

DIEGO ARTURO BARRÍA TRAVERSO y MANUEL LLORCA-JAÑA, *Empresas y empresarios en la historia de Chile, 1810-2015*, Santiago de Chile, Editorial Universitaria, 2017, 320 pp. ISBN 978-956-112-542-1

Dos autores chilenos, con una sólida formación en historia económica, han unido esfuerzos para editar en dos volúmenes los principales estudios históricos relacionados con los empresarios que han desarrollado sus actividades en Chile entre 1810 y 2015. Se trata de una obra que cuenta con el patrocinio de la Facultad de Administración y Economía de la Universidad de Chile en la cual Llorca-Jaña y Barría son profesores.

Con estos volúmenes se favorece la definitiva superación del prejuicio desarrollado en los decenios de 1960 y 1970, cuando desde el primer libro de Alfred Chandler, *Strategy and Structure: Chapters in the History of the American Industrial Enterprise*, publicado por la MIT Press en Cambridge, Massachusetts, en 1962, nace la nueva disciplina de historia empresarial. Vale la pena recordar que en Europa y América Latina esta nueva disciplina histórica fue injustamente acusada de favorecer el desarrollo del capitalismo.

Gracias a Barría y Llorca-Jaña se entiende mejor la importancia que tiene la historia empresarial en Chile y América Latina para la comprensión de la modernización económica a lo largo de los siglos XIX y XX. No está de más recordar que a partir de 1999 el historiador chileno Luis Ortega insistió en el papel de los empresarios como actores y de las empresas como organizaciones sociales para entender el Chile de hoy. De allí que los compiladores de esta obra insistan en que todavía hoy día la historia empresarial es un campo nuevo del conocimiento histórico pero débil a nivel institucional. Convendría recordar que el economista Ricardo Lagos publicó en Chile en 1960 el primer estudio sobre la concentración del poder económico.

Se puede por lo tanto sostener que estos dos volúmenes editados por Llorca-Jaña, autor de numerosos libros y estudios sobre la internacionalización de las economías latinoamericanas, y por Barría Traverso, autor del estudio sobre el papel de las empresas del Estado en el periodo después de la dictadura, publicado en el volumen editado por Guajardo y Labrador sobre la empresa pública por la UNAM-INAP en

2015, puedan ser considerados como fundamentales para el papel que desempeña la historia empresarial en América Latina.

Los 20 estudios de esta compilación, que abarcan desde 1810 hasta 2015, ilustran las formas históricas de la organización empresarial que en Chile, como en otras partes del mundo, pueden sintetizarse en una primera forma caracterizada por la organización en redes que comprenden empresarios productores y empresarios comerciantes que comienzan a desarrollarse ya en el periodo colonial para prolongarse hasta la primera mitad del siglo XIX.

Esta primera forma organizativa ve la presencia de actores, no sólo de productores y comerciantes, sino también de empleados, agentes locales y consignatarios de mercaderías. Jaime Rosenblitt muestra en el primer volumen cómo opera la red mercantil de Pedro del Solar en el intercambio de trigo chileno por azúcar peruana y cómo la red logra expandirse para comercializar la minería de la región peruana de Tacna-Arica. El estudio de Francisco Betancourt Castillo ilustra, siempre en el primer volumen, una red mercantil que intercambia mercaderías y esclavos y que favoreció la superación de la supuesta opresión colonial de Lima sobre el comercio chileno.

El artículo de Cristian Ducoing y Montserrat Pacull ilustra cómo las redes mercantiles se expanden con la producción y la comercialización del cobre de la región del Huasco, en el Norte Chico, e ilustra con una gráfica, en la p. 92, la pluralidad y complejidad de las redes empresariales presentes entre 1835 y 1845. Este estudio es un óptimo ejemplo de la utilización de los archivos notariales para el estudio de redes empresariales.

A partir de 1817 encontramos nuevos actores que conjugan la actividad mercantil con la empresa industrial. Buena parte son extranjeros, como Josué Waddington, que llega a Valparaíso como agente consignatario para luego fundar la compañía Waddington y Templeman, que asocia a varios ingleses. La actividad de esta empresa es minera, agrícola y comercial, capaz de introducir una nueva forma empresarial sin alterar sus fundamentos estructurales. El autor de este estudio, Roberto Araya Valenzuela, muestra cómo esta forma empresarial expande hasta 1876 la actividad empresarial preexistente. Lo prueba el hecho de que Waddington logra incorporarse a la élite chilena tradicional.

De gran interés es el estudio de Ricardo Nazar Ahumada sobre la familia Edwards, que transforma la actividad empresarial entre 1880 y 1914 en una empresa rentista. Es muy probable que este pasaje, presente también en otras empresas chilenas, dependa de la creciente compenetación que se dio a fines del siglo XIX, no solamente en Chile, con el capital inglés. Muchos de estos empresarios se convirtieron en socios minoritarios de empresas inglesas invirtiendo su capital en acciones preferenciales o en *debentures* que ofrecían una renta segura sin las incertidumbres de las acciones ordinarias.

El estudio de César Yáñez sobre el sector eléctrico chileno entre 1897 y 1931 nos ofrece una ulterior forma de interacción entre el capital de empresarios extranjeros y el de empresarios chilenos. Entre 1905 y 1931 el capital presente en el sector eléctrico creció de 266 876 a 2 millones de libras esterlinas y lo constituyen empresas alemanas, inglesas y estadounidenses cuyas acciones fueron suscritas minoritariamente por empresarios chilenos.

El artículo de Gonzalo Islas Rojas documenta el crecimiento de los empresarios extranjeros cuyos capitales derivan de la actividad empresarial desarrollada en Chile. Es el caso del empresario de origen croata Pascual Barbariza, que llega al norte de Chile en 1922 y lidera hasta 1941 uno de los principales grupos empresariales presentes en la agricultura, construcción, hoteles, minería y transporte naviero. Probablemente su capacidad empresarial dependió de su capacidad de tomar el control de la Lautaro Nitrate Company en 1923-1925 para luego venderla a la empresa estadounidense Guggenheim.

Rory M. Miller ilustra la evolución del Banco Anglo-Sudamericano entre 1889 y 1935, fundado por el empresario salitrero inglés John Thomas North, y cuyo desarrollo contó con el apoyo del banco chileno Edwards y del banco inglés Rothschild. La fuerza de este banco depende de empresarios de diferentes nacionalidades presentes en las compañías salitreras. Complementa este estudio el de Robert Greenhill que analiza el retiro de las empresas británicas del salitre natural entre 1920 y 1930.

Una información interesante es la proporcionada por el estudio de Bernardita Escobar Andrade, quien ilustra la presencia de mujeres chilenas en el mundo empresarial. Son ellas quienes ven incrementar los privilegios y las patentes industriales de 6.5 a 19.8% entre 1877 y 1899.

El segundo volumen de esta obra presenta tres grandes argumentos de la historia empresarial chilena. El primero está relacionado con el nuevo nexo que se dio entre la empresa privada y el Estado, el segundo es sobre el nacimiento de las empresas públicas y el tercero, que de algún modo unifica estos dos grandes temas, aborda la tendencia que adquieren las empresas mediante la monopolización, tendencia que alterará profundamente las relaciones empresariales.

Dos estudios nos informan sobre la trasformación acontecida a partir de 1930 en la relación entre las empresas privadas y el Estado. El primero, por Marcelo Bucheli, muestra cómo esta nueva alianza se dio en la empresa Copec (Compañía de Petróleos de Chile). El segundo, escrito por Erica Salvaj, Andrea Lluch y Constanza Gómez, sobre las características presentes en la red empresarial en 1939, ilustran el alto grado de cohesión y colaboración a nivel de la élite empresarial, que permitió hacer frente a la crisis económica y al cambio que acontece en las políticas económicas. Es significativo que este cambio se haya visto en la expansión de las empresas chilenas controladas por mujeres analizada por Bernardita Escobar, que llegan a representar 9% de las empresas tanto en la capital como en las regiones entre 1945 y 1958.

El relevante papel que asume el Estado en la forma histórica de las empresas monopólicas es el tema de César Yáñez, quien analiza el sector eléctrico. El nacimiento de las empresas públicas luego de la gran crisis de 1930 dio un papel importante al nuevo desarrollo de la tecnocracia.

Otro ejemplo exitoso de la nueva conformación monopólica es la compañía manufacturera de papeles y cartones estudiada por Enzo Andrés Videla Bravo. Si bien la información sobre el capital de la empresa es escasa, sabemos que proviene del capital privado chileno de los Matte y los Alessandri, que tuvieron un papel destacado en las políticas públicas chilenas. Vale la pena recordar que se trata de una empresa que se establece en Puente Alto en 1920, contemporáneo a la gerencia en Santiago. En 1942 se abre la industria en Valdivia, en 1944 en Talca, en 1957 y 1961 en Concepción, en 1968 en Laja, en colaboración con la Crow Zellertech International. Vale la pena decir que no se comprende esta empresa si no se toma en cuenta que el centro-sur de Chile era rico en bosques naturales de pino insigne.

En paralelo a la tendencia monopólica nacional, hay que tomar en cuenta que esta misma orientación la tiene la empresa estadounidense Kennecott Copper Corporation, estudiada por Cristian A. Ducoing y Sergio Garrido. La monopolización del cobre mundial de la Kennecott le permitió adquirir el yacimiento de cobre de El Teniente, de la Braden Corporation, en 1918 y luego desarrollar importantes innovaciones tecnológicas e incluso introducir el salario monetario en la minería chilena.

Otro cambio importante fue el que aconteció en la Sociedad de Fomento Fabril, fundada en el siglo XIX. En la década de 1950 esta asociación de empresarios, analizada por Luis Ortega Martínez, anticipa la orientación que asumira a partir de la dictadura de Pinochet.

El segundo volumen se cierra con el estudio de la historiadora argentina María Inés Barbero, que ilustra la transformación que acontece con el nacimiento de las multinacionales chilenas a partir del decenio de 1990. En efecto, 12 empresas multinacionales chilenas tienen el mayor grado de internacionalización de las 50 existentes en 2015; las nuevas multinacionales chilenas se especializan en la explotación de los recursos naturales y en el comercio minorista.

En síntesis, esta obra, capaz de ilustrar las formas históricas de la historia empresarial chilena desde 1810 hasta hoy, constituye un óptimo ejemplo que confío pueda reproducirse en otros países latinoamericanos. Obras como ésta nos dicen muchísimo sobre el dinamismo que poseen los actores latinoamericanos para promover transformaciones económicas positivas. En especial, esta obra ilustra el nuevo derrotero de la historia económica en Chile.

Marcello Carmagnani  
*El Colegio de México*