



REPENSANDO VIEJOS PROBLEMAS: CAPITAL,
INVERSIONISTAS Y CRECIMIENTO ECONOMICO
EN LA EXPERIENCIA HISTORICA CHILENA

Eduardo Cavieres F.

DEPARTAMENTO DE CIENCIAS HISTORICAS
UNIVERSIDAD DE CHILE

Entre la causalidades comúnmente señaladas para buscar explicaciones relativas al subdesarrollo de Latinoamérica y otras regiones, algunos investigadores han insistido en lo que se ha dado en llamar «factores ausentes» en la experiencia económica de dichas sociedades. Ellos habrían sido fuertemente importantes en el fracaso para alcanzar un crecimiento económico sostenido. Existiendo una gran variedad de esos factores, el más obvio dice relación con la falta de capitales.

En los últimos años, un nuevo optimismo economicista ha dejado en suspenso antiguos y necesarios debates o análisis sobre el carácter histórico del sub-desarrollo que, o no se quieren tocar, o simplemente se declaran como virtualmente superados. En esos términos, habría que aceptar que las sociedades del tercer mundo han fracasado en su desarrollo porque han sido tradicionalmente pobres y porque no supieron o no pudieron generar los capitales necesarios para alcanzar el éxito económico y que, sin ningún enjuiciamiento previo, la llave del éxito está simplemente en aceptar las condiciones del mercado tal como ellas se ofrecen. O lo tomas o lo dejas.

Este carácter «natural» de la pobreza del sub-desarrollo, aún cuando pudiera pensarse para algunas sociedades, no puede generalizarse ni aplicarse,

por ej., al fracaso de las colonias hispanas, lugar desde donde muy vastas cantidades de riquezas fueron transferidas a la metrópolis a través del período moderno. Otras explicaciones se centran en fenómenos relativos a la existencia y fluidez de los mercados de capitales, más que a la cantidad de la riqueza efectivamente disponible.

En relación con estos problemas existe una abundante literatura. De ella, nos detenemos, sin una selección previa, en Roxborough y en sus análisis de algunos otros «factores ausentes» como el relativo a la ausencia de un empresariado autóctono, quizás más importante que el propio capital. Al respecto, también las teorías son diversas y se mueven fundamentalmente en justificaciones ideológicas de las desigualdades existentes o en la exaltación de las cualidades excepcionales y personales de los empresarios individuales - bastante cercanos al heroísmo- producidos por las sociedades burguesas más desarrolladas.

La presencia o ausencia de un empresariado dinámico genera también diversas explicaciones. Entre otras, Roxborough anota dos posiciones ejemplificadoras de dicha problemática, ambas de carácter «psicológicas». Una de sus variantes más acudida ha sido la simplificada y quizás mal interpretada visión de Weber respecto a la «ética protestante» que habría posibilitado el crecimiento económico en Occidente. De sus exponentes, D. McClelland (*The Achieving Society*, New York, 1961), enfatiza que lo que realmente estaba detrás de esa ética, fue un hecho personal, la «necesidad del logro», y trata de demostrar la existencia de una correlación entre períodos de avances económicos de una sociedad y la incidencia de la necesidad del logro de sus habitantes.

Para Roxborough el citado autor, en sus fundamentaciones, no repara en las importantes diferencias que se dan entre sociedades distintas y, además, tal tipo de explicaciones caen en un reduccionismo psicológico ya que intentan explicar un fenómeno sociológico (la transformación de un tipo de estructura social en otra) a partir de un sólo tipo de variables. Debemos agregar que, razonamientos como éstos, con tenues diferencias en las formas, pero escondiendo similares prejuicios, no han sido extraños en lo que acostumbramos escuchar de nuestros discursos oficiales para explicar las propias desigualdades sociales internas.

Otra de las variables de las explicaciones psicológicas está representada por Everet Hagen (*On the Theory of Social Change*, Illinois, 1962) quien argumenta que cambios en las formas de socialización de los niños puede producir un cambio en los tipos de personalidad con repercusiones para el cambio social. La secuencia del fenómeno sería en general la siguiente: algunos momentos conflictivos producen un shock y la pérdida del status por parte de un grupo de la elite que es desplazado del poder. La inmediata reacción psicológica es el ensimismamiento social y un período de aislamiento. Durante dicho período el comportamiento infantil del grupo se alterará. A partir de ello viene la reacción y la emergencia de valores conducentes a alcanzar el crecimiento económico.

A este tipo de razonamiento Roxborough le otorga, al menos, el valor de localizar la fuente de este cambio caracteriológico en alguna situación de la estructura social. Sin embargo, es difícil operacionalizar esta teoría y Hagen da explicaciones que intentan identificar algún período traumático experimentado entre 40 y 400 años antes de alcanzar el crecimiento económico. Así, el «McCarthyism» en los Estados Unidos se explica como una respuesta a la depresión de los años 1930. El mismo Roxborough se pregunta, ¿porqué no podría ser causado por el trauma de 1776?

Aún a nivel de simple ejercicio intelectual, podríamos preguntarnos en Chile respecto a los diferentes conflictos inter elite, a los cambios en su composición (a pesar de que hay quienes no dudan en afirmar que Chile es una sólo gran familia), a la falta de un empresariado con permanencia en el tiempo y a su relación con los cambios generacionales y, más aún, con respecto al significado histórico de los «traumas» como estímulos para el crecimiento. ¿estaremos aún sumergidos en un sólo «trauma» de muy larga duración?

Volvamos al problema de los capitales y, más específicamente, al capital extranjero. Seguimos asistidos por Roxborough. Para muchas sociedades, no siempre las corrientes de estos capitales han sido una simple bendición. Sin embargo, frecuentemente se asume que la entrada de capital extranjero a un país subdesarrollado constituye una adición al pequeño stock de capital en existencia y que, por lo tanto, debe ser bienvenido. Esta ha sido una creencia compartida por algunos marxistas que han visto que éste era un camino a través del cual el imperialismo ayudaba al desarrollo del Tercer Mundo creando las condiciones para su propio deterioro.

Lo que en estos juicios ha sido subestimado es que, en tanto que las utilidades son transferidas a la metrópolis, más tarde o más temprano siempre habrá un retorno de utilidades. A su vez, el flujo de retorno neto excederá al flujo neto de ingreso ya que de otra manera el retorno del capital invertido en el exterior sería negativo. Por supuesto, el capitalista siempre tendrá la opción de re-invertir localmente sus ganancias, pero esto es solo un retardo del tiempo en que las utilidades vayan definitivamente al lugar de origen del capital. En el largo tiempo del capital saliente, esta situación debe verse como el costo de la inyección de capital a las economías dependientes, lo cual trae efectos que deben ser considerados en el carácter del crecimiento económico ocurrido como resultado de ese tipo de inversión de capital.

Tales argumentos son válidos pensando que, si se evalúan los montos de costos y beneficios, se puede considerar más efectivamente si la contribución del capital extranjero ha sido positiva o negativa. No obstante, siempre quedan algunas dudas. El problema de fondo es saber si efectivamente hay cortedad de capitales en la economía dependiente y si no existen otras alternativas más que la traída del capital extranjero. Para Roxborough algunas razones se oponen a ello.

Entre esas razones hay un hecho significativo: de hecho, un gran monto de capital que queda bajo el control de las empresas multinacionales ha sido ob-

tenido locamente. Más que un suplemento al ahorro local, el capital extranjero puede simplemente cubrir las formas a través del cual éste se moviliza. No sólo la contribución puede ser nula, sino incluso negativa: en vez de completar o canalizar el ahorro interno, puede suplantarlo. No existe una fórmula simple para generar crecimiento económico. La elección de un modelo de crecimiento no es sólo una opción puramente económica, se realiza en un contexto político y social específico y significa consecuencias políticas y económicas también específicas (Ian Roxborough, *Theories of Underdevelopment*, New Jersey 1979, pp. 21-23 y 38-39).

En este contexto teórico podemos insertar una problemática histórica: mercados externos y capital extranjero, el caso chileno. Respecto a los mercados externos es obvio que pensamos en términos de mercados demandantes de productos del sector exportador chileno, básicamente de la industria extractiva. En esta situación, la historia es conocida. Desde la actividad agrícola y desde fines del siglo XVII, exportación de cereales al Perú; desde mediados del siglo XIX y por cuarenta o cincuenta años, trigo al Pacífico y a Europa, en movimientos cíclicos o estacionales y sin continuidad en el tiempo. Mucho más permanente y de mayor envergadura y consistencia resulta el sector minero. Descontando la exportación de oro y plata (imposible además de ser medida en forma más o menos precisa tanto para períodos de la historia colonial como por la corriente de pagos en metal precioso a través del siglo XIX) y salvo el paréntesis del salitre entre los años 1880 y 1930, ha sido el cobre la exportación más tradicional y clásica de la economía chilena.

Desde mediados del siglo XVIII, cuando comienza una demanda gradual y creciente de cobre por parte de la Corona española, la economía chilena se dinamiza y su comercio externo sufre variaciones altamente positivas con índices de crecimiento importantes. La región del Norte Chico concentra e tiene la mayor dinámica y el aumento en el movimiento marítimo de Coquimbo es el mejor testimonio. ¿Faltaba capital para que los pequeños, medianos y grandes mineros pudieran realizar sus propias inversiones sin tener que depender de comerciantes de Santiago o de Lima? Evidentemente así ocurría para pequeños y medianos mineros, pero no siempre para el caso de los más importantes que, por lo demás, complementaban sus actividades en la agricultura y el comercio.

No obstante, teniendo capital, éstos últimos no controlaban los circuitos externos, volúmenes de mercaderías, precios, niveles de la demanda, inversiones navieras, etc. ¿Falta de espíritu empresarial?; ¿Actitud psicológica poco emprendedora, falta de iniciativa y de fijarse logros a alcanzar?; ¿comportamiento económico totalmente distante de la ética protestante?. Ninguna de estas conductas puede explicar la dependencia, ninguna salvo la estructuración económica y del crédito de la época. Si los mineros fueron muy dependientes, los comerciantes lo fueron a su manera y según su nivel y, a su vez, entre estos últimos, hubo también una verdadera red de dependencias internas y externas. Para entonces podemos terminar por culpar al sistema colonial, pero en todo caso es importante recordar que en las últimas décadas del siglo XVIII, en el

orte chico y entre los miembros de la simbiosis comercio - minería, comenzaban a aparecer aquellas familias que posteriormente dominarían un interesante ámbito de la expansión minera y financiera del siglo XIX.

Siglo XIX: expansión del mercado externo para el cobre chileno; cambio en la relación centro-perifería, por algunas décadas escaséz evidente de capitales, presencia de un nuevo personaje que no siempre es importante por sí mismo sino por la casa comercial que representa. Durante décadas, es la época de las grandes casas comerciales, comisionistas, consignatarias, representantes de sus socias mayoristas londinenses o europeas en general. Las que le aportan capital para su funcionamiento, para su expansión, para llegar a controlar el mercado del cobre interno. ¿Qué tipo de capital? Sería interesante precisar no sólo su cantidad sino también el tipo de capital.

Una muy breve mirada sobre la acción y el funcionamiento de estas casas extrajeras nos permite aproximarnos a la situación. La mayoría de ellas, y las más prestigiadas en el tiempo, se instalaron primeramente en Lima y desde allí fueron extendiendo sus redes comerciales y formando nuevas sucursales que en algunos casos pronto se transformaron en entidades con funcionamiento administrativo propio. ¿Con cuánto capital llegaron a Valparaíso, por ej.? Cantidades no muy apreciables para la época, pero más aún, no capitales frescos sino fundamentalmente valores en mercaderías. No se interesaron en comprar propiedades mineras, su interés estuvo centrado en el producto y para obtenerlo comprometieron inversiones utilizando el sistema ya tradicional de las habilitaciones o avíos, sistema crediticio que les permitió muy rápidamente comenzar a acrecentar y multiplicar sus utilidades.

Por supuesto, la situación no era tan simple: control y racionalización de la escala de precios en el centro productor, en los puertos de embarque locales, en los centros importadores ingleses, en los mercados europeos continentales. Control y racionalización de los tiempos económicos: tiempo del trato, del avío, de la exportación, de la liquidación de los productos. Control y racionalización de los volúmenes de metal exportado, de los equilibrios entre la oferta y la demanda europea y, por cierto, racionalización hasta donde era posible del juego con los imponderables: naufragios, las quiebras comerciales, los períodos cíclicos de crisis económica, períodos de paz y guerra, etc.

A ello se sumó el control de las utilidades: los socios europeos, actuando en sus sucursales latinoamericanas, no podían contraer matrimonio con nativas sin autorización de los directores generales, no podían sacar sus utilidades fuera de los plazos pactados ni recibirlas fuera de Europa, las escrituras de existencia legal de las casas no excedían períodos mayores a los cinco años y ello permitía siempre volver a limitar aquellos socios más ambiciosos o ascender en la pirámide empresarial a aquellos más venturosos.

A todo esto, ¿qué capital era el invertido en estas economías? Imposible poder distinguir claramente entre capitales frescos, surgidos y arriesgados desde Europa o simplemente re-inversión de utilidades, utilidades obtenidas en los mismos mercados locales, ampliación, por lo tanto, de la riqueza local.

Si recordamos lo planteando anteriormente en el sentido que en muchos casos los empresarios extranjeros sólo actuaron administrando el ahorro y la plusvalía del mercado y el trabajo subordinado, debe reconocerse que en ello sí supieron obtener ventajas comparativas bastante amplias. En el mismo contexto, debe reconocerse igualmente que significaron un importante factor de modernización en una variada gama de aspectos: en la infraestructura necesaria para la inserción de la economía chilena en los mercados del atlántico norte, en la implantación y generalización de instrumentos e instituciones económicas modernas, en un modo de ser y actuar empresarialmente que, en muchos casos, se transformó en modelo de actitud mercantil y financiera no siempre bien imitado. Lo único cierto de esta historia es que, hacia 1860 y en los años inmediatamente siguientes, la casa de Gibbs & Sons de Londres, a través de su sucursal de Gibbs y Cía. de Valparaíso, controlaba un porcentaje cercano al 80% del total de las exportaciones de cobre chileno a Inglaterra, principal mercado externo del metal rojo (Eduardo Cavieres, *Comercio chileno y comerciantes ingleses, un ciclo de historia económica*, Valparaíso 1989, especialmente capítulos 2 y 4).

En el intertanto, ¿qué sucedía con los grandes inversionistas nacionales?, más específicamente, ¿con los empresarios chilenos?. No hay duda alguna que para la minería nacional de los años 1840 y siguientes no faltan nombres: los Errázuriz, los Urmeneta, los Edwards, los Gallo, los Cousiño, los Délano, lo Sewell, etc., por pensar en algunos apellidos que ligan en algunos casos a familias locales con familias inglesas. Tampoco se puede dudar o desmerecer el papel que jugaron a nivel nacional y su influencia política, económica y social. Distinta es la valoración que hagamos de ellos como grupo.

La generación de los 40, al pensar en el período de mediados de siglo, corresponde desde varias perspectivas a lo que se ha dado en llamar la generación «heroica», con éxitos y fracasos, con virtudes y defectos, con mucho quehacer en el presente, pero sin grandes miradas hacia el futuro. Creo que fueron efectivamente «empresarios», pero dudo que hayan formado un «empresariado». Este es un punto importante para la discusión y para ella se puede considerar el análisis de Villalobos respecto a la burguesía ya que en el fondo podemos realizar varias analogías: empresarios-burgueses ; empresariado-burguesía. Unos y otros se desperfilaban hacia 1880 y, junto con la entrada del salitre a los mercados externos y al aumento de los ingresos fiscales, daban paso a una oligarquía que no es el caso de ser analizada aquí (ver Sergio Villalobos, *Origen y ascenso de la burguesía en Chile*, Santiago 1990, *passim*).

El ciclo del salitre tuvo efectos fundamentalmente relacionados con el tipo de empresariado. En parte, capitales significativos siguieron siendo nacionales en su origen y de ello da cuenta especialmente el caso de John Thomas North. Lo que interesa es insistir en algo poco estudiado, pero de gran importancia: el cambio en la organización y actitud empresarial de los inversionistas extranjeros, en particular de los ingleses. Atrás quedó el tiempo de las grandes casas

comerciales, las de comisión. Ahora fue el tiempo de los grandes empresarios, del mundo financiero, de la gran especulación. Los empresarios ingleses llegaron a controlar los mayores porcentajes de la explotación del nitrato y de su comercialización, pero lo hicieron en momentos en que las relaciones económicas internacionales estaban cambiando y cuando la economía inglesa comenzaba a perder terreno frente a otras europeas y frente a los Estados Unidos. Entre medio, el cobre volvía a levantar cabeza y la Gran Minería del cobre chileno surgía con nuevos empresarios, con nuevas actitudes empresariales, con una nueva relación centro-periferia y, al menos para las inversiones iniciales, con capital fresco. También con nuevas políticas fiscales tendientes a incentivar la llegada del capital extranjero.

Durante el siglo XX, el cobre ha sido en gran parte el centro de la historia de la dependencia chilena. La imagen de los grandes capitales manejados por las grandes compañías cupríferas norteamericanas llenó décadas de sentimientos anti-imperialistas. Por mientras, los empresarios chilenos seguían desarrollándose en otros niveles y, entre ellos, muy especialmente con beneficios obtenidos desde el Estado y los préstamos blandos, a largo plazo, los que fueron más frecuentes en la medida que se fue implementando el tan conocido proceso de sustitución de importaciones, el crecimiento hacia adentro de los años 1930 a 1970 aproximadamente.

En términos de los más importantes y voluminosos flujos de capital externo que vinieron a permitir inversiones industriales fiscales y privadas, el Estado fue el verdadero catalizador y, una vez más, quien asumió los mayores costos y sacrificios de los programas de crecimiento económico que se intentaron seguir según los modelos y paradigmas vigentes en la época. Es necesario reconsiderar el papel del Estado anterior a 1973 y, en particular, el hecho de que su política no estuvo en contra de los intereses privados ni en competencia con éstos y que, muy por el contrario, muchos miembros de esos sectores se beneficiaron ampliamente.

Con respecto a lo anterior, bastaría con hacer un análisis detenido de las inversiones fiscales en los diversos sectores de la economía chilena, vía directa o indirecta, a través de CORFO u otras instancias del aparato burocrático, con capitales provenientes de empréstitos externos, de inversiones privadas con garantía fiscal o con inversiones financiadas por el sector público propiamente tal. ¿Hasta que punto podría afirmarse que el Estado inhibió la iniciativa privada y que asumió un comportamiento empresarial que no le correspondía? Más que una pregunta es otro gran tema de debate.

Volvamos a la minería. La relación capital extranjero -empresarios queda claramente ejemplificada en el caso del cobre. La tecnología requerida para extraer el metal de yacimientos de baja ley, fue sólo una de las razones que explican la temprana predominancia extranjera en la gran minería del cobre. El volumen de capital y la compleja escala de operaciones necesarias para la explotación de yacimientos profundos en medio del desierto de Atacama o en Los Andes, con altos riesgos y relativas bajas utilidades, fueron otros ele-

mentos descentivadores para la competencia nacional. Los capitales chilenos se orientaron más hacia la especulación en la industria del nitrato, la minería de más alta ley y de menor profundidad, el comercio urbano o la actividad agrícola-ganadera en el Valle Central.

En 1904, en tanto que la explotación fue siendo más dificultosa, los propietarios chilenos de El Teniente buscaron sin éxito el apoyo financiero de otros chilenos y de posibles inversionistas de Inglaterra, Francia, Alemania y Yugoslavia. Finalmente vendieron a William Braden quien, a su vez, se vio forzado a traspasar la propiedad a Guggenheims en 1908 que cedió el control a Kennecott en 1915. Entonces fue cuando El Teniente se convirtió en la mina subterránea más grande del mundo. La producción de Braden, subsidiaria de Kennecott, alcanzó las 115.000 toneladas métricas en 1934, saltó a las 145.000 en 1937 y permaneció en ese nivel hasta 1969. Por otra parte, en 1913, comenzaron los trabajos en Chuquicamata, propiedad vendida a la Anaconda en 1923 y que llegó a ser la mayor dentro de los yacimientos a tajo abierto a nivel mundial. En 1926, la misma compañía comenzó la producción en Potrerillos. No hay duda alguna en la preparación, imaginación y nivel de riesgos que asumieron la Kennecott y la Anaconda, pero tampoco es difícil de imaginar las amplias oportunidades que estos empresarios norteamericanos tuvieron para disfrutar de los frutos de su iniciativa ya a partir del boom cuprífero de los años 1920. Sin existir datos completos, Clark Reynolds ha estimado que el total de impuestos pagados por Kennecott en el período 1913-1924 llegó sólo a un 0.8% de las ventas brutas. El impuesto a las ganancias sólo comenzó a regir en 1922 y llegó sólo a un 12% hasta 1932. A fines de los años 1920, Kennecott obtenía entre un 20 y un 40% anual sobre sus inversiones en El Teniente, y Anaconda recuperada sobre el 14% anual de sus dos propiedades.

El control extranjero sobre la tecnología, capital y manejo empresarial puso a las compañías en una fuerte posición para esperar, o demandar, concesiones generosas de parte del gobierno chileno. En 1916, *El Mercurio* catalogaba la presencia de la Kennecott como una bendición para la fuerza de trabajo chilena, bendición que fue creciendo con el aumento de los impuestos desde un 6, a un 12 y luego a un 18% sobre las utilidades de esas compañías. Las ganancias fueron tales que, en el período 1947-1949, con impuesto aproximándose al 60% de éstas, Kennecott todavía seguía recibiendo sobre el 40% anual de utilidades sobre sus inversiones y Anaconda un 12%.

Lo que constituía una distribución «justa» entre los inversionistas extranjeros y el gobierno chileno fue variando a través del tiempo. Las compañías medían su contribución al país pensando en qué habría hecho éste si ellos no hubiesen traído sus inversiones. El gobierno, analizando el éxito de las operaciones, la reducción de los riesgos y las inversiones estabilizadas, medía esa contribución pensando qué habría sucedido si esas compañías no hubiesen mantenido el control monopólico sobre la tecnología, la experiencia y la capacidad empresarial (Theodore H. Moran, *Multinational Corporations and the Politics of Dependence. Copper in Chile*, Princeton 1977, pp. 22-25).

Si volvemos al comienzo, y considerando estos ejemplos de la experiencia chilena, podemos precisar con mayor profundidad el debate respecto a puntos cruciales de nuestras limitaciones para alcanzar y mantener un tipo de crecimiento económico que pueda sustentar las bases para un verdadero desarrollo social. Respecto a estos puntos habría que volver a cuestionar los conceptos de pobreza intrínseca a nuestra economía, la falta de capitales y la llamada carencia de posibilidades para la iniciativa privada. Todo esto sin entrar a cuestionar, por hoy, el problema de nuestra ya secular orientación a los mercados externos sin haber logrado cambiar el carácter de dicha orientación y sin haber logrado alcanzar un substancial «valor agregado» a nuestros siempre repetidos y tradicionales productos de exportación.

Que la historia enseña parece ser cierto, pero que la historia se olvida es doblemente cierto.