ha asistido a una crisis del Estado de bienestar y al aparente surgimiento de una nueva fase histórica, basada en los flujos internacionales de capital (la llamada “globalización”), y en la aplicación al proceso productivo de nuevas tecnologías de automatización e información, todo lo cual ha incidido fuertemente sobre el status social y económico del trabajo. Haciendo una síntesis de esos cambios en el contexto de los países más ricos, Manuel Castells enumera:

- desaparición progresiva del empleo agrícola;
- descenso constante del empleo industrial tradicional;
- ascenso tanto de los servicios de producción como de los sociales, sobre todo en los servicios a las empresas en la primera categoría y los de salud en la segunda;
- creciente diversificación de las actividades de servicios como fuentes de puestos de trabajo;
- rápido ascenso de los puestos ejecutivos, profesionales y técnicos;
- formación de un proletariado de “cuello blanco”, compuesto por oficinistas y vendedores;
- estabilidad relativa de una cuota de empleo considerable en el comercio minorista;
- incremento simultáneo de los niveles más elevados y bajos de la estructura ocupacional;
- mejora relativa de la estructura ocupacional a lo largo del tiempo, ya que el crecimiento de la cuota asignada a las ocupaciones que requieren mayor preparación y educación

¹³ Tomás Moulián, *Socialismo del siglo XXI. La quinta vía*, Santiago, LOM Ediciones, 2000; p. 88, y en general todo el capítulo II.

¹⁴ Citado en Anthony Giddens, *op. cit.*, p. 282.

superior es en proporción más elevado que el observado en las categorías del nivel inferior.¹⁵

Este fenómeno se ha visto acompañado por una “flexibilización” del trabajo cuyo efecto ha sido el de terminar con muchas de las protecciones y reconocimientos alcanzados durante la etapa anterior, dando lugar a experiencias prolongadas de desempleo y a la rápida obsolescencia de habilidades y calificaciones adquiridas. A medida que el trabajador humano es desplazado por sistemas automatizados controlados por computadores, la producción misma tiende a desvincularse cada vez más de la actividad manual, con lo que la noción del trabajo como creador de valor económico comienza a ceder su lugar a atributos más abstractos como la “iniciativa”, la “información” o el “conocimiento”. Así, el paradigma laboral que en cierta medida caracterizó a la era del capitalismo industrial pierde terreno frente a un emergente paradigma “tecnológico” o “empresarial”, donde el ejecutivo o el tecnócrata pasan a ocupar el sitio de privilegio en materia de legitimidad económica.

Como corresponde a un modelo que descansa sobre ese tipo de supuestos, el libre juego de las fuerzas del mercado vuelve a levantarse como la opción más racional para maximizar el crecimiento, haciendo de las antiguas protecciones sociales y laborales más un obstáculo que un mecanismo necesario de cohesión social. De aquí estaría surgiendo, como lo señala Martín Hopenhayn, un “imaginario del postrabajo” que se expresaría así:

“Algunos autores actuales afirman, sea de modo eufórico o apocalíptico, que el trabajo ha dejado de cumplir las funciones propias que tuvo en la modernidad –medio de socialización y realización personal–, sobre todo dada la escasez de trabajo productivo. En este contexto, “la ideología del trabajo está comenzando a desaparecer, según se refleja en el rechazo del trabajo por parte de los jóvenes” y empieza a insinuarse un “imaginario del postrabajo”. Esto contrasta con la percepción de los millones de desocupados de mediana edad que son marginados por la automatización e informatización de los procesos productivos, o que aceptan con impotencia el criterio utilitario de las empresas en la reingeniería laboral. Porque “la muerte de la masa laboral global es interiorizada por millones de trabajadores que experimentan sus propias muertes individuales, a diario, en manos de patrones cuyo único objetivo es el beneficio de sus empresas a cualquier precio, y frente a unos gobiernos desinteresados. Son los que esperan el despido y se ven forzados a aceptar trabajo a tiempo parcial con reducciones en los niveles salariales o a vivir de la beneficencia, se convierten en

¹⁵ Manuel Castells, *La era de la información, Economía, sociedad, cultura*, 3 vols., edición original inglesa, Cambridge (Mass.), Blackwell Publishers Inc., 1996; vol. I, *La sociedad red*, p. 257. Para una discusión exhaustiva de las transformaciones verificadas en el mundo del trabajo por la revolución de la tecnología de la información, ver el capítulo 4 del volumen citado: “La transformación del trabajo y del empleo: trabajadores en red, desempleados y trabajadores a tiempo flexible”.

elementos sustituibles, después en innecesarios y finalmente en invisibles en el nuevo mundo tecnológico caracterizado por el comercio y los negocios de ámbito global.”¹⁶

Así, nuevamente subordinado a los imperativos de la iniciativa individual, del acervo tecnológico y del espíritu de lucro; nuevamente precarizado y desprotegido como agente social de producción; nuevamente a merced de los vaivenes espontáneos del mercado; el trabajo enfrenta el siglo XXI en condiciones de subvaloración no demasiado diferentes de las que imperaron durante la etapa clásica de la primera Revolución Industrial. Es tal vez por ello que Robert Castel haya estimado pertinente caracterizar este período final de su historia del salariado como una “nueva cuestión social.”¹⁷

La trayectoria resumida en los párrafos que preceden corresponde gruesamente a lo que ha sido la experiencia global del trabajo bajo el régimen capitalista, la que desde luego exhibe importantes diferencias según las regiones del mundo y las particularidades de cada sociedad. Para el caso de América Latina, por ejemplo, el historiador David McCreery ha señalado lo siguiente:

“El capitalismo industrial llegó a Latinoamérica como tecnología importada, y por el camino perdió muchos de los componentes sociales y políticos que estuvieron en la base de la democracia europea y norteamericana. De una u otra forma, sin embargo, las nuevas tecnologías revolucionaron el trabajo y el proceso productivo, y por su intermedio, a la familia y la comunidad. Esto fue profundamente amenazador para las elites existentes. Lo fue doblemente para aquellas sin experiencia en la democracia, cuya existencia misma dependía de la negación de derechos sociales y políticos a las mayorías de la población... Las elites latinoamericanas, encumbradas sobre masas populares a las que despreciaban o temían, trataron de acomodarse parcialmente a través de un mero ajuste tecnológico, sin los cambios sociales y políticos consiguientes. Esto resultó en una transición bloqueada o parcial al capitalismo, que creó sociedades atravesadas por contradicciones, sociedades desprovistas de los mecanismos necesarios para la resolución no violenta de tales contradicciones”¹⁸.

Desde el punto de vista de la evolución de los sistemas económicos, la historia contemporánea de Chile podría inscribirse sin mucha dificultad en un marco interpretativo como el citado. En tal virtud, este último capítulo del volumen III se consagra a una revisión de lo que ha sido la trayectoria del trabajo en nuestra propia experiencia nacional durante los dos últimos siglos. Considerando la naturaleza integral de esta acción humana, no resulta fácil separar los aspectos propiamente económicos de los sociales, psíquicos o culturales: el trabajo no es sólo fuente de riqueza y bienestar material, sino también de

¹⁶ Martín Hopenhayn, *op. cit.*, ps. 252-253. Los autores citados entre comillas por Hopenhayn son Bernice Tapia González y Jeremy Rifkin.

¹⁷ Robert Castel, *op. cit.*, capítulo 8.

¹⁸ McCreery, *The Sweat of their Brow*, *op. cit.*, p. 186; traducción libre.

cohesión y estructuración social, de valoración y reconocimiento personal, y de conformación de instituciones e identidades. Algunas de estas dimensiones ya han sido tratadas en otros volúmenes de esta obra, por lo que no corresponde volver a abordarlas aquí. En consecuencia, la propuesta que se desarrolla a continuación tiene menos que ver con categorías como la clase, la identidad o la cultura, que con aquellas que atañen estrictamente al ámbito de las relaciones laborales, la producción de la riqueza social, y las modalidades de ejercicio, inserción y retribución de la actividad productiva. Se trata, en otras palabras, de reflexionar sobre cuál ha sido la condición y el aporte del trabajo en nuestro caminar por la historia económica.

El trabajo en el Chile tradicional: coacción, empresariedad y libertad.

Los españoles que colonizaron Chile a partir del siglo XVI venían con la intención de ser servidos, no de trabajar. En esa lógica, una de las primeras tareas a que se abocaron en su afán de obtener riqueza rápida fue la de someter la población originaria a un régimen laboral coactivo y expoliador, cimentado en la amenaza de la fuerza más que en la participación voluntaria y equitativa en el esfuerzo social. Instituciones como la mita, la encomienda y la esclavitud (incluida la esclavitud indígena, que en el caso de Chile gozó durante varias décadas de un reconocimiento legal que la Corona española no era muy propicia a otorgar), desnudan esta opción fundacional por la explotación, base de las polaridades económicas y las fracturas sociales que nos han acompañado a lo largo de la historia. De allí se derivó tanto la porfiada resistencia que frente a su aplicación opusieron quienes se vieron sometidos a su imperativo, como la desvalorización social del trabajo que caracterizó a la era colonial. Sólo laboraba quien carecía del poder, por lo general institucionalmente consagrado, para vivir a costa del trabajo ajeno, y el hecho mismo de tener que ganarse la vida con el sudor de la propia frente solía considerarse un rasgo social infamante. El ocio y la libertad eran privilegios de los que sólo podían disfrutar los ricos y los poderosos¹⁹.

La rápida declinación numérica de la fuerza de trabajo originaria, ya sea por mortandad o por fuga (o por la pérdida de las tierras al sur del Bío Bío), privó a los colonizadores del

¹⁹ Este tema ha sido trabajado exhaustivamente por Alvaro Jara, tanto en su *Guerra y sociedad en Chile*, op. cit., como en diversos artículos al estilo de “Importaciones de trabajadores indígenas en el siglo XVII”, *Revista Chilena de Historia y Geografía* N° 124; “Lazos de dependencia personal y adscripción de los indios a la tierra en la América española: el caso de Chile”, *Caravelle* N° 20, Toulouse, 1973; y “Salario en una economía caracterizada por las relaciones de dependencia personal”, *Revista Chilena de Historia y Geografía*, N° 133, 1965. Varios de estos últimos han sido reunidos en la re-edición de *Guerra y sociedad en Chile* publicada en 1987 por la Editorial Universitaria. Ver también del mismo autor, *Trabajo y salario indígena. Siglo XVI*, Santiago, Universitaria, 1987. La dimensión latinoamericana de este fenómeno ha sido tratada por McCreery, op. cit., capítulos 1 y 2.

recurso legal a los mecanismos abiertamente coactivos de reclutamiento laboral. La población mestiza que durante el siglo XVII reemplazó a la indígena no estaba sujeta a las obligaciones de la encomienda ni podía ser sometida a esclavitud, por lo que la economía agro-ganadera que por entonces comenzaba a asentarse en el Valle Central debió diseñar otras fórmulas para atraer y retener a una mano de obra cuya escasez y dispersión la hacían difícil de encuadrar. Una de las más exitosas fue el inquilinaje, institución socio-laboral destinada a una larga y controvertida existencia. Como lo sugirieron hace ya muchos años los estudios pioneros de Mario Góngora²⁰, en sus orígenes el inquilinaje parece haber tenido un carácter bastante menos impositivo, o más contractual, de lo que su posterior trayectoria permite entrever. Necesitados de trabajadores para poblar y cultivar sus predios, los estancieros del XVII ofrecieron diversas regalías y acceso a recursos productivos (tierra, pastos, agua), que en un contexto de rápida concentración de la propiedad agraria y acaparamiento de las mejores tierras no dejaban de ejercer cierto atractivo. Constituido de esa forma un núcleo campesino estable, la capacidad del emergente régimen hacendal para responder a la demanda que durante el resto del período colonial se mantuvo en regular ascenso quedaba mínimamente garantizada.

La evolución posterior del inquilinaje ha sido objeto de numerosos y prolongados debates en cuanto a su verdadera naturaleza y carácter. Para la historiografía marxista “clásica”, pero también para muchos observadores y analistas ajenos a esa persuasión, esta institución no era otra cosa que una servidumbre feudal con otro nombre. Aunque sin disponer de los derechos jurisdiccionales propios de la servidumbre clásica, el hacendado ejercía sobre sus inquilinos una tutela y un poder de coacción que no habría estado muy distante de su prototipo medieval. En esa lectura, el inquilinaje habría sido una forma de economía campesina de subsistencia donde el dominio patronal se expresaba en la obligación de prestar servicios impagos tanto para el cultivo de la hacienda como para otras labores de índole personal o doméstica. Y aunque el trabajador no estaba formalmente adscrito a la tierra, la presunta inexistencia de formas alternativas de subsistencia, y el poder efectivo de los hacendados sobre los aparatos de control político y social, habrían terminado por imponerle un estatuto servil *de facto*.

En la opinión de otros autores, en cambio, el débil poblamiento del Chile tradicional y la relativa abundancia de tierras sin explotar sugieren que las familias inquilinas sí disponían de opciones alternativas, por lo que su permanencia en las haciendas no podría haber sido fruto de la imposición pura y simple. Haciendo hincapié en las historias de acumulación y eventual autonomización de algunas de estas familias tras algún tiempo de servicio en las haciendas, José Bengoa ha acuñado la expresión de “subordinación ascética” para denotar las posibilidades objetivas de movilidad económica de las que habría sido

²⁰

Sobre todo su *Origen de los “inquilinos” de Chile central*, op. cit.

portador el inquilinaje tradicional²¹. Aunque en algunos aspectos podía acercarse a un régimen de servidumbre, esta fórmula de acceso a la tierra también podía desembocar en unidades de producción campesina, como las chacras o los minifundios, de carácter más independiente. En ausencia de un campesinado más clásico como el constituido en otros países latinoamericanos por las comunidades de extracción indígena, esto habría sido lo más parecido en Chile a un proyecto de subsistencia campesina autónoma.

El inquilinaje, por cierto, se prolongó mucho más allá del término de la era colonial, y esta longevidad ha sido utilizada para fundamentar muchas aseveraciones sobre el arcaísmo que habría caracterizado a las instituciones económicas chilenas hasta pleno siglo XX. En tanto se trataba de un régimen que descansaba sobre mecanismos no salariales de remuneración, y sobre relaciones de dependencia personal (algunos hablan incluso de motivaciones “extra-económicas”, aunque no parece claro que el acceso a la tierra o la posibilidad de criar algunos animales hayan sido meros reconocimientos simbólicos), se ha dicho que en el corazón del agro chileno se perpetuó un enclave de feudalidad que durante varios siglos actuó como freno al ingreso pleno de Chile a la era capitalista. Sin embargo, y como se verá, las transformaciones económicas acontecidas a contar del siglo XIX no dejaron intacto a este sector del mundo campesino, verificando por debajo de la relación tradicional una serie de ajustes que terminaron engendrando algo muy distinto del inquilinaje colonial. Llegado el siglo XX, la denominación de “inquilino” se comenzó a aplicar indistintamente a un trabajador campesino muy próximo a la proletarianización, o a un pequeño propietario con claras posibilidades de hacer realidad el sueño ancestral de la empresa familiar²².

Intentando dar cuenta de este ambiguo estatuto, Cristóbal Kay ha sugerido abordar el inquilinaje chileno como una expresión híbrida, a medio camino entre las formas de economía patronal y campesina propias de las sociedades agrarias tradicionales²³. Refundiéndose en su propia experiencia ambas modalidades de explotación, la familia inquilina habría intentado satisfacer simultáneamente las demandas laborales del terrateniente y sus propios deseos de asegurar la subsistencia y generar algún excedente comercializable, dando así lugar a una condición equidistante entre la empresariedad y la subordinación. Gabriel Salazar, en cambio, ha preferido definir el trabajo agrario tradicional a partir del primero de estos términos, postulando la existencia, ya desde la era colonial, de un proyecto campesino consagrado radicalmente a la producción autónoma y a la acumulación

²¹ José Bengoa, *El poder y la subordinación*, op. cit.

²² Ver a este respecto el artículo de Roberto Santana, “Un cas de prolétarianisation rurale: l'inquilino”, *Caravelle* N° 28, Toulouse, 1977; y su libro *Paysans dominés. Lutte sociale dans les campagnes chiliennes 1920-1970*, op. cit.

²³ Ver Cristóbal Kay, *El sistema señorial europeo y la hacienda latinoamericana*, op. cit.

familiar. En contraposición a un “patriciado” terrateniente-mercantil empeñado en seguir enriqueciéndose a costa del sudor ajeno, los “labradores” estudiados por Salazar habrían optado por desarrollar sus propios predios familiares para desde allí construir una empresa campesina cuya viabilidad estrictamente económica se habría demostrado más que concluyente. Sin embargo, el estrangulamiento de esta iniciativa por la imposición patronal y estatal, materializada a través de exigencias tributarias, prácticas usurarias y abuso policial, habría terminado por hacer fracasar esta experiencia de empresariedad popular. Se cerraba así la mejor opción histórica que habría tenido Chile para dotarse de una verdadera economía campesina, libre de explotaciones parasitarias y coerciones ejercidas desde el poder²⁴.

Porque todo lo dicho hasta aquí sobre la naturaleza y evolución del inquilinaje, y también de la pequeña propiedad campesina realzada por Salazar, se remite finalmente al dilema enfrentado por el naciente campesinado chileno (y recuérdese que hasta el siglo XX el grueso del trabajo realizado en Chile era de carácter campesino), entre trabajar para otros o trabajar para sí. Si se considera, adicionalmente, que la economía colonial se desenvolvió en un contexto tecnológico y organizacional más que rudimentario, resulta que lo que estaba aquí en juego era un elemento verdaderamente estratégico, puesto que de la provisión de mano de obra dependía tanto el funcionamiento como la sustentabilidad de todo el sistema edificado en torno al régimen hacendal. Sin una fuerza laboral numéricamente adecuada y conductualmente bien predisposta, el sector hegemónico de la agricultura colonial no estaba en condiciones de subsistir. Como lo ha señalado McGreery para el conjunto de América Latina, “una característica dominante de las relaciones laborales en el Nuevo Mundo ha sido la escasez relativa del trabajo”, por lo que la movilización de la mano de obra ha revestido un carácter verdaderamente estratégico. En el sistema latifundiarario que ha predominado históricamente, continúa ese mismo autor, “las elites políticas y económicas generalmente han optado por obtener trabajadores no a través de remuneraciones atractivas, sino mediante controles políticos y económicos que obliguen a la población a trabajar”²⁵

En el aspecto estrictamente cuantitativo, la recuperación demográfica experimentada durante el siglo XVIII alivió en algo la escasez laboral del siglo anterior, de la que habían surgido fórmulas tan contrapuestas como la esclavitud indígena y el inquilinaje. Sin embargo, la relativa disponibilidad de trabajadores no era remedio suficiente si éstos no se allanaban a incorporarse voluntariamente a un régimen laboral cuyos beneficios nunca estuvieron demasiado claros. La consolidación del inquilinaje era ciertamente una

²⁴ Esta es obviamente la tesis central de *Labradores, peones y proletarios*, pero también se la encuentra en otros trabajos como “Crisis en la altura y transición en la profundidad”, y “Algunos aspectos fundamentales sobre el desarrollo del capitalismo en Chile, 1541-1930”, ambos ya citados.

²⁵ McGreery, *op. cit.*, ps. 181-182.

ayuda en el sentido de atender a las tareas permanentes de la hacienda, pero el carácter fuertemente estacional de la producción agraria colonial, con demandas laborales máximas hacia la época de la cosecha o el rodeo, hacía necesaria una provisión adicional de mano de obra que no podía obtenerse (o no salía a cuenta mantener) desde el interior del predio. La respuesta a esta disyuntiva, también destinada a una larga y azarosa vida, fue la segunda gran institución laboral engendrada por el agro tradicional: el peonaje temporal. Echando mano de una población campesina flotante o simplemente externa a la hacienda, que el avance demográfico hacía cada vez más numerosa, la clase terrateniente pudo sacar adelante las cosechas demandadas por el creciente y rentable mercado virreinal. El precio a pagar, sin embargo, más allá de los alimentos, la bebida o los festejos (mingacos, trillas, rodeos) que de ordinario constituían la única remuneración del peón-gañán, era la incertidumbre permanente frente a un trabajador cuyo cumplimiento y obediencia nunca estuvieron garantizados.

Mucho se ha escrito sobre la indisciplina que desde siempre caracterizó la conducta peonal, y que si bien no tendió a manifestarse (al menos en el campo) en grandes estallidos insurreccionales, sí lo hizo en permanentes actos de desobediencia y rebeldía cotidianas que la clase patronal no se cansaba de lamentar y denunciar, estigmatizando dicha improductividad (y persiguiéndola institucionalmente) como expresión de una subcultura de “vagos, ociosos y mal entretenidos”²⁶. Recogiendo esta disposición anímica, y contraponiéndola a la presunta deferencia y laboriosidad inquilinal, José Bengoa ha caracterizado la condición socio-laboral del peonaje como una “subordinación sensual”, constreñida por la pobreza a prestar ocasionalmente sus servicios, pero siempre presta a abandonar las faenas en función de la diversión, la sociabilidad, o el simple hastío frente a las imposiciones del patrón. Como se sabe, la labor peonal no se limitó al campo, sino que se desplazó constantemente hacia las villas, los centros mineros y las obras públicas, no siendo tampoco reacia a transgredir los límites de la legalidad e incorporarse al vagabundaje o a la delincuencia intermitente.

En el volumen II de esta obra se ha hecho referencia a los aspectos socio-culturales derivados de esta situación, por lo que no cabe volver sobre ellos aquí. Como comportamiento económico, sin embargo, la inconstancia peonal puede verse no sólo como un reflejo de la incapacidad del sistema para incorporar plena y regularmente a todos los habitantes del territorio a las faenas productivas. También sugiere una débil voluntad de parte de esas mismas masas populares de someterse a un régimen laboral (y social) que les planteaba grandes exigencias a cambio de una magra recompensa. Desde un punto de vista, la propensión del peonaje a la trashumancia, a la imprevisión, y a aferrarse a una precaria autonomía puede interpretarse como una disfuncionalidad sistémica, como el

²⁶

Ver, sobre este tema, Alejandra Araya, *Ociosos, vagabundos y mal entretenidos en Chile colonial*, Santiago, DIBAM, 1999.

fracaso de una formación económica aún en estado rudimentario. Desde otro, sin embargo, puede denotar una opción por la libertad o por una vida centrada en una fórmula autónoma de supervivencia, lo menos tributaria posible de cualquier forma de subordinación²⁷. Para Mario Garcés, por ejemplo, el peón tradicional personifica “una identidad popular bien definida” y de larga duración: “la del ‘buscavidas’, que con mucho orgullo y seguridad en sí mismo tiene que afirmar su existencia sobre la base de sus propios recursos”²⁸. Gabriel Salazar, por su parte, no se extraña que lo que él denomina “los labradores jóvenes del campo chileno no vieran ninguna razón para ligar su destino ni a la tenencia inquilina ni a la hacienda patronal”. “Por su situación”, argumenta, “querían algo mucho más vago: buscar la fortuna personal en los caminos, en los golpes de suerte o, más vago aun, en el hipotético ahorro de los salarios peonales”²⁹. El peonaje, en suma, puede entenderse igualmente como una voluntad de autoafirmación o como una situación objetiva de marginalidad.

Peones e inquilinos, entonces, conformaron la problemática pero esencial base laboral sobre la que se edificó la economía agraria colonial, y que fue heredada sin grandes alteraciones por el Chile republicano. Junto a ese trabajo campesino mayoritario, sin embargo, también se desarrollaron durante la Colonia labores de carácter artesanal y manufacturero, que si bien a menudo formaban parte de la misma actividad inquilina o peonal (sobre todo de su segmento femenino), podían ocasionalmente adquirir una expresión más especializada y autónoma. En el caso de las artesanías propiamente tales, las pocas villas coloniales que lograron consolidarse como tales (Santiago, La Serena, Chillán, Concepción) dieron acogida a una tradicional estructura de gremios y “artes mecánicas”, con sus respectivos maestros, oficiales y aprendices. Integraron este sector algunos españoles pobres, y una cantidad importante de indígenas, mestizos, mulatos y negros libres, sin faltar tampoco los esclavos que vendían el fruto de su trabajo en beneficio de sus amos.

En el sector rural también se daba el caso de hacendados que arrendaban los servicios de sus dependientes versados en algún oficio, sobre todo en las etapas más tempranas, cuando aún eran numerosos los llamados “indios de servicio”. En general, sin embargo, el trabajo artesanal solía ser más bien autónomo, aunque los cultores de algunos oficios, como

²⁷ La noción de la marginalidad peonal como un índice de disfuncionalidad ha sido propuesta por Marcello Carmagnani en su *El salariado minero en Chile colonial. Su desarrollo en una sociedad provincial. El Norte Chico, 1690-1800*, Santiago, Universitaria, 1963; y hasta cierto punto también por Mario Góngora, “Vagabundaje y sociedad fronteriza en Chile (siglos XVII a XIX)”, *Cuadernos del Centro de Estudios Socioeconómicos* N° 2, Santiago, 1966. La tesis sobre el peonaje como opción de libertad ha sido propuesta en Julio Pinto, Verónica Valdivia y Hernán Venegas, “Peones chilenos en las tierras del salitre, 1850-1879: Historia de una emigración temprana”, *Contribuciones Científicas y Tecnológicas* N° 109, Universidad de Santiago de Chile, 1995.

²⁸ Mario Garcés Durán, *Crisis social y motines populares en el 1900*, op. cit., ps. 76-77.

²⁹ Gabriel Salazar, *Labradores, peones y proletarios*, op. cit., ps. 151 y 174.

zapateros y albañiles, tendían a subsistir en una condición bastante humilde. Distinto era el caso de las primitivas manufacturas u obrajes, cuya mayor escala de producción y exigencias de capitalización solían generar una estructura más segmentada, con un hacendado u orden religiosa haciendo las veces de empresario y una gran cantidad de trabajadores, a menudo indígenas encomendados, encargándose directamente de la producción. Salvo por la inexistencia de maquinarias y de un régimen propiamente salarial, las relaciones productivas que se verificaban en estos establecimientos guardaban cierta semejanza con lo que posteriormente sería el trabajo fabril³⁰.

El cuadro hasta aquí descrito no fue alterado mayormente, al menos en un primer momento, por el proceso de independencia. Los viajeros foráneos que recorrieron la naciente república en las décadas de 1810 y 1820 no dejaron de reparar en la pintoresca (aunque reconocidamente “primitiva”) condición de un campesinado y un artesanado que en muchos aspectos vivían a la usanza de eras muy pretéritas de la historia. Combinando las más diversas faenas en un contexto aún escasamente permeado por la división del trabajo, y apoyándose en técnicas e implementos de origen ancestral (“neolítico”, dirían algunos), el mayoritario sector campesino descrito por estos testimonios claramente subsistía en medio de una gran pobreza material, y de una autoridad patronal a menudo arbitraria e incontestable. Sin embargo, la débil penetración de las fuerzas del mercado y los amplios espacios de movilidad física todavía disponibles seguramente alivianaban la carga, permitiendo combinar las jornadas de esfuerzo con otras de esparcimiento e interacción social que la elite a menudo interpretaba como manifestaciones de una “pereza” y una “apatía” supuestamente congénitas. Como lo ha señalado Arnold Bauer en referencia al peonaje del siglo XIX,

“Es indudable que la lentitud de los peones para responder (a un sistema de producción más exigente) se debía en alguna medida al hecho de que lo que ahora se denominaba “pereza” y “apatía”, era una característica propia de la sociedad. Anualmente se celebraba cerca de un centenar de días festivos y feriados, el alcoholismo era un problema constante, y aunque el peón era capaz de romperse la espalda trabajando unos pocos días, podía irse tan rápido como había llegado. Existía la “costumbre inveterada” de no trabajar los lunes y a menudo los martes; en cualquier caso, además, la organización de la agricultura implicaba la estacionalidad de la mayoría de las labores y, por otra parte, los trabajadores no tenían el hábito del esfuerzo sostenido.”³¹

Es interesante advertir, sin embargo, que bajo ciertas circunstancias, como cuando trabajaba para sí mismo o cuando se le ofrecían condiciones más atractivas, este sujeto popular

³⁰ Los dos últimos párrafos son fuertemente tributarios de la síntesis que realiza Sergio Grez sobre el trabajo manufacturero y artesanal durante la Colonia en el primer capítulo de su obra citada *De la “regeneración del pueblo” a la huelga general*, donde reúne material extraído de fuentes primarias y de colonialistas como Sergio Villalobos, Armando De Ramón y Rolando Mellafe.

³¹ Bauer, *La sociedad rural chilena*, op. cit., ps. 177-178.

era capaz de exhibir atributos y disposiciones muy diferentes: iniciativa, constancia, compromiso y dedicación. Así lo constataron los primeros empresarios extranjeros que llegaron a emplear trabajadores chilenos hacia mediados del XIX, como en el conocido caso del constructor de ferrocarriles Henry Meiggs. Como lo ha señalado Salazar, a diferencia del patrón nacional, que sólo veía en el peonaje su ociosidad y sus vicios, “los empresarios extranjeros, de formación capitalista, fueron unánimes en proclamar la considerable capacidad, resistencia física y astucia creativa del peón chileno, a quien prefirieron, incluso, sobre los trabajadores europeos”³². Esta condición popular, en definitiva, que constituyó la matriz donde se forjaron las relaciones laborales propias del Chile tradicional, exhibía una curiosa mezcla de subordinación, miseria y libertad, que en algo amortiguaba la faceta más expoliatoria y coactiva propia del régimen colonial. En muchos de sus aspectos, dicha configuración no iba a sobrevivir a los embates modernizadores del siglo XIX.

La ambigua aventura de la proletarización.

“La desvalorización del contenido humano y distintivo de cada trabajo es, aunque no un hecho declarado, una condición implícita en una economía donde el dinero adquiere cada vez mayor peso. Poco interesa el proceso mediante el cual se confeccionan los productos, los valores éticos que acompañan la producción organizada, el esfuerzo creador y la inventiva técnica del artífice. La circulación monetaria en grandes proporciones hace del trabajo una actividad informe cuyo valor lo deciden los mercados. El origen del capitalismo es también el origen de la consideración abstracta del trabajo, como un valor de cambio entre otros”.³³

La incorporación de la economía chilena a los mercados noratlánticos en transición al capitalismo, a contar de la tercera o cuarta década del siglo XIX, indujo una transformación sustantiva del régimen laboral establecido durante la Colonia. Exigido a generar mercancías exportables a un ritmo muy superior a todo lo conocido hasta ese momento, el sistema productivo debió incorporar prácticas organizativas propias del nuevo modo de producción, incluyendo una cierta estandarización de las faenas y una sensibilidad mucho más fina frente a las señales del mercado. Es verdad que, a diferencia de los ejemplos “clásicos” de revolución industrial, la economía chilena se demostró inicialmente reacia a complementar estos cambios con una incorporación sustancial de tecnologías, las que como

³² Salazar, *Labradores, peones y proletarios*, op. cit., p. 148.

³³ Martín Hopenhayn, *Repensar el trabajo*, op. cit., p. 76. La cita está tomada de una primera edición (*El trabajo. Itinerario de un concepto*, Santiago, PET-Cepaur, 1988), por lo que difiere un poco de la versión revisada que aparece aquí. Se ha mantenido la redacción primera, sin embargo, por considerarla más ilustrativa de lo que este apartado pretende analizar.

se ha visto en otra parte tendieron a restringirse a segmentos muy específicos del ciclo productivo (la fundición de minerales, el transporte ferroviario, la molinería). Resulta además sintomático del estado del mercado laboral chileno que en esos casos la mano de obra haya debido importarse desde Inglaterra, Francia, o los Estados Unidos, puesto que el obrero nacional carecía de los hábitos y calificaciones requeridas para trabajar con maquinaria moderna. Así y todo, el empresariado chileno en vías de modernización, e incluso el extranjero residente, preferían emplear una mano de obra numerosa y barata que invertir grandes sumas de capital en tecnologías de difícil adaptación y resultados inciertos. Durante un tiempo al menos, el crecimiento hacia afuera pareció posible de lograr sin más cambio que la salarización y una modalidad más eficiente de organización del trabajo. Aun esas limitadas adaptaciones, sin embargo, bastaron para dar inicio a un proceso, a la postre irreversible, de proletarización.

¿En qué consistía esencialmente el cambio? Por una parte, el nuevo orden económico requería disponer de una mano de obra suficientemente receptiva a las señales del mercado como para acudir, en las cantidades suficientes, allí donde fuese necesaria; cuyo ritmo de actividad pudiese regularse en base a un incentivo monetario; pero de la que también se pudiese prescindir con facilidad cuando sus servicios dejaran de ser rentables. Esa era, desde luego, una de las principales funciones que debía cumplir el salario, mecanismo hasta comienzos del siglo XIX muy poco difundido en la economía chilena. Su introducción, por tanto, pasó a constituir una de las primeras y más visibles señales de la transformación en curso.

En relación al proceso productivo mismo, las demandas del mercado capitalista implicaban la sujeción a una disciplina laboral mucho más estricta, a una exigencia de productividad mucho más intensa, y a un ritmo de actividad más acelerado e ininterrumpido que todo lo hasta entonces conocido, condiciones que el historiador británico Edward P. Thompson ha reunido bajo el concepto de “disciplina industrial”³⁴. Como lo ejemplificaba para su propia rama productiva un empresario salitrero en la postguerra del Pacífico:

“Las faenas de una oficina salitrera continúan todo el año, día y noche, y desde el momento que el fogonero enciende los fuegos, todos los trabajos, enlazados unos con otros, cual rueda de engranaje, es preciso que sigan el mismo impulso, sin parar, y a esa esclavitud, pero esclavitud del deber, se sujetan todos, desde el primero hasta el último, de la cabeza a los pies.”³⁵

Considerando la actitud que adoptó el peonaje chileno tradicional frente a estas demandas, no deja de ser sugerente que el autor de la cita haya empleado en su reflexión el

³⁴ E. P. Thompson, “Time, Work-Discipline and Industrial Capitalism”, en *Customs in Common. Studies in Traditional Popular Culture*, Nueva York, The New Press, 1993.

³⁵ Citado en Julio Pinto V., *Trabajos y rebeldías en la pampa salitrera*, op. cit., p. 35.

término “esclavitud”. Porque aunque la vida a que estaba acostumbrado este actor social distaba mucho de haber sido idílica, las cuotas de incertidumbre, explotación y subordinación que conllevaba el nuevo orden laboral no eran algo que pudiese ser livianamente asimilado, menos aun cuando las condiciones físicas y la remuneración material que durante mucho tiempo lo acompañaron dejaban también mucho que desear. En consecuencia, la historia de las primeras experiencias chilenas de proletarización fue también una historia de continuas fugas y enconadas resistencias, donde el régimen salarial y la disciplina industrial sólo pudieron imponerse a la fuerza, y a menudo durante intervalos muy cortos.

Una primera experiencia en este sentido, como lo han establecido los trabajos de Marcello Carmagnani y María Angélica Illanes, fue la minería del Norte Chico, primer sector de la economía en que la nueva relación laboral adquirió un carácter generalizado³⁶. Sometida ya desde fines del período colonial a las presiones de un mercado exportador en expansión, la minería del cobre y de la plata se enfrentó tempranamente a las resistencias de una mano de obra que se allanaba de muy mala gana a la autoridad patronal, que recurría a toda suerte de prácticas (como el robo de metales o “cangalla”) para aumentar su participación en la riqueza producida, que se amotinaba con exasperante frecuencia, y que prefería darse a la fuga antes que seguir cumpliendo responsablemente con la “esclavitud del deber”. En concordancia con ello, Gabriel Salazar ha hecho notar la predilección de estos mineros por el trabajo por cuenta propia como pirquineros, buscones o maritateros antes que la subordinación prolongada a un patrón, actitud análoga a lo que en el mundo agrario se habría manifestado, en la nomenclatura de ese autor, como un proyecto de campesinización autónoma³⁷. En suma, el tipo de trabajo que la nueva organización económica necesitaba imponer no despertaba mayor entusiasmo entre quienes estaban llamados a convertirse en su principal “rueda de engranaje”.

El transcurso del siglo XIX, sin embargo, hizo cada vez más difícil recurrir a esas prácticas de resistencia. Como lo han demostrado los estudios de Arnold Bauer y Ann Hagerman Johnson³⁸, el crecimiento demográfico y la comercialización de la agricultura del Valle Central expulsaron de la tierra a numerosos individuos y familias campesinas que pasaron a engrosar el peonaje itinerante, fenómeno que hacia 1884 el médico y analista social Augusto Orrego Luco resumía así:

³⁶ Marcello Carmagnani, *El salariado minero en Chile colonial*, op. cit.; María Angélica Illanes, “Azote, salario y ley...”, op. cit. El trabajo minero durante el siglo XIX ha sido acuciosamente caracterizado en Pierre Vayssière, *Un siècle de capitalisme minier au Chili 1830-1930*, op. cit., especialmente capítulos III-2 y IX.

³⁷ Gabriel Salazar, *Labradores, peones y proletarios*, op. cit., capítulo II.3.

³⁸ Bauer, *La sociedad rural chilena*, op. cit., capítulo 3; Ann Hagerman Johnson, “Internal Migration to 1920: Its Relationship to the Labor Market, Agricultural Growth, and Urbanization”, op. cit.

“Desde hace cuarenta o cincuenta años, principió a aparecer el peón forastero, esa masa nómada, sin familia, sin hogar propio, sin lazo social, que recorre las haciendas en busca de trabajo. Esa masa flotante no echa raíces en ninguna parte, no tiene nada que la ligue, y constituye la fuerza y la debilidad de Chile, su miseria adentro y su grandeza afuera.”³⁹

Obligado a ganarse la vida en un espacio económico cada vez más cercado por el Estado portuario y la avaricia del empresariado exportador, este acrecido peonaje debió vender sus servicios por temporadas más prolongadas en las faenas mineras, la construcción de vías férreas, la cosecha agrícola y la construcción urbana. Allí se fue familiarizando, si no necesariamente con la tecnificación del trabajo, sí con la dependencia salarial y la disciplina capitalista, opciones de las que resultó más difícil sustraerse a medida que el nuevo régimen productivo se propagaba hacia otras ramas productivas y otras zonas del país⁴⁰. Incluso en la agricultura, que como se ha dicho reiteradamente tendió a mantener relaciones laborales de sello más arcaico, la presión sobre inquilinos y peones fue en progresivo aumento hasta desembocar en la masificación de un tipo de trabajo que Bauer ha denominado “inquilino-peonal”, y que según autores como Roberto Santana o Cristóbal Kay no se diferenciaba mayormente de un peonaje asalariado residente⁴¹. El deseo de escapar a las miserias y constreñimientos de la proletarianización llevó a muchos trabajadores a emigrar fuera del país, dirigiéndose a zonas como California, Bolivia o el Perú, pero también allí se encontraron con condiciones como las que habían querido dejar atrás. Como lo demuestra la experiencia de la naciente industria salitrera, una de las mayores receptoras de esta migración peonal, el trabajo proletario se iba convirtiendo en una realidad cada vez más ubicua y difícil de eludir⁴².

Hacia las décadas finales del siglo XIX el modo de producción capitalista fue penetrando rubros cada vez más diversos y relevantes de la economía, como la minería salitrera y cuprífera del Norte Grande, la carbonífera del Golfo de Arauco, la industria manufacturera de las ciudades o la ganadería magallánica. Llegado ese momento, la proletarianización se convirtió en una norma que para sucesivas generaciones de trabajadores pasó a constituir la única realidad posible o conocida, la condición de vida por antonomasia del mundo popular.

³⁹ Augusto Orrego Luco, “La cuestión social en Chile”, reproducido en Sergio Grez Toso, *La “cuestión social” en Chile: Ideas y debates precursores*, op. cit.

⁴⁰ Esta idea ha sido desarrollada en mayor detalle en Pinto, Valdivia y Venegas, “Peones chilenos en las tierras del salitre, 1850-1879: historia de una emigración temprana”, op. cit.; y, en referencia específica a las labores mineras, en Julio Pinto y Luis Ortega, *Expansión minera y desarrollo industrial*, op. cit., capítulo 3.

⁴¹ Bauer, *La sociedad rural chilena*, op. cit., capítulo 6; Roberto Santana, “Un cas de prolétarianisation rurale...”, op. cit.; Cristóbal Kay, *El sistema señorial europeo y la hacienda latinoamericana*, op. cit., 2a. parte, capítulos 2 y 3.

⁴² Ese es uno de los argumentos principales de Julio Pinto, *Trabajos y rebeldías en la pampa salitrera*, op. cit. Ver también Sergio Grez Toso, *De la “regeneración del pueblo” a la huelga general*, op. cit.

Un signo de ese acostumbramiento fue que las luchas de las nacientes organizaciones obreras tendieron a centrarse más en la mejoría de las condiciones salariales o de desempleo laboral existentes que en la recuperación de alguna utopía campesina pre-moderna. Junto a ello, sin embargo, comenzó a insinuarse en ellas la noción ilustrada del trabajo como principal fuente de valor económico, y en tal virtud como merecedor de una participación más equitativa en los frutos del esfuerzo social. Esto contrastaba visiblemente con la precariedad material en que debía desenvolverse y vivir el proletariado naciente, manifestada en las múltiples penurias que la época incluyó dentro del concepto de “cuestión social”: largas y agotadoras jornadas de trabajo, faenas altamente peligrosas y propensas a los accidentes, abusos patronales en cuestiones salariales y de disciplina laboral, vivienda estrecha e insalubre, altísimos índices de morbilidad y mortalidad, difusión de un trabajo femenino e infantil superior a las fuerzas de quienes lo ejecutaban, desprotección absoluta frente a la adversidad⁴³. Contrastaba también con una actitud empresarial y estatal más dispuesta a reprimir y castigar las reivindicaciones obreras que a mejorar estas condiciones o reconocer aquellos derechos.

A partir de este choque entre la cultura obrera ilustrada⁴⁴ y la realidad vivida fue tomando cuerpo el deseo de reemplazar la sociedad existente por otra en que el trabajo fuese verdaderamente valorado, constituyéndose en la base de una convivencia más humana y más justa. La condición proletaria, inicialmente tan execrada y resistida, fue así transformándose en sustento de una conciencia de clase y un orgullo obrero que adoptó como vehículos de expresión doctrinaria al anarquismo, el socialismo y el sindicalismo, movimientos que dieron lugar a una faceta más activa y protagónica de la cuestión social. De su despliegue y confrontación con la ideología dominante nacerían tanto los proyectos revolucionarios como las políticas de Estado benefactor que marcaron la pauta histórica del siglo XX hasta 1973, y que por encima de sus diferencias ideológicas compartían una voluntad de redefinir el lugar de los trabajadores en el concierto social. Cristalizaba así, en un ambiente

⁴³ Estas condiciones han sido reiteradamente descritas por la historiografía social dedicada al período. Ver a modo de ejemplo Hernán Ramírez Necochea, *Historia del movimiento obrero en Chile. Antecedentes, siglo XIX*, Santiago, Talleres Gráficos Lautaro, 1956; Fernando Ortiz Letelier, *El movimiento obrero en Chile, (1891-1919)*, op. cit.; Peter De Shazo, *Urban Workers and Labor Unions in Chile, 1902-1927*; op. cit. Un importante estudio sobre la presencia femenina en este ciclo de proletarianización es la obra de Elizabeth Hutchison, *Labors Appropriate to Their Sex. Gender, Labor and Politics in Urban Chile, 1900-1930*, Duke University Press, 2001. El trabajo infantil ha sido analizado de manera pionera en nuestro medio por Jorge Rojas Flores, *Los niños cristaleros: trabajo infantil de la industria. Chile, 1880-1950*, Santiago, DIBAM, 1996; y “Trabajo infantil en la minería: apuntes históricos”, en *Economía y trabajo en Chile*, PET, Informe Anual N° 8, Santiago, 1998.

⁴⁴ Como se ha dicho en otras partes de esta obra, el término “cultura obrera ilustrada” se ha tomado de los trabajos de Eduardo Devés.

de modernización productiva e intensa confrontación laboral, una nueva concepción sobre la relevancia del trabajo como factor de coexistencia y progreso⁴⁵.

La conciencia de clase y el orgullo obrero

La cuestión social de comienzos del siglo XX, en gran parte centrada en el problema del reconocimiento debido al trabajo, finalmente no se resolvió por la vía revolucionaria, sino por la de un nuevo pacto lubricado por las leyes sociales y el Estado de compromiso⁴⁶. Como lo ha señalado Robert Castel en referencia al caso europeo, “se constituyó una nueva relación salarial, a través de la cual el salario dejó de ser la retribución puntual de una tarea. Aseguraba derechos, daba acceso a prestaciones fuera del trabajo (enfermedades, accidentes, jubilación), y permitía una participación ampliada en la vida social: consumo, vivienda, educación, e incluso ocios”⁴⁷. Sin alcanzar los niveles de un verdadero Estado de bienestar, la experiencia del trabajador chileno entre las décadas de 1930 y 1970 ciertamente denotó una relación menos descarnadamente expoliatoria y excluyente de lo que había sido la norma a través del siglo XIX. Ello reflejaba, por una parte, los muy reales temores que había despertado entre los sectores dirigentes la amenaza de un estallido revolucionario o un quiebre social. Pero también respondía, por otra, a las necesidades de un modelo económico volcado hacia la producción de bienes más elaborados y necesitado de un mercado interno con mayor capacidad de consumo, todo lo cual suponía una clase obrera técnicamente más capacitada y salarialmente más desahogada. De esa forma, aun dentro de la subordinación, la nueva “condición salarial”⁴⁸ estuvo más cerca de justificar las expectativas levantadas por el paradigma clasista del orgullo obrero, y se constituyó en objeto de emulación para los vastos sectores populares –campesinos, “pobres de la ciudad”, eventualmente también mujeres– que no formaban todavía parte de ella.

La naturaleza que asumieron las relaciones laborales bajo el modelo de crecimiento hacia adentro puede caracterizarse a partir de algunos de sus sectores paradigmáticos, como la gran minería del cobre, la industria metalúrgica o la industria textil. Para el primer caso, se cuenta con el excelente trabajo de Thomas Klubock, quien ha analizado la historia social del mineral de El Teniente entre las décadas de 1910 y

⁴⁵ Ver a este respecto Julio Pinto y Verónica Valdivia, *¿Revolución proletaria o querida chusma? Socialismo y alessandrismo en la pugna por la politización pampina, 1911-1932*, Santiago, LOM Ediciones, 2001; también James O. Morris, *Las elites, los intelectuales y el consenso*, op. cit.; y Mario Garcés Durán, *Crisis social y motines populares en el 1900*, op. cit.

⁴⁶ La etapa más temprana de este nuevo pacto ha sido analizada por James Morris, op. cit., y también por Jorge Rojas Flores, *La dictadura de Ibáñez y los sindicatos*, op. cit.

⁴⁷ Castel, op. cit., p. 326.

⁴⁸ El término está tomado de Robert Castel, op. cit., capítulo 7.

1950⁴⁹. En lo que respecta específicamente a la actitud obrera frente al trabajo, la situación descrita por este autor revela una decantación de la antes tan resistida condición proletaria a través de remuneraciones significativamente más altas que en el resto del país, incrementadas por bonos de producción que generaban espontáneamente una mejor predisposición hacia el esfuerzo sostenido e intenso. Siguiendo los patrones adoptados desde comienzos de siglo por las grandes empresas norteamericanas, la Kennecott Copper Company procuró estabilizar su fuerza de trabajo fomentando una cultura familiar en que los hombres internalizaran su condición de proveedores y responsables del bienestar de esposa e hijos, lo que debía traducirse en conductas menos imprevisoras y levantiscas. A igual efecto, su Departamento de Bienestar desplegó toda una red de prestaciones sociales –vivienda, atención médica, educación de los hijos, recreación– destinadas a fortalecer los lazos de pertenencia y lealtad a la empresa. Por último, los trabajadores esforzados y de buen comportamiento podían aspirar a ascender dentro de la jerarquía laboral, alcanzando incluso la condición socialmente mucho más valorada de “empleados”, lo que complementaba las ventajas estrictamente materiales con la promesa, por cierto selectiva, de alguna movilidad social. De esta forma, y a medida que nuevas generaciones obreras nacían y se formaban dentro de tal esquema, debía irse sedimentando una aceptación del capitalismo como un orden hasta cierto punto natural, pero en que los derechos del trabajo podían ser respetados y su dignidad reconocida⁵⁰.

Como lo demuestra el mismo trabajo de Klubock, esta “domesticación” de la mano de obra a través de mejores salarios y regalías colaterales no funcionó exactamente como sus gestores lo esperaban. Por una parte, la configuración de la nueva identidad proletaria estuvo lejos de generar una disposición particularmente sumisa u obediente:

“Dentro de la mina, los trabajadores construyeron una cultura laboral intesamente masculinizada mediante la sexualización de su trabajo, depositando un orgullo masculino en su capacidad física para el trabajo e imaginándose a la mina como un objeto feminizado sobre el cual ejercían su voluntad. Los mineros trataron de superar su alienación laboral afirmando un sentido de dignidad masculina en sus tareas. Al significar su trabajo mediante un discurso sexualizado, lograron transformar una actividad deshumanizante en una fuente de afirmación masculina, implícitamente asociada al control metafórico de la sexualidad femenina representada por la mina. Así, la construcción del trabajo como una fuente de orgullo llevó a los obreros a cumplir las metas de producción y aceptar la organización

⁴⁹ Thomas M. Klubock, *Contested Communities. Class, Gender and Politics in Chile's El Teniente Copper Mine, 1904-1951*, Duke University Press, 1998. Para la descripción de los procesos productivos y su impacto sobre la identidad obrera, ver especialmente los capítulos 5 y 6.

⁵⁰ Las condiciones de producción y trabajo en El Teniente también han sido estudiadas acuciosamente por María Celia Baros, *El Teniente: Los hombres del mineral*, dos volúmenes, Santiago, Codelco, 1996 y 2000.

del trabajo... (pero también) a identificar la dignidad masculina con la independencia y la asertividad. Una actitud desafiante hacia la autoridad empresarial y un estilo irreverente e insubordinado definieron los códigos de conducta de los mineros.”⁵¹

Al mismo tiempo, y como también lo establece el estudio que se viene citando, esta cultura obrera dio lugar a una intensa actividad sindical y política de carácter contestatario, a la que casi siempre se integraba el conjunto del grupo familiar en el que la empresa había cifrado tantas esperanzas de morigeración de las costumbres. Lo que aquí se quiere subrayar, sin embargo, es que la nueva auto-afirmación identitaria no apuntaba a un rechazo o deseo de trascendencia de la condición proletaria, sino que nacía de su aceptación como modo de vida y fuente de dignidad. Para quienes se definían socialmente en función de él, el trabajo perdía sus connotaciones peyorativas y pasaba a convertirse en vehículo de inserción social y orgullo personal⁵².

Algo parecido puede colegirse de la experiencia de la empresa metalúrgica MADECO, estudiada por el sociólogo y cientista político Joel Stillerman⁵³. Fundada en 1944 por dos hermanos de origen italiano y extracción artesanal, Américo y Aurelio Simonetti, esta industria aprovechó las ventajas del proceso de sustitución de importaciones para convertirse en uno de los grandes monopolios fabriles del período 1945-1970. Durante esos años, sus más de mil operarios se desarrollaron en un ambiente laboral bastante parecido al de El Teniente, con salarios elevados para la norma nacional y una serie de regalías en materia de vivienda subsidiada, servicios médicos, educación y recreación –muchas de ellas, en todo caso, exigidas por la legislación social de origen frentepopulista. A ello se agregó, al menos hasta la década de 1960, una actitud patronal de corte paternalista, preocupada de mantener la armonía laboral y por lo general bien predispuesta a aceptar un cierto grado de autonomía e iniciativa sindical. Pese a ello, la cultura obrera de MADECO tampoco se caracterizó por la obsecuencia ni por la pasividad, participando activamente del movimiento laboral de la época y eligiendo consistentemente directivas de militancia socialista o comunista. Las exigencias de modernización de la empresa y una prolongada huelga desarrollada en 1960 enfriaron sustantivamente las relaciones internas, pero la profundización durante esa década del modelo industrializador y la dictación de nuevas leyes sociales, como la de inamovilidad funcionaria, consolidaron la autonomía sindical y un sentimiento de orgullo

⁵¹ Klubock, *op. cit.*, p. 128; traducción libre.

⁵² Este fenómeno ha sido estudiado en términos más generales por Michael Burawoy, *Manufacturing Consent: Changes in the Labor Process under Monopoly Capitalism*, University of Chicago Press, 1979; y David Montgomery, *Workers' Control in America*, Cambridge University Press, 1979.

⁵³ Joel P. Stillerman, “From Solidarity to Survival. Transformations in the Culture and Styles of Mobilization of Chilean Metalworkers under Democratic and Authoritarian Regimes, 1945-1995”, tesis doctoral inédita, New School for Social Research, Nueva York, 1998.

clasista que se venía evidenciando desde el decenio anterior. Como lo señala un dirigente de la época entrevistado por Stillerman, “la gerencia debió reconocer que el trabajo es tan importante como el capital”⁵⁴.

Otro caso paradigmático de la nueva condición obrera es el de la industria textil Yarur, analizado en la obra pionera de Peter Winn *Tejedores de la revolución*⁵⁵. Enclavada en uno de los sectores de mayor desarrollo dentro del modelo de crecimiento hacia adentro, esta empresa fundada en 1937 por inmigrantes palestinos llegó a ocupar una posición análoga a la que tenía MADECO en la rama metalúrgica. A diferencia de los dos casos reseñados, en un comienzo los salarios fueron aquí bastante más bajos y las regalías bastante menos generosas. El fundador Juan Yarur, en palabras de Peter Winn, “quería una fuerza de trabajo manipulable y leal que pudiese ser configurada como un instrumento productivo disciplinado y obediente, receptivo al estilo paternalista de relaciones laborales que había perfeccionado anteriormente en Bolivia”⁵⁶. Por tal motivo, gran parte del personal originario estuvo compuesto por mujeres jóvenes, a las que podía pagárseles salarios hasta un 30% inferiores a los de los hombres, y también por campesinos recién llegados a la capital. Así y todo, “la fábrica Yarur era moderna, no había mucha presión para producir, puesto que ni los capataces ni los operarios recibían incentivos, y los costos podían traspasarse al consumidor”⁵⁷, además de proporcionar trabajo estable y bastante mejor remunerado que el servicio doméstico, principal alternativa para la mano de obra femenina que hasta los años sesenta formó mayoría en la empresa. A cambio de esa seguridad, y también de otros beneficios que se fueron agregando durante el transcurso de los años, como las viviendas que la empresa debió construir en conformidad con la ley, la primera generación de obreros de Yarur soportó una autoridad patronal que mezclaba el paternalismo individual con la represión inmediata de cualquier intento de sindicalización autónoma o de radicalización política.

La muerte de Juan Yarur en 1954 y la modificación de las condiciones económicas hacia fines de esa década alteraron los patrones iniciales de relación laboral. Aspirando a una mayor eficiencia y competitividad, los sucesores del patriarca equiparon la fábrica con nuevas tecnologías e introdujeron prácticas tayloristas en el proceso productivo, estandarizando las faenas, disminuyendo el personal y acelerando el ritmo de los procesos:

“En enero de 1962, la consultora Burlington Mills comenzó a instalar una versión modificada del Sistema Taylor en la fábrica Yarur, comenzando con la sección de hilandería, punto de partida del proceso productivo. Primero se realizaron estudios

⁵⁴ Stillerman, *op. cit.*, ps. 221-222.

⁵⁵ Peter Winn, *Weavers of Revolution. The Yarur Workers and Chile's Road to Socialism*, Oxford University Press, 1986.

⁵⁶ Winn, *op. cit.*, p. 33.

⁵⁷ Winn, *op. cit.*, p. 34.

de “tiempo-movimiento” para determinar el método óptimo de trabajo y el standard de producción para cada tarea. Luego se adiestró a los operarios para realizar su trabajo sin desperdiciar un solo minuto o movimiento. Se les asignaron puntos por cada tarea productiva y un pequeño bono por cada día en que lograran acumular suficiente puntaje. Quienes no podían cumplir con la norma eran eliminados, pero sus puestos no eran ocupados por nuevos operarios, sino por la producción aumentada de los que seguían trabajando. Muchos trabajadores de Yarur debieron hacerse cargo de tres o cuatro veces más máquinas que antes, y para el conjunto de la planta la gerencia esperaba que el nuevo sistema laboral permitiría duplicar la productividad reduciendo los costos de mano de obra a la mitad.”⁵⁸

Estos cambios obligaron a la empresa a alterar el carácter de la fuerza de trabajo, reemplazando a muchos de los “viejos” (y sobre todo “viejas”) por una nueva generación de jóvenes nacidos en la ciudad, con mayores índices de educación formal, y una cultura incubada al calor de la sociabilidad clasista y contestataria propia de los barrios obreros de los años cincuenta y sesenta. De esa forma, la implantación del sistema taylorista no condujo a una conducta más sumisa y disciplinada, sino por el contrario a un mayor sentimiento de auto-valoración e iniciativa que se expresó en una creciente conflictividad y propensión a militar en sindicatos y partidos de izquierda. Liberados del sentido de “deuda” y de los temores que el paternalismo autoritario de Juan Yarur había inculcado en sus predecesores, los “jóvenes” de los sesenta tradujeron la despersonalización taylorista en una mayor independencia y conciencia de clase: “su experiencia de trabajo agotador y disciplina férrea dentro de la fábrica, y de rígidos controles sociales fuera de ella, confirmaron las enseñanzas que les había dejado su formación respecto del significado de la explotación y de la pertenencia de clase”⁵⁹. También en Yarur, en otras palabras, terminó cobrando forma un sentido de clase que nada tenía que envidiarle al de MADECO o El Teniente⁶⁰.

Lo dicho hasta aquí sobre la valorización del trabajo como factor productivo y como fuente de identidad social no debe entenderse como una lectura romántica de la condición obrera bajo el modelo sustitutivo de importaciones. Como lo dejan bien en claro todos los estudios citados, los sentimientos de pertenencia, las mejoras salariales y las protecciones asociadas al “capitalismo de bienestar” y a la legislación social no terminaron ni con las

⁵⁸ Winn, *op. cit.*, ps. 44-45.

⁵⁹ Winn, *op. cit.*, p. 90.

⁶⁰ Algunos importantes estudios sobre las condiciones laborales del período, realizados desde la sociología y la historia permiten complementar lo dicho hasta aquí sobre la conformación de la condición obrera. Ver, entre otros, Robert Alexander, *Labor Relations in Argentina, Brazil and Chile*, Nueva York, McGraw-Hill, 1962; Torcuato Di Tella et al., *Huachipato et Lota. Etude sur la conscience ouvrière dans deux entreprises chiliennes*, París, CNRS, 1966; Francisco Zapata, “Los mineros de Chuquicamata: ¿productores o proletarios?”, *Cuadernos del Centro de Estudios Sociales* N° 13, El Colegio de México, 1975.

penurias físicas del trabajo ni con las prácticas de carácter explotador. Las faenas de la alguna vez llamada “aristocracia obrera” de El Teniente se desenvolvían en largas y agotadoras jornadas bajo tierra con temperaturas difícilmente soportables, frecuentemente jalonadas por accidentes mutiladores y casi siempre resultantes en enfermedades incurables como la silicosis. Análogamente, el trabajo en Yarur o MADECO se acompañaba de ambientes ruidosos, saturados de polvo y sometidos a altas temperaturas, sin mencionar el ritmo enloquecedor introducido por el taylorismo y la modernización de los procesos. Mucho más precaria, desde luego, era la realidad laboral de sectores menos de vanguardia, como en el caso tristemente paradigmático del carbón. Por otra parte, la mantención del empleo y de las regalías extra-salariales estaba sujeta a los vaivenes del mercado y a la aceptación de una celosa autoridad patronal, muy poco tolerante de la asertividad laboral y de la militancia política o sindical. La dignificación obrera, en tales circunstancias, conllevaba un precio bastante alto en materia de sacrificios personales y aceptación del orden social. Comparada con el trabajo asalariado no manual que también comenzaba a masificarse por aquella época al abrigo de la expansión de los servicios urbanos y del empleo estatal, y que implicaba una condición material y un status cuya superioridad estaba garantizada incluso por una legislación que diferenciaba categóricamente al “empleado” del “obrero”, la situación de la clase trabajadora urbana hacia mediados del siglo XX no era algo necesariamente digno de envidiar⁶¹.

Y sin embargo, no cabe duda que ella había recorrido una enorme distancia desde los tiempos de la cuestión social. Sin contar las protecciones legalmente reconocidas, la creciente fortaleza del movimiento sindical y el omnipresente discurso de integración social, el sueldo promedio del sector industrial hacia 1960 triplicaba al de los trabajadores agrícolas, mientras que el del sector minero lo cuadruplicaba⁶². En tales circunstancias, no es de extrañar que un campesinado que hasta los años sesenta se mantuvo excluido de esos beneficios, y al que la progresiva mecanización y comercialización del agro empujaba cada vez más abiertamente hacia un estatuto proletario apenas disimulado detrás de la nomenclatura tradicional de “inquilino” y “peón”, optara por desplazarse masivamente hacia la ciudad⁶³. Igualmente comprensibles resultan las presiones de muchos de esos campesinos

⁶¹ Así, las estadísticas empleadas por Mamalakis demuestran que mientras la participación del rubro “sueldos” en el ingreso total se reducía entre 1940 y 1970 desde un 25% hasta un 16,5%, el rubro “salarios”, que correspondía al segmento “empleados”, se duplicaba de un 15% a un 30%. Sumado a los pagos efectuados por los empleadores por concepto de seguridad social, este doble movimiento determinó un aumento de la participación de las remuneraciones en el ingreso total, durante el período indicado, desde un 42,4% hasta un 54,9%; Mamalakis, *op. cit.*, p. 212.

⁶² Mamalakis, *op. cit.*, p. 219.

⁶³ Estos procesos han sido tratados exhaustivamente por Brian Loveman, *Struggle in the Countryside*, *op. cit.*, segunda parte; Cristóbal Kay, *El sistema señorial europeo...*, *op. cit.*, segunda parte, capítulo 3; y Roberto Santana, *Paysans dominés. Lutte sociale dans les campagnes chiliennes (1920-1970)*, París, CNRS, 1980.

recién instalados en las nacientes poblaciones y cinturones de marginalidad por incorporarse a dicha condición obrera, a sus ojos indiscutiblemente privilegiada en términos de bienestar material y seguridad.

Así fortalecido por el orgullo propio y la admiración del resto del mundo popular, el trabajo obrero enfrentó la crisis del crecimiento hacia adentro y la radicalización de los conflictos sociales abrazando un proyecto que se basaba en su propia y reconocida capacidad creadora. Seguro de estar habilitado para hacerse cargo de las unidades productivas en que se desempeñaba (mediante “tomas” o expropiaciones), de su entorno territorial (creando cordones industriales), y de la conducción general de la sociedad, entre 1970 y 1973 el trabajo se sintió lo suficientemente fuerte como para desafiar frontalmente al capital. El proyecto económico de la Unidad Popular, en efecto, si bien no negaba del todo la legitimidad del aporte empresarial, descansaba sobre una concepción mucho más protagónica, incluso central, del trabajador como conductor del proceso productivo. En un plano, esto se expresó en las nuevas formas de organización económica emanadas de su diseño gubernamental, como los diversos mecanismos de participación obrera que se instalaron tanto a nivel macro, en los órganos centrales de planificación del Estado, como en la gestión directa de las empresas pertenecientes al Área de Propiedad Social (Asambleas de Trabajadores, Comités de Producción, Consejos de Administración, Consejos Campesinos). Pero también se manifestó con creciente intensidad a partir de la propia iniciativa popular, donde diversas orgánicas obreras comenzaron a estructurar un fenómeno de “poder popular” que desplazaba el eje central de las decisiones desde el Estado hacia ellas mismas, a menudo sobrepasando los límites impuestos por las autoridades y cuestionando la raíz misma del principio de propiedad privada. Fruto de esta visión fueron las numerosas “tomas” que pusieron en jaque la fórmula de transición ordenada y pactada al socialismo que propiciaba la administración allendista, y también el surgimiento de instrumentos territoriales de control y dirección obrera como fueron los “cordones industriales”, los “comandos comunales” y los organismos de abastecimiento directo (las Juntas de Abastecimiento y Precios, o JAP). Alcanzado ese nivel de asertividad, la voluntad obrera se estrelló frontalmente contra intereses y temores de clase que excedían largamente el círculo de la derecha política o el gran empresariado, y que estaban aún muy lejos de haber agotado todos sus recursos de defensa. El desenlace fue la derrota violenta y categórica del proyecto de la Unidad Popular, y de la filosofía clasista que lo sustentaba⁶⁴.

⁶⁴ Los textos de Peter Winn y Joel Stillerman citados más arriba proporcionan un análisis micro, a nivel de empresa, de la experiencia de la Unidad Popular. Para un acucioso estudio a nivel macro, ver Hugo Cancino Troncoso, *Chile. La problemática del poder popular en el proceso de la Vía Chilena al Socialismo, 1970-1973*, Aarhus University Press, Dinamarca, 1988. Ver también Sergio Bitar, *Transición, socialismo y democracia*, op. cit.

La derrota: “flexibilización”, precarización y microempresa⁶⁵

Deseoso de consolidar su control sobre los principales actores sociales, el naciente gobierno militar se apresuró en asegurar que respetaría las conquistas laborales de los decenios anteriores y reconocería el rol social alcanzado por la clase trabajadora. En la práctica, sin embargo, el período dictatorial significó un profundo quiebre en los procesos de integración y protagonismo obrero que se venían desarrollando desde fines del siglo XIX. En un primer momento, esto se expresó en la represión directa desatada sobre las organizaciones sindicales y otros referentes de un movimiento obrero que había estado fuertemente comprometido con el régimen derrotado en 1973. Así por ejemplo, entre las 2.279 víctimas de violaciones de los derechos humanos y violencia política oficialmente reconocidas por el Informe Rettig, el grupo más numeroso (686 personas, equivalentes a un 30,1% del total) es clasificado como “obreros y campesinos”. Si se agregan los 59 “agricultores” y los 61 “artesanos”, el porcentaje asciende a un 35,37% del total⁶⁶. En los años que siguieron, la persecución física y el congelamiento de las antiguas instancias de participación se complementó con los efectos paralizantes del desempleo masivo, rasgo casi permanente de la coyuntura económica hasta mediados de los ochenta. Imposibilitados de defenderse institucionalmente y expuestos a fluctuaciones sobre las cuales no tenían mayor control, los trabajadores se volcaron mayoritariamente hacia la difícil tarea de sobrevivir.

Más allá del impacto represivo inicial, sin embargo, lo que realmente trastornó el estatuto alcanzado por el trabajo en Chile fue la instalación, a contar de 1975, del modelo neoliberal. La declinación de las ramas industriales tradicionales, la apertura al comercio exterior, y la imposición de una lógica empresarial en que los únicos criterios orientadores de la acción económica eran la eficiencia y la competitividad, modificaron radicalmente la forma como se venía trabajando en Chile desde al menos los años treinta. Junto a la desaparición de muchas fábricas paradigmáticas en ramas como la metalúrgica o textil, el tamaño medio de las empresas tendió a reducirse a medida que se “externalizaban” numerosos servicios anexos y etapas no esenciales de los procesos productivos, de modo que hacia 1996 un 25% de la fuerza de trabajo se desempeñaba en unidades con menos de diez operarios⁶⁷. En los sectores más dinámicos se tendió asimismo a reemplazar a los trabajadores por tecnologías de punta, cuya operación sólo requería de un escaso personal de alta calificación.

⁶⁵ Para esta última sección, ha sido de inapreciable ayuda el trabajo de Jorge Rojas y Antonio Aravena, “El mundo sindical y el trabajo asalariado en Chile”, en Patricio Escobar (ed.), *Trabajadores y empleo en el Chile de los noventa*, Santiago, Arcis/LOM/PET, 1999.

⁶⁶ *Informe de la Comisión Nacional de Verdad y Reconciliación*, Santiago, 1991, vol. 2, p. 887.

⁶⁷ Flores y Aravena, *op. cit.*, p. 144.

En otro plano, la retribución al trabajo dejó de considerarse como un elemento resultante de derechos adquiridos o predicado en la satisfacción de necesidades básicas, para transformarse en un incentivo individual estrictamente sujeto a la productividad. El empleo, cuya conservación y defensa había formado parte decisiva del antiguo pacto social (hasta el punto que durante la administración de Eduardo Frei Montalva la inamovilidad había quedado garantizada por ley), comenzó a ser visto como un mero mecanismo de ajuste económico, haciendo de la “flexibilidad” laboral un soporte estratégico del modelo. En la misma lógica, las protecciones sociales y previsionales pasaron a constituir “costos” adicionales que entorpecían la generación de nuevos empleos y la competitividad de la empresa o del país. El Estado, por último, cuyo papel había sido tan determinante en el antiguo modelo económico, debía replegarse hacia una función meramente subsidiaria, dejando que empresarios y trabajadores “negociaran” sus relaciones libremente en la esfera del mercado⁶⁸.

Esta nueva concepción del trabajo y las relaciones laborales cristalizó en la legislación que entró en efecto entre 1978 y 1979 (el “Plan Laboral” promovido por el Ministro José Piñera), y que con sólo leves retoques se ha mantenido vigente durante los tres gobiernos de la Concertación⁶⁹. La enconada resistencia con que el mundo empresarial ha enfrentado hasta el más mínimo intento de modificarla revela su centralidad para el buen funcionamiento del modelo. Para los trabajadores mismos, sin embargo, sus efectos han sido bastante más problemáticos. Descontando algunos segmentos altamente calificados que efectivamente se han visto beneficiados por una mayor capacidad de ingreso y por condiciones más modernas de desempeño, para el grueso del mundo laboral el nuevo modo de organizar el trabajo se ha traducido en la pérdida de protecciones largamente establecidas, en la atomización de sus organizaciones colectivas, y en una precariedad ocupacional marcada por la amenaza permanente del ciclo económico y la “obsolescencia” de sus saberes (dramáticamente ejemplificada durante los noventa por el cierre definitivo de las minas de carbón).

La tendencia a la subcontratación y a la informalización del empleo se ha hecho manifiesta en todos los sectores productivos, pero sobre todo en los más directamente ligados a los éxitos del modelo: la minería, la pesca, la industria forestal y la fruticultura. En este último caso se ha hecho paradigmática la figura de la temporera (y también del joven temporero), forma de trabajo asalariado esencialmente precario que ha sustituido en

⁶⁸ Las principales modificaciones de la situación laboral chilena durante el primer decenio de la Dictadura han sido analizadas por Guillermo Campero y José A. Valenzuela en *El movimiento sindical en el régimen militar chileno, 1973-1981*, Santiago, ILET, 1984.

⁶⁹ Cristián González, “El derecho laboral en Chile: situación actual y propuestas de reforma”, en Patricio Escobar (ed.), *Trabajadores y empleo en el Chile de los noventa*, op. cit. Helia Henríquez, “Las relaciones laborales en Chile: ¿un sistema colectivo o un amplio espacio para la dispersión?”, en Paul Drake e Iván Jaksic (comps.), *El modelo chileno. Democracia y desarrollo en los noventa*, op. cit.

la agricultura de fin de siglo al ancestral complejo inquilinaje/peonaje que había logrado sobrevivir hasta la reforma agraria⁷⁰. De hecho, la feminización de la fuerza laboral es otro rasgo que se ha propagado a lo largo del sistema productivo, combinando de manera ambivalente una mayor adaptabilidad a la precarización del empleo con un mayor protagonismo de la mujer en la esfera no doméstica⁷¹. Si no se tratara de ocupaciones tan inestables y mal remuneradas, esto último sería tal vez uno de los pocos efectos positivos que ha tenido el nuevo régimen laboral en términos de autonomía personal y dignificación. Lamentablemente, la realidad no ha tendido a manifestarse así.

Porque en su conjunto, el saldo que dejan estas tres décadas de trabajo neoliberalizado es de una degradación indisimulable, tanto en términos existenciales como valóricos, de la antigua condición obrera. Aparte de las modificaciones ya expuestas en el régimen mismo de trabajo, esto se ha reflejado en una disminución numérica del segmento legalmente reconocido como “obrero” y en una creciente tendencia al trabajo por cuenta propia. En el primer aspecto, el estudio de Rojas y Aravena constata una contracción en el empleo obrero desde un 45% en 1960 a un 30% en 1992, en tanto que el segmento “empleados”, alimentado por la expansión del trabajo en los sectores financiero, transporte y de servicios, ha crecido en el mismo lapso de un 20% a un 33%⁷². En otras palabras, para la última década del siglo había más chilenos desempeñándose en áreas ajenas al trabajo productivo en su acepción tradicional que obreros en el sentido puro de la palabra.

Por otra parte, el nuevo modelo económico también ha dado pie a una explosión del auto-empleo, incluyéndose en dicho rubro actividades artesanales, cartoneros, taxistas, comercio ambulante y otros. Asumida inicialmente como un paliativo temporal ante los altos índices de desempleo, esta estrategia se prolongó durante la etapa de recuperación económica iniciada a mediados de los ochenta para convertirse en un rasgo estructural del mercado laboral. Como lo concluye un trabajo de Francisca Márquez, el así llamado “empleo informal” se ha transformado incluso en una opción perfectamente legítima de reconstitución de las identidades populares, dejando atrás “las viejas nostalgias por el trabajo asalariado”:

“Ser independiente se levanta como una alternativa para muchos que han quedado al margen de esta llamada modernidad, la que exige calificación, excelencia, calidad y educación. Para ellos, indudablemente el trabajo por cuenta propia constituye el resquicio, el espacio para escapar a las exigencias de una modernidad que excluye a

⁷⁰ Francisco León, *El empleo temporal en la agricultura chilena, 1976-1990*, Santiago, 1991; María Elena Cruz, “From Inquilino to Temporary Worker; From Hacienda to Rural Settlement”, en Cristóbal Kay y Patricio Silva (eds.), *Development and Social Change in the Chilean Countryside*, *op. cit.*; Ximena Valdés y Kathya Araujo, *Vida privada, modernización agraria y modernidad*, *op. cit.*

⁷¹ Sonia Yáñez y Rosalba Todaro (eds.), *Sobre mujeres y globalización*, Santiago, CEM, 1997; Jorge Rojas y Antonio Aravena, “El mundo sindical y el trabajo asalariado en Chile”, *op. cit.*, ps. 145-6.

⁷² Rojas y Aravena, *op. cit.*, p. 143.

los no aptos. Para otros, sin embargo, el trabajo independiente se revela como una opción y modo de vida diferente, donde la autonomía y la capacidad creativa exigen ser desplegadas con fuerza para sobrevivir.”⁷³

Considerando lo visto más arriba sobre la naturaleza independiente del trabajo peonal, y sobre la empresarialidad popular postulada por Gabriel Salazar ya desde la época colonial, puede ponerse en duda la novedad de esta opción por el trabajo por cuenta propia como conducto de recuperación de la dignidad obrera. Así y todo, su actual masificación sí podría indicar una especie de renuncia a una concepción del trabajo que había venido edificándose desde los inicios del capitalismo, y cuya máxima expresión habrían sido las utopías socialistas y el Estado de bienestar del siglo XX. En su lugar, el capitalismo neoliberal ha exaltado un paradigma en que el “conocimiento” y la iniciativa individual toman el lugar de privilegio, reemplazando al obrero por el empresario como principal símbolo a emular. En ese contexto, la red denominación del auto-empleo como “microempresa” es muy reveladora de dónde se sitúan los nuevos referentes del protagonismo económico y la valoración social. El trabajo, postulado desde los tiempos de John Locke o Adam Smith como la base por antonomasia de la formación de la riqueza social, enfrenta así el tercer milenio sumido en una profunda crisis de identidad. Degradada material y simbólicamente para muchos de quienes la viven, objeto inalcanzable para los que han quedado y siguen quedando excluidos de la producción “formal”, la condición laboral en un país pobre como Chile parece introducirse irremediabilmente en una nueva cuestión social.

⁷³

Francisca Márquez, “Los trabajadores independientes en Chile: la opción de los excluidos (1970-1990)”, *Proposiciones* N° 24, Santiago, SUR, 1994; p. 243.

ÍNDICE

Introducción	7
Capítulo I	
Las estrategias de desarrollo	11
La vocación exportadora	11
El legado colonial	14
El crecimiento hacia afuera	19
El desarrollo hacia adentro	35
El crecimiento hacia afuera neoliberal	49
Capítulo II	
El empuje empresarial	63
El empresario como protagonista	63
La relación simbiótica y la burguesía que no fue	65
El Estado empresario	78
La revolución empresarial	86
Capítulo III	
La producción: Sectores, ciclos y relaciones	95
El lugar de la producción	95
La tierra prometida y mezquinada	98
El brillo del metal	117
La industria: barómetro de civilización	132
Los sectores productivos y la revolución neoliberal	148

Capítulo IV

El trabajo creador	157
Capital Humano	157
El trabajo en el Chile tradicional: coacción, empresarialidad y libertad	165
La ambigua aventura de la proletarización	172
La conciencia de clase y el orgullo obrero	177
La derrota: “flexibilización”, precarización y microempresa	184

ESTE LIBRO HA SIDO POSIBLE

POR EL TRABAJO DE

Comité Editorial Silvia Aguilera, Mauricio Ahumada, María Bohigas, Carlos Cocña, Mario Garcés, Luis Alberto Mansilla, Tomás Moulian, Naín Nómez, Julio Pinto, Paulo Slachevsky, Hernán Soto, José Leandro Urbina, Verónica Zondek **Proyectos** Ignacio Aguilera **Secretaría Editorial** Alejandra Céspedes **Dirección de Arte** Txomin Arrieta **Diseño y Diagramación Editorial** Ángela Aguilera, Paula Orrego, Rodrigo Urzúa **Corrección de Pruebas** Raúl Cáceres **Exportación** Ximena Galleguillos **Página web** Leonardo Flores **Comunidad de Lectores** Olga Herrera, Francisco Miranda **Secretaría Distribución** Sylvia Morales **Ventas** Elba Blamey, Luis Fre, Rodrigo Jofré, Marcelo Melo **Administración y Bodegas** Jaime Arel, Leonidas Osorio, Servando Maldonado, Nelson Montoya, Jorge Peyrellade **Librerías** Nora Carreño, Ernesto Córdova **Secretaría Gráfica LOM** Tatiana Ugarte **Comercial Gráfica LOM** Juan Aguilera, Marcos Sepúlveda **Servicio al Cliente** Elizardo Aguilera, José Lizana, Edgardo Prieto **Diseño y Diagramación Computacional** Guillermo Bustamante, César Escárate, Claudio Mateos, Alejandro Millapan, Felipe Sauvageot **Producción** Javier Gutiérrez, Eugenio Cerda **Impresión Digital** Carlos Aguilera, Sergio Jorquera, Efraín Maturana, William Tobar **Control de Calidad** Ingrid Rivas **Preprensa Digital** María Francisca Huentén, Daniel Véjar **Impresión Offset** Eduardo Cartagena, Freddy Pérez, Rodrigo Véliz, Francisco Villaseca **Corte** Eugenio Espíndola, Sandro Robles, René Muñoz **Encuadernación** Alexis Ibaceta, Rodrigo Carrasco, Sergio Fuentes, Aníbal Garay, Pedro González, Carlos Muñoz, Luis Muñoz, Marcelo Toledo **Despachos** Miguel Altamirano, Pedro Morales **Administración** Mirtha Ávila, Alejandra Bustos, Diego Chonchol, César Delgado, Aracelly González.

LOM EDICIONES