

## RESEÑAS

---

MANUEL LLORCA-JAÑA Y DIEGO BARRÍA (eds.), *Empresa y empresarios en la historia de Chile: 1810-1930*, Santiago, Editorial Universitaria, 2017, 316 pp.

El libro que reseñamos, aunque probablemente no se lo proponga, viene a reconfigurar la alicaída imagen de la investigación histórica sobre los empresarios y empresas en Chile. Aquello lo afirmamos en consideración a que en años recientes aparecieron importantes recopilaciones a escala iberoamericana donde se presentaron los aportes de cada país en esta área, que, en el caso chileno, consideramos, generaron deformaciones tanto en el ámbito temático como del desempeño de sus investigadores. En 2015 se editó en España un texto sobre las familias empresarias en Iberoamérica, que proponía que la principal *variedad del capitalismo* visto en la región era la construcción de familias empresarias, que participaron en todos los ámbitos de la sociedad e influyeron en ella – sin olvidar sus intereses económicos particulares. A espaldas de esta idea, el economista Jon Martínez propuso que para Chile las grandes familias empresarias habrían estado en las antípodas de la política gubernamental; es más, afirmó que era proporcionalmente inverso el desempeño positivo de las empresas privadas en relación con la disminución del papel interventor del Estado<sup>9</sup>. En tanto, en 2016 se editó en Argentina un libro recopilatorio de los avances historiográficos sobre la industria latinoamericana, donde Guillermo Guajardo condenó el enfoque reducido y localista de los investigadores chilenos y los interpeló a volver a pensar la historia económica como una puerta de entrada a la comprensión global de la sociedad<sup>10</sup>. En síntesis, el cuadro que presentan es de fraccionamiento temático y territorial –casi posmoderno– o encapsulamiento en estrategias discursivas de corte defensivo y laudatorio de la libre empresa.

Favorablemente en esta recopilación encontramos interesantes trabajos que proponen pensar al empresariado y sus empresas insertas en la sociedad chilena, participando en forma activa en la cultura y la política. Desde un primer momento los editores asumen los prejuicios existentes dentro de la academia chilena sobre los estudios empresariales y aclaran que su objetivo no va en la línea hagiográfica, sino propositiva, y declaran abiertamente que esperan que este libro se constituya en un aporte para la enseñanza de la historia empresarial en Chile.

La ambición de los editores los lleva a realizar concesiones que, a nuestro juicio, reducen artificialmente su espacio de estudio. La principal es el enclaustramiento en dos

---

<sup>9</sup> Jon Martínez, “Grandes familias empresarias en Chile. Sus características y aportes al país (1830-2012)”, en Paloma Fernández y Andrea Lluch (eds.), *Familias empresarias y grandes empresas familiares en América Latina y España. Una visión de largo plazo*, Bilbao, Fundación BBVA, 2015.

<sup>10</sup> Guillermo Guajardo, “La industria chilena antes de 1930: debates cíclicos, temas pendientes y aportes recientes”, en Marcelo Rougier (coord.), *Estudios sobre la industria en América Latina. Interpretaciones y debates*, Buenos Aires, Lenguaje Claro Editora, 2016.

temáticas: la economía tardo-colonial –dependiente de los circuitos virreinales– y la salitrera. Se puede afirmar que tales concesiones nacen por ser ellas las principales líneas de estudio de la historia económica tradicional junto con importantes hitos –particularmente la historia salitrera– dentro de la llamada “nueva historia social”. Sin embargo, no rescata otras economías que también participan del periodo, ya sea como abastecedoras del mercado interno o como exportadoras vía circuitos autónomos –como podría ser la producción lanar del extremo sur, frutícola y vitivinícola del centro-norte, cervecera de los grandes centros poblados y silvoagropecuaria de la Araucanía, entre otros ejemplos posibles.

En consideración que las dos grandes áreas a estudiar están marcadas por la producción salitrera, nos tomaremos la libertad de romper la estructura del libro y reordenar sus contenidos siguiendo nuestro argumento. La primera gran área –el desenvolvimiento económico previo al salitre– instala una idea: los comerciantes y mineros eran más activos y políticos que lo expuesto por la historiografía. Los trabajos de Jaime Rosenblitt (abocado al papel de la familia Del Solar en el comercio de Tacna-Arica) y Francisco Betancourt (relativo al papel representado por los comerciantes chilenos como intermediarios en el tráfico negrero) sirven como respuesta a la tesis de la pasividad empresarial de los comerciantes de Valparaíso, mostrándoles como agentes móviles dentro de la estructura borbónica y, quizá lo más significativo, matizando la difundida idea de la subyugación económica que ejercía Lima sobre las economías del Pacífico Sur americano. En una línea similar se presenta el capítulo de Cristián Ducoing yMontserrat Pacull, abocado a las transformaciones de la producción cuprífera durante los primeros cincuenta años de la República, que ocurrieron porque la baja capitalización hizo imperativo que los productores construyeran redes personales para hacerse con las vetas y las habilitaciones monetarias más rentables. Aquí ya vemos ecos de la historia empresarial de raíz anglosajona que, en este caso, gracias al uso de la metodología de redes, permite cruzar diversos factores –como la tecnología, capital, grupos sociales de afinidad y parentesco– para comprender el desigual desempeño de los emprendimientos mineros, no reduciendo su análisis al diálogo entre las cifras registradas por los organismos estatales y los relatos de viajeros.

La siguiente área –la economía del salitre– ha sido recurrentemente representada como la convivencia de formas culturales y laborales contrapuestas, al confrontar la ética laboral de los inversores ingleses con la cultura de los trabajadores. La historiografía creyó ver allí “identidades diferentes y excluyentes” –otros le llamarán *ethos*– que debían comprenderse desde sus diferencias y oposiciones. Tal tesis del conflicto es matizada en el libro al apartarse los autores del concepto de *ethos* empresarial y optar, en cambio, por una ética empresarial, que remite a su crecimiento en una cultura particular, pero con la posibilidad de sustraerse de la misma en pos de establecer alianzas con otros sujetos. Los fuegos se abren con el texto de Luis Ortega sobre el papel de la Asociación Industrial, década de 1870, en la construcción de un discurso proteccionista que abarcase alianzas gremiales, políticas y entre los distintos actores de la industria (incluidos productores, comerciantes y trabajadores). No obstante ser un *aggiornamento* de un artículo publicado el año 2002, es un buen pie para notar las alianzas coyunturales y su relación con las estrategias formales de intervención en el ejercicio de la política. Así

queda expresado en el artículo de Roberto Araya que, centrado en la figura de Joshua Waddington, muestra cómo los primeros gestores de la explotación salitrera optaron por no gremializarse, sino realizar conversaciones personales con funcionarios gubernamentales para obtener favores y prerrogativas, pese a mantener una clara conciencia de su posición como grupo empresarial definido y con ciertos códigos tácitos.

Asociado al artículo anterior, Gonzalo Islas estudió el crecimiento del grupo empresarial formado por Pascual Baburizza –ocurrido dos generaciones después de Waddington– y que coincidió con el comienzo de la crisis definitiva del salitre. Aunque algunos historiadores han propuesto que la historia del salitre es la historia de una crisis constante, el trabajo de Gonzalo Islas junto con los interesantísimos de Rory Miller (sobre el papel de la banca inglesa) y Robert Greenhill (relativo a las empresas comerciales inglesas con inversiones directas y de cartera en el salitre) proponen que tales crisis no pueden acotarse exclusivamente a la economía del salitre, sino que eran compartidas por el sistema financiero mundial y su dependencia de los comisionados locales en la toma de decisiones de las juntas generales. Acabando por ser el problema central la desinformación o imposibilidad de comunicación efectiva entre los agentes productores en Chile y las entidades inversoras y compradoras de Europa y Estados Unidos, lo que nos obliga a leer de nuevo las explicaciones historiográficas que afirmaban que el cierre del ciclo salitrero se debió a la obsolescencia productiva y tecnológica. Cierra este grupo el trabajo de Ricardo Nazer, sobre la familia Edwards, que, con un enfoque más cercano a la historia social, describe cómo la familia pasó de ser accionista del salitre a abastecedora de productos de consumo alimenticio al Norte Grande, al punto de mutar su ética empresarial y dirigir todos sus impulsos ahora a la participación política, cual apuesta económica más segura para el porvenir familiar.

Ajenos a la minería metálica o el comercio colonial se sitúan los trabajos de César Yáñez y Bernardita Escobar, el primero estudiando la generación eléctrica privada previo a la intervención gubernamental y la segunda sobre el porcentaje de participación femenina en la presentación de patentes industriales. Los dos artículos, con méritos propios, lamentablemente aparecen opacados por las dos líneas ya presentadas; sin embargo, dan cuenta de la existencia de otras entradas posibles para el estudio de la historia empresarial que no remitan a la explotación minera –como han sido los mismos trabajos del editor, Manuel Llorca-Jaña. Por lo mismo, reiteramos nuestra extrañeza por la hegemonía de las corrientes tradicionales en el libro.

Para finalizar, no podemos dejar de comentar la introducción. En ella, abiertamente, se propone que la ruta para desarrollar la historia empresarial en Chile corre por la publicación de investigaciones en revistas de corriente principal de alta indexación; solo con tal roce se podrán instalar las temáticas chilenas en la agenda de la especialidad y fortalecer las redes internacionales de los autores. Hemos destacado este punto porque es una declaración generacional que nunca se ha leído tan claramente; aquí hay un abismo con los historiadores mayores del área, que en su mayoría critican la *ISlización* de la especialización (se nos perdonará el neologismo). Este, que será un importante tema a debatir en los encuentros temáticos, no puede opacar los significativos avances de la recopilación; y aquí volvemos al inicio: los trabajos aquí presentados dan muestra que se han dado los primeros pasos para pensar la historia empresarial como una entrada

que permita problematizar la sociedad, ampliando el rango de estudio desde el encapsulamiento empresarial en el ámbito económico o, en cambio, pensando siempre las empresas como parte de un todo homologable que exclusivamente sirve para la evaluación económica del desempeño de la política pública, hasta espacios más propositivos que nos permitan comprender la sociedad chilena desde la empresa. Esperamos que esta ruta abra la vía a recopilaciones que hablen de la historia empresarial en Chile y no dentro de la historia de Chile.

JORGE MUÑOZ SOUGARRET  
Universidad de Los Lagos  
Osorno