



historia

Historia de la acumulación capitalista en Chile

(Apuntes de clase)

GABRIEL SALAZAR



Salazar Vergara, Gabriel

Historia de la acumulación capitalista en Chile:
(apuntes de clases) [texto impreso] / Gabriel Salazar
Vergara . -- 1ª ed .-- Santiago : LOM Ediciones, 2003.
160 p.: 16x21cm.- (Colección Historia)

R.P.I.: 130.708

ISBN: 956-282-544-2

1. Economía - Chile - Historia. 2. Economía - Chile -
1500 – 2002. I. Título. II. Serie.

Dewey : 330.0983 .— cdd 21

Cutter : S161h

Fuente: Agencia Catalográfica Chilena

GABRIEL SALAZAR

Historia de la acumulación capitalista en Chile

(Apuntes de clase)

Curso dictado en el campo de prisioneros políticos

Tres Álamos

1976



LOM PALABRA DE LA LENGUA YÁMANA QUE SIGNIFICA SOL

© LOM Ediciones
Primera edición, mayo de 2003
I.S.B.N: 956-282-544-2

© GABRIEL SALAZAR
Registro de Propiedad Intelectual N°: 130.708

Motivo de la cubierta: Detalle de pintura “Un baile en la casa de gobierno”
de Claudio Gay

Diseño, Composición y Diagramación:
Editorial LOM. Concha y Toro 23, Santiago
Fono: (56-2) 688 52 73 Fax: (56-2) 696 63 88

Impreso en los talleres de LOM
Maturana 9, Santiago
Fono: (56-2) 672 22 36 Fax: (56-2) 673 09 15
web: www.lom.cl
e-mail: lom@lom.cl

En Buenos Aires *Editores Independientes* (EDIN)
Baldomero Fernández Moreno 1217
Fono: 5411-44322840
editoresindependientes@hotmail.com

Impreso en Santiago de Chile.

*A los camaradas Guillermo Herrera e Ignacio Ossa,
asesinados en Villa Grimaldi por los militares de Chile.*

*En cumplimiento de lo prometido.
Con gratitud y respeto, hasta siempre.*

HISTORIA ECONOMICA DE CHILE
(Alcance superior fundamental)

1541-1960

(apuntes de clase)

INTRODUCCION

1.- El nivel de desarrollo de la historia económica nacional.

Puede decirse que Chile es un país de historistas. Sin embargo, al observar con rigorosidad el conjunto de nuestra producción historiográfica, se constata la insuficiencia de la misma para servir de base a una sólida teoría de nuestra situación. Sin una teoría adecuada, difícilmente los distintos grupos sociales pueden desarrollar un sistema de acción nacional que produzca resultados eficaces a sus objetivos. En este sentido, la insuficiencia de nuestra historiografía es particularmente evidente en el campo de la historia económica. Se puede afirmar que aún no ha sido escrita, pese a las numerosas descripciones de determinados acontecimientos económicos: la inconvertibilidad monetaria de 1878 o la crisis salitrera de los años 20 de este siglo, o a las acaloradas polémicas verbales y escritas en torno al patrón monetario (convencionistas versus paterales, o estadistas versus librecambistas, y, en general, pese a la creciente conciencia acerca de la importancia estratégica de los problemas económicos.

Los historiadores han demostrado marcada preferencia por el período colonial y por escribir pequeñas monografías (respecto (ver trabajos de M. Góngora, A. Jara, R. Romanos, etc.). Los economistas, por su parte han optado por análisis econométricos del tiempo presente (contoplaclistas), como es el caso de R. Lagos, O. Muñoz y los ensayistas del Taller de Coyuntura. De este modo dejan un importante vacío de casi dos siglos (1700 a 1900), que coincide con el período de transformación de la economía colonial en economía capitalista, esencial para llegar a determinar las leyes que rigen nuestro desarrollo capitalista específico. Los trabajos de Daniel Martner, Miguel Cruchaga y de Anibal Pinto, así como el de F.A. Encina, cubren mal las necesidades de conocimiento científico para esos dos siglos, por su tendencia a basarse en el estudio de leyes que emanan del Parlamento, o por aplicar un marco teórico inadecuado y confuso sobre una masa documental mal reunida y peor organizada (caso de Encina y Pinto).

Ante tal situación, no es de extrañar que problemas como cuándo se originó la industrialización en Chile y que forma específica de acumulación capitalista llegó a configurar, no hayan sido resueltos. ha bastado muchas veces la afirmación no probada que todo comenzó en 1900, con la crisis mundial y con la consiguiente sustitución de importaciones forzadas por un estado inversionista. Es por ello que no se ha logrado definir el rol del sector exportador (salitrero) con relación a la acumulación capitalista nacional, y se ha utilizado el cómodo expediente de afirmar que los excedentes del sector exportador no tuvieron ninguna relación con una su vasta acumulación nacional, porque eran cedidos por el capital extranjero. Con ello se llega a una fórmula inevitable: el sector exportador no hace más que desarrollar el subdesarrollo, quitándole así a la "economía exportadora" toda potencialidad de desarrollo capitalista. (tesis de Encina, Pinto, Ramírez, Obet, Frank y dos Santos).

PRÓLOGO

Han pasado 27 años desde el día en que, según rememora Gabriel Salazar, le sugerí, cuando estábamos ambos detenidos en el Pabellón 2 del campamento de Tres Álamos, junto con cerca de otros ciento cincuenta prisioneros, que dictara el curso cuyo contenido terminó siendo el antecedente remoto de este libro. Confieso que no recordaba haber sido yo quien le hizo tal petición y tampoco guardaba mucha memoria –hasta ahora que leí este libro– de las materias tratadas, pero sí preservaba vívidamente las impresiones de ese curso: la seriedad y versación del profesor, su profundo conocimiento de la historia económica de Chile, el carácter didáctico de sus enseñanzas, el rigor con que el docente y sus alumnos nos aplicamos a la materia de estudio que nos convocaba.

El curso de Gabriel fue el más memorable de las diversas actividades de debate y enseñanza que organizamos por esa época en ese lugar de detención. Pero antes que el lector imagine que nos encontrábamos disfrutando en una especie de sabático en Arcadia, entregados por entero al cultivo del espíritu, conviene poner las cosas en contexto histórico.

Habían transcurrido dos años y cuatro meses desde el golpe militar. La persecución política de los primeros meses de gobierno castrense, intensa, cruel y relativamente descentralizada, dio lugar pronto a un sistema de persecución incluso más despiadado pero mucho más selectivo y centralizado, a cuyo cargo se encontraba principalmente la DINA, el órgano de policía secreta del gobierno militar. La DINA dirigió su acción fundamentalmente contra los dirigentes y militantes del Partido Comunista y del Partido Socialista, que habían formado parte de la Unidad Popular, la coalición política del gobierno de Salvador Allende, así como en contra de los dirigentes y militantes del MIR (Movimiento de Izquierda Revolucionaria), que no integraba dicha coalición. Para ese efecto la DINA creó brigadas especializadas en cada uno de esos partidos. Entre los peores métodos criminales de la DINA, que han sido ampliamente documentados, se encontraban las desapariciones, los asesinatos políticos y la tortura.

En la época a que Gabriel se refiere –fines de 1975 y comienzos de 1976– los lugares de detención de prisioneros no sometidos a proceso ni condenados por la justicia militar eran básicamente de tres tipos. El primero de ellos correspondía a lugares clandestinos de detención y tortura, manejados por la DINA, tales como Villa Grimaldi. Muchos de los

recluidos y torturados en tales recintos fueron posteriormente asesinados y se dispuso de sus restos de modo secreto. Los que no sufrían esa suerte, por lo general eran trasladados a un segundo tipo de lugar secreto, también bajo el control de la DINA, donde se los mantenía incomunicados, pero no eran sometidos a tortura, a menos que desde allí se los hiciera regresar a sitios como Villa Grimaldi, lo que ocurrió en muchos casos. Típico ejemplo de estos sitios de incomunicación era Cuatro Álamos –un recinto amurallado al interior mismo del campamento de Tres Álamos– al que tenía acceso solo la DINA. Finalmente, existían campamentos de prisioneros como el mismo Tres Álamos, manejados por alguna de las instituciones uniformadas (éste estaba a cargo de Carabineros), donde los prisioneros, si bien vigilados estrechamente y a veces enviados a un calabozo de castigo, podían recibir visitas que incluso les traían víveres con los que complementar el deplorable rancho del lugar, y podían también convivir en un patio interior durante las horas del día, antes de ser encerrados en los dormitorios que rodeaban el perímetro de dicho patio.

Yo había participado en el gobierno de la Unidad Popular y militaba en el Mapu, partido pequeño, originado a fines de los años sesenta a partir de una escisión del Partido Demócrata Cristiano, que más tarde se declaró marxista. Este partido se dividió en la última etapa del gobierno de Allende y yo quedé dentro de la fracción que agregó la expresión “obrero y campesino” a su nombre original. La verdad es que a lo más podíamos contar un puñado de obreros y un número algo mayor de campesinos en un partido que reunía principalmente a jóvenes profesionales y universitarios de clase media y media alta, impulsados por los vientos políticos de los tiempos y motivados por un idealismo que todavía recuerdo como genuino e inocente, pero que con la mirada retrospectiva de los años se dibuja también como irresponsable.

Poco después del golpe militar comencé a defender presos políticos y hacia octubre de 1973 me sumé al llamado Comité de Cooperación para la Paz en Chile, que entonces empezaba a actuar en defensa de las víctimas de la represión y que más tarde se transformó en la Vicaría de la Solidaridad. A la fecha de mi detención, en noviembre de 1975, yo estaba a cargo del Departamento Legal del Comité. Otro abogados de esta organización, Marcos Duffau, así como varios sacerdotes y asistentes sociales, fueron detenidos por esa misma época, como parte de una batida que emprendió la DINA contra el Comité. Como no me encontraba en la categoría de los blancos escogidos de la DINA (comunistas, socialistas y miembros del MIR), no fui sometido a torturas, sino llevado directamente al sitio de Cuatro Álamos. A comienzos de diciembre de 1975 me trasladaron a Tres Álamos, donde conocí a Gabriel Salazar.

Con el paso de los años uno recuerda con emoción la solidaridad y el calor humano que imperaba en las difíciles condiciones del cautiverio, pero también rememora, con benévola ironía, algunos resabios de la mentalidad política sectaria que prevalecía en esa época y que subsistían incólumes en el ambiente de encierro. Salvo unas pocas excepciones, los cerca de ciento cincuenta detenidos pertenecían, en número aproximadamente iguales, a los Partidos Comunista, Socialista y MIR. Cada uno de estos partidos estaba

altamente organizado y actuaban como bloque para conformar las distintas “carretas” (nombre que se daba a los grupos que cocinaban juntos y compartían la misma mesa así como los víveres que traían los familiares y amigos visitantes) y también en las elecciones internas.

¿Elecciones? Por extraño que parezca, las había. El Comité Internacional de la Cruz Roja, la principal organización internacional que se ocupa de prisioneros de guerra, entre otras materias de Derecho Humanitario, había impuesto al gobierno militar su punto de vista de que, dado que dicho gobierno declaró que el estado de sitio debía entenderse como de guerra interna para ciertos efectos, la Cruz Roja tenía derecho a intervenir y visitar los campos de detención. Más aun, lograron que se permitiera a los prisioneros tener una directiva que los representara, a la manera como sucede con los oficiales de más alta graduación que se encuentran entre los prisioneros de guerra. A esta directiva la llamábamos “consejo de ancianos”. Para designar a sus miembros, se hicieron elecciones y a juzgar por los cabildeos y maniobras de los partidos y sus encerrados militantes, se habría podido creer que estábamos en libertad, en plena Unidad Popular, decidiendo la suerte de un congreso partidario o de una elección al parlamento.

Por supuesto, cada militante votó de acuerdo a instrucciones y dada la “fuerza electoral” de los tres partidos representados abrumadoramente entre la población de detenidos, salieron elegidos un comunista, un socialista y un representante del MIR. El problema fue que el “consejo de ancianos” se componía de cuatro miembros. El cuarto candidato, escogido por compromiso, fui yo, tanto por mis responsabilidades en el Comité por la Paz, como porque los demás suponían, que teniendo tal cargo yo, debía ser algún alto dirigente dentro del MAPU, pero que me guardaba, prudentemente, de dejarlo entrever. Por cierto, no era de ninguna manera el caso (nunca he sido dirigente político), pero no hubo modo de convencerlos de lo contrario. Más aun, siendo imposible que se pudiera nombrar presidente del consejo de ancianos a ninguno de los electos por los principales partidos representados en el campamento, por el recelo que ello generaría en los otros, el cargo recayó en mí.

Recuerdo que una de las metas que nos impusimos en el Consejo de Ancianos fue diversificar las actividades de los detenidos, que tendían a concentrarse (además de los quehaceres cotidianos, como lavado y preparación de comidas) solamente en la lectura, la gimnasia y la elaboración de artesanías, ofreciéndoles, además, cursos de formación. Dentro de este contexto debe haber sido que me aproximé a Gabriel, como él recuerda, para sugerirle que dictara el curso que con el correr de los años y las sucesivas adiciones, se ha transformado en este libro.

El mismo transcurso de los años nos ha llevado a él, a mí y a todos nosotros, por los más variados meandros. Si entonces me declaraba, como recuerda Gabriel, ignorante del marxismo, hoy, un poco más conocedor de la materia, me siento por entero alejado de los postulados prácticos que se han derivado y continúan derivándose del llamado materialismo histórico. Sin embargo, respeto el rigor y profundidad académica de Gabriel Salazar y me ha sido muy estimulante leer este libro.

Gabriel tuvo la amabilidad de pedirme que escribiera estas páginas, al término de una ceremonia en que ambos recibíamos, junto con otros académicos, un reconocimiento como profesores titulares de la Universidad de Chile. No pude dejar de pensar que pese a las casi tres décadas transcurridas, ambos seguíamos en lo propio: él en el campo de la historia económica, yo en el de los derechos humanos, unidos por una común dedicación académica y docente. Si a lo largo del tiempo he podido perseverar en mi línea de indagación y acción, ha sido, claro está, por una sentida vocación, pero reforzada por el ejemplo de aquéllos que han sabido saber perseverar en la suya con el brillo, la constancia y la consecuencia con que lo ha hecho Gabriel Salazar.

JOSÉ ZALAQUETT

PREFACIO

Una mañana de enero de 1976, José Zalaquett se acercó al grupo de prisioneros políticos donde compartíamos en ese momento y, al integrarse a la conversación, confesó: “yo no tengo idea de lo que es el marxismo, jamás lo he estudiado y no he leído mucho sobre él”. Sin embargo, él era, en ese momento, uno más entre los muchos prisioneros políticos que, precisamente por “ser” marxistas, se encontraban en prisión. ¿Cómo explicar la presencia de Zalaquett en ese lugar? Estábamos discutiendo el punto cuando, de repente, José se volvió hacia mí, y preguntó, con su poderosa voz:

–“¿Por qué no das un curso de marxismo?”.

El pedido me tomó de sorpresa. Nos hallábamos en el campo de prisioneros de Tres Álamos (Pabellón 2), sometidos a una rigurosa vigilancia policial y a continuos allanamientos de nuestros dormitorios y enseres personales. Lo que proponía Zalaquett no dejaba de ser un desafío. El grupo, sin embargo, reaccionó positivamente a la propuesta: “¿por qué no?”. Sería algo instructivo para Pepe, interesante para la mayoría y nunca estaba de sobra profundizar las “razones teóricas” que nos habían llevado hasta allí. “¿Por qué no?”. El asunto era interesante. Lo pensé un momento. Y respondí:

–“De acuerdo. Organicémoslo, pero no debería ser un curso de marxismo a secas, sino uno de carácter histórico. Más aun: de historia de Chile, porque solo en ésta es posible entender y ver cómo opera la dialéctica en los procesos reales y cómo es, en la concreta, el materialismo histórico”.

Todos se mostraron de acuerdo. Y no habiendo más que discutir, se planificó de inmediato la organización de “la actividad”: no podía ser un curso abierto para todos (no podía ser ostentosamente “público”) sino, solo, para los que tenían real interés. Se encargó a un compañero, Patricio Negrón, que oficiara de “coordinador académico”, y se decidió que trabajaríamos mañana por medio, de Lunes a Viernes, de 10.30 a 12.00 A.M. La lista oficial de los asistentes quedó compuesta por el mismo José Zalaquett, por José Carrasco (“Pepone”), Iván Núñez, Patricio Negrón, Óscar Angulo, Carlos Moral, Galvarino Gallardo, Osvaldo Torres, Christian van Yurick, Claudio Zaror, Erich Zott, Armando Pardo, Patricio Romanos y Alejandro Arce.

Las “clases” se iniciaron a mediados de enero de 1976 y concluyeron en la segunda semana de abril del mismo año. El tema central fue “el desarrollo del capitalismo en Chile”, desde 1541 hasta 1930. No nos decidimos a trabajar el período “álgido” 1930-1976 porque los oficiales de guardia podrían decidir que estábamos “haciendo política”, y esa decisión, justa o no, podría poner término a la actividad. Y era preferible llevar a buen término el ejercicio que nos habíamos propuesto a arriesgar que nos interrumpieran el proceso en razón de un detalle “técnico”. Para los efectos de entender y discutir cómo funcionaba la dialéctica histórica en la realidad chilena, el período acordado parecía suficiente.

De este modo, en las mañanas que correspondían, ordenada y sistemáticamente, fuimos avanzando. Y “a la hora señalada”, Patricio Negrón, con mucha seriedad, le recordaba al profesor el compromiso adquirido y recorría las piezas convocando a cada uno de los conjurados. Así, clase a clase, la exposición del profesor se fue desenvolviendo, enriquecida con numerosas preguntas “de fondo” (todos vivíamos en carne propia la dialéctica de la cual se hablaba) e intervenciones que permitieron complejizar o especificar varios de los problemas que se presentaron a título de “historia”. Algunos de los asistentes –como Iván Núñez, por ejemplo– tomaron apuntes de lo dicho por el profesor y también de las preguntas e intervenciones de los camaradas; de modo tal que, al término del curso, contábamos con varios “testimonios” escritos de diverso tipo y alcance, que –pensamos todos– bien podían servir de base para otra cosa.

¿Qué otra cosa?

Por ejemplo –se dijo– un “texto refundido”, que permitiera *extender y multiplicar la experiencia* no solo entre los compañeros del Pabellón 2 que no habían asistido al curso, sino también entre los que se hallaban en el Pabellón 1, en el cercano Pabellón de Mujeres e incluso, entre los compañeros que estaban en la Cárcel o en el campo de prisioneros de Puchuncaví. El “instinto” de AGP (agitación y propaganda) de los que estaban allí funcionó de inmediato, y pronto me encontré con la “tarea” de escribir el dicho “texto refundido”, sobre la base de los apuntes de clase tomados por varios compañeros y, por supuesto, incluyendo también los “aportes” adicionales que el profesor considerara oportuno incorporar.

Ahora fue mi turno: noche a noche, sentado en el camastro alto de la Pieza 4 (que compartía con otros tres compañeros), iluminado por una vela (la luz se apagaba a las 22.00 horas) y tapado por una frazada (era invierno), fui redactando lo que sería la primera versión del texto que aquí presentamos. La redacción se realizó, con no poco trabajo, en una pequeña máquina de escribir portátil que, por el correo de las brujas, alguien introdujo en el Pabellón 2. Al cabo de un tiempo, logré redondear por escrito lo que había sido el curso sobre “Desarrollo del capitalismo en Chile, 1541-1930”. En total, ese primer texto sumó 35 páginas.

Cumplida mi “tarea”, vino después el turno del *texto*, que comenzó a vivir una agitada aventura propia, de reproducciones múltiples, peregrinajes continuos y “seminarios”

improvisados, pues alguien copió el texto en el mismo Pabellón 2 (al parecer, Óscar Angulo), y alguien, después, sacó esa copia fuera del Pabellón y la difundió en los otros pabellones. Y un tercero la llevó fuera del Campamento de Tres Álamos. Y un cuarto o quinto compañero sacó, ya fuera del campo, copias de esas copias, mientras otros repartían ejemplares en el campo de Puchuncaví, en la Cárcel y en otros lugares. Por lo que se sabe, la suerte corrida por el texto fue variada: sufrió allanamientos y requisiciones; experimentó “entierros” en Puchuncaví, para evitar su confiscación; fue leído, estudiado, subrayado y discutido en diversos lugares. Y a fines de 1976, tomó también el rumbo del exilio. Se le hallaría pronto en Europa, en Canadá y en Venezuela. Y dondequiera que llegó, se repitió el proceso. Con una diferencia: allá, afuera, no hubo allanamientos, ni entierros, ni confiscaciones.

En octubre de 1976, ya en libertad, salí a reunirme con mi familia, que estaba viviendo en la ciudad de Hull, Inglaterra. Y pronto, a fines de ese mismo año, recibí noticias de diversos compañeros que estaban en Francia, Holanda, Suecia, Venezuela y en la propia Inglaterra, quienes, conociendo el texto o teniendo copias (a esa altura, muy trajinadas y algo alteradas), sugerían sacar una “segunda edición”. Se configuró así, para mí, una nueva “tarea”, referida esta vez a los talleres de estudio y discusión de los compañeros que estaban en el exilio. Porque la reflexión sobre lo sucedido y sobre las “razones” que nos habían involucrado en ello continuaba, aun con mayor seriedad y profundidad. Accedimos, y en la ciudad de Hull, entre enero y marzo de 1977, redactamos la segunda versión del texto que aquí se presenta, que, sin agregar nuevos datos ni nuevas hipótesis, intentó ser una exposición más completa y acabada de lo que se había redactado muy aceleradamente en la Pieza 4 del Pabellón 2. El nuevo texto totalizó, en su versión original, poco más de 100 páginas.

Y fue así que, entre 1977 y 1980, aproximadamente, fui invitado a dar diversos cursos sobre el mismo tema en varias ciudades de Europa, todos ellos a pedido de compañeros que continuaban reflexionando y discutiendo lo que les había sucedido y lo que le sucedía a Chile. Obviamente, en la mayoría de ellos el texto base fue la versión escrita en la ciudad de Hull. En Venezuela y Canadá también se utilizó este escrito para similares propósitos. Solo después de 1980 amainó el interés por discutir “desde la historia” el problema de cómo interpretar lo ocurrido y planificar lo por venir. El pragmatismo producido por la necesidad vital de adaptarse a nuevas culturas o a la necesidad igualmente vital y “política” de retornar a Chile comenzó a primar sobre la reflexión histórica y social.

Al regresar a Chile, en mayo de 1985, encontramos que la “educación popular” estaba realizando, con pobladores, jóvenes y comunidades locales, un proceso de reflexión genéricamente similar al realizado por los presos y exiliados políticos, con la diferencia que mientras éstos centralizaron en sus discusiones las categorías políticas, los educadores populares privilegiaban la vivencia sociocultural, pero mirando siempre a la historia. Fue inevitable, por tanto, que nos involucráramos en las actividades de esos educadores y que, en varios de sus “encuentros”, talleres y cursos, se utilizara, de modo directo o indirecto el texto escrito en Tres Álamos y reescrito en Hull. Así, hubo que “reeditar” –siempre

artesanalmente– en 1987 (por SUR Profesionales) y de nuevo en 1990 (por el Grupo de Investigaciones Agrarias, GIA). Solo después de 1990 la reflexión sistemática sobre el “proceso chileno” tendió a debilitarse, la educación popular a reducirse a un conjunto de prácticas dispersas y el interés por el texto de marras a decrecer considerablemente.

Hoy, año 2002, parece necesario, nuevamente, reflexionar “desde, y mirando a, la historia”. Ya no motivados por la derrota de la Izquierda, sino por el *empantanamiento creciente* en el que se está sumiendo, progresivamente, el modelo neoliberal. Es decir: el vencedor de esa Izquierda. Pues el capitalismo chileno está mostrando hoy *los mismos síntomas de crisis* que, en otros tiempos, indujeron a la juventud de los años ‘60 a tomar la opción de reformar radicalmente el sistema; a saber: polarización de los ingresos, paralización del desarrollo, presión imperialista, descontento creciente, etc. Con algunos rasgos críticos aun más graves que los de entonces: la enorme precariedad de los empleos a todo nivel, y la falta casi total de credibilidad en la política, por ejemplo. Por esto, es preciso re-mirar y re-analizar, en longitudinal, la larga y retorcida historia del capitalismo chileno. Y detectar sus contradicciones profundas, sus juegos de ilusionismo retórico, el despliegue de sus poderes fácticos, etc. De algún modo, tiene sentido retomar hoy la reflexión histórica iniciada, en enero de 1976, en un campo de prisioneros políticos. Esto explica el intento por publicar formalmente *ahora*, por primera vez –y a iniciativa de los compañeros de la Editorial FAC-TUM–, el texto de Tres Álamos.

El curso que se dio entre enero y marzo de 1976 no fue, pese a todo, una improvisación al paso para responder a un pedido ocasional de camaradas. De hecho, se basó en dos proyectos formales de investigación académica: el primero, sobre “Los grupos subalternos en la historia de Chile, siglo XIX”, que se realizó entre 1971 y 1973 con el apoyo de cinco ayudantes del Instituto de Historia de la Universidad Católica y el financiamiento del Fondo de Investigaciones de esa Universidad, y el segundo, sobre las “Formas económicas de transición en Chile: 1844-1930”, que se realizó entre 1974 y 1975 con la cooperación de los compañeros Clara Bustos, Ulises Gómez y Emiliano Pavez, el financiamiento de la Fundación Friedrich Ebert de Alemania y la cobertura institucional de FLACSO (el original del Informe Final de esta última investigación lo perdí a manos del entonces capitán Miguel Krassnoff Marchenko, en Villa Grimaldi).

Con posterioridad a 1982, diversos aspectos del texto que aquí se presenta fueron trabajados en mayor profundidad, desarrollados en forma de tesis o publicados –algunos de ellos– como libro, folleto o artículo. Con todo, es preciso decir que, por la envergadura y complejidad de los temas que están involucrados en el problema central, la investigación no está cerrada, y continúa.

La presente versión se basa en la redactada en Hull, en 1977, pero heños procurado aquí mejorar su estilo, su método de exposición, la ordenación de los argumentos, y se ha agregado, en su Quinta y Sexta Parte, el contenido de otros dos cursos que desarrollamos

en Tres Álamos durante el resto del año 1976 (que vinieron a ser la continuación lógica del primero, ya que ellos abarcaron el período “álgido” 1930-1976, usando claves especiales para “no hacer política”): el primero de ellos se efectuó a mediados de ese año, a pedido de los compañeros de la Pieza 5 y sus “invitados” (la Dirección del Movimiento de Izquierda Revolucionaria), y el segundo se desarrolló, entre agosto y septiembre, a pedido de los compañeros de la Pieza 11 (llamada “La Sardina”, continuación natural de la Pieza 10, o “Terminal Pesquero”), todos pertenecientes al grupo político ELN. Del segundo curso se conservaron también “apuntes de clase”. En la Séptima Parte, además, se incluyen dos “Epílogos Neoliberales”, que corresponden a la reflexión actual y a investigaciones y cursos varios de data reciente.

En esta versión –lo mismo que en la primera y la segunda– no se han incorporado notas, referencias bibliográficas ni cuadros estadísticos. En la versión original no fue posible incluirlos, por razones obvias. Aquí tampoco se insertan, porque hemos querido conservar de algún modo el carácter oral y reflexivo que los problemas estudiados tuvieron en el curso original. Después de todo, siguen siendo “apuntes de clase”. En los trabajos y estudios que hemos publicado posteriormente podrán hallarse las referencias documentales, estadísticas y bibliográficas que sirven de base.

Es, en suma, un libro que, aparte de sistematizar las investigaciones y reflexiones realizadas por quien escribe, incluye las preguntas, intervenciones y testimonios de los numerosos compañeros que, en diversos cursos y talleres, en prisión y fuera de ella, en el exilio y en Chile mismo, en dictadura y en “democracia”, han tratado y siguen tratando de *investigar en conjunto* las razones y sinrazones de la historia que les ha tocado vivir, y de la que ellos mismos deberán “construir”. Pues la búsqueda de una sólida teoría social que ilumine los pasos a seguir es, siempre, un imperativo ético y político del cual nadie puede restarse.

La Reina, agosto 28 de 2002

agrícola

o a 100%

pleno

y en

aplicación grande a muchos de ellos, el 50% de los que trabajan a sueldo, los otros en
pequeñas explotaciones con emprendimientos propios.

1840 - 1894. El 60% de los que trabajan a sueldo, los otros en explotaciones (no) plenas.
El crecimiento industrial en el año 1904-1908 es el más alto de los últimos cincuenta años, es
de un 10% anual y en algunos años llegó al 18%.

el crecimiento - el período 38-45 llegó al 8% anual.

- Sect. de Agricultura. - (Hacia 1890)

Características: El crecimiento industrial se está en tránsito desde el sector agrícola hacia la
industria textil (especialmente el algodón, manufacturas). - El sector en su conjunto
de la agricultura y pequeños sectores industriales, una parte de ellos se encuentran en
desarrollo y se agrupan a pesar de del sector agrícola - a la manufactura -
textil - manufacturas. El crecimiento es un modelo. Por lo tanto no se
utiliza el crecimiento, no hay satisfacción del crecimiento.

El crecimiento industrial manufacturero le da parte de la satisfacción industrial
del país. 85-87% del # de establecimientos manufactureros y textiles.

En términos de producción de algodón, la producción de algodón es un 10% de la
de otros: el 10% de la producción de algodón. Si bien no tienen exportaciones
textiles y textiles, la lana es el sector secundario.

Diversas industrias manufactureras son frías para este sector: alimentaria, en
especial de 3 sub-sectores: refinería azucarera, bebidas no alcohólicas, fibras de jute.
más en el sector secundario: textiles, textiles (especialmente de algodón) textiles,
manufacturas sin algodón, la producción de algodón del crecimiento y todo el
textil y algodón, y otros manufactureros, algunas industrias textiles. La
mediana manufacturera se divide en el país en categorías: Químico (Químico)
lana, algodón y lana; textiles de algodón: a su vez: lana y algodón, en
mayoría del crecimiento, el resto del sector secundario; los textiles de algodón y jute.

El crecimiento industrial (crecimiento agrícola) se da en el sector secundario no agrícola en
mayoría de los establecimientos y manufacturas textiles (a su vez: lana, algodón), es el
sector industrial y textil de algodón, pero la lana y algodón, lana y algodón,
más algodón, la manufactura del algodón es el sector secundario es la más alta.

En el sector secundario en el 50% de los del crecimiento, la mayoría del 18%, otros 10%.

El # de establecimientos manufactureros en un año: no menos de 15 - 20; en cambio la lana
lana de 200. Lana y algodón: lana de 200 hasta 600.

1.- La Historia Económica de Chile y la necesidad de una teoría para la acción social.

Suele decirse que Chile es un país de poetas e historiadores. ¿Es cierta esta afirmación? Que sea un país de poetas, parece claro, pero ¿de historiadores? Es probable que sí, en tanto han abundado los historiadores que han investigado nuestros orígenes, las “gestas patrióticas”, las proezas militares y las “obras” de los presidentes. Pero surgen dudas sobre esa afirmación cuando se toma en cuenta que la producción historiográfica de un país es pertinente y tiene vigencia en tanto ofrece a sus contemporáneos una *visión integrada* de sus tiempos pasados, presentes y futuros; es decir: una “teoría” capaz de orientar su acción colectiva. Y no, por cierto, una teoría estática, abstracta o puramente retrospectiva, sino dinámica, prospectiva y movilizadora. Es decir: propiamente “histórica”. Si se toma en cuenta este criterio, entonces se llega a la conclusión que la producción historiográfica chilena ha sido insuficiente, que subsisten lagunas, vacíos temáticos y ausencia de perspectivas sinópticas, pese a la abundancia de historiadores.

Sin una teoría históricamente constituida, los grupos o clases sociales tendrán dificultades para generar un sistema de acción racional que sea eficiente en permitirles alcanzar sus objetivos estratégicos. Y sin una teoría histórica que considere los procesos económicos *específicos* del país, difícilmente los objetivos meramente sociales o políticos podrán materializarse en el mediano o largo plazo. La ausencia de una Historia Económica que dé cuenta de esos procesos específicos ha impedido a esos grupos o clases iluminar *todo* el camino histórico que deben recorrer sus movimientos sociales o políticos. Los estudios económicos existentes se han concentrado, sobre todo, en la descripción de las coyunturas de “crisis” (inconvertibilidad del billete de banco en 1878, bloqueo comercial del salitre, desnacionalización del sector exportador, colapso del comercio exterior de 1929-30, espirales inflacionarias de la década de 1950, etc.), pero no en los procesos a través de los cuales los factores productivos se han organizado y combinado en un *determinado modo de acumulación*.

Largas recopilaciones se han hecho de los acalorados debates que se desencadenaron, por ejemplo, sobre si el sistema monetario debía basarse en el patrón oro o en el papel moneda; si la estrategia económica debía ser monetarista o productivista; si la política global debía ser proteccionista o librecambista, etc. Debates que, por regla general, tuvieron un carácter más político que técnico, más coyuntural que estratégico, y más ideológico que histórico. A menudo, la carencia de esos estudios y la superficialidad de esos debates han movido a ciertos gobiernos extranjeros y agencias internacionales a enviar a Chile “misiones de expertos”, en parte para investigar de un modo más científico (positivista) la situación económica del país, en parte para inducir a los gobiernos locales a implementar determinadas políticas fiscales, y en parte para favorecer la incorporación del país a la gran red *librecambista* del mercado mundial. Tal ocurrió a mediados del siglo XIX (misión Courcelle-Senuil), a comienzos del siglo XX (misión Kemmerer), a mediados del mismo (misión Klein-Saks) y a fines de éste (misión Friedman, de los Chicago Boys y del Fondo Monetario Internacional). ¿Existe una inhibición colectiva o histórica que impide investigar con crudeza la realidad íntima del tipo de capitalismo que ha existido y existe en Chile?

Ante esta debilidad teórica ¿qué han hecho los historiadores? La mayoría, obedientes a la consigna según la cual la Historia es, por definición y tradición, la ciencia “del pasado” y que, además, en tanto proceso o encadenamiento de sucesos, es una “gesta, hecha por los hombres”, han examinado una y otra vez el más remoto pasado posible (mito de “los orígenes”), los hechos más endurecidos por la fuga del tiempo (mito de “la objetividad”) y las hazañas producidas por el genio de los realizadores (mito de “los héroes”). El repliegue de los historiadores hacia el pasado –guareciéndose de las tormentas históricas del presente– es presentada como garantía de objetividad científica y salvaguarda frente a cualquier acusación de subjetivismo o partisanismo político. Así, apiñados sobre el período colonial, enredados en las luchas de la Independencia, han producido monografías eruditas, descripciones detalladas de acontecimientos relevantes y no relevantes, biografías ejemplares; en fin, obras maestras, sin duda, que brillan como estrellas fijas en el cielo específico de los eruditos. Pero que, para los legos y profanos que trafican por el vientre mismo de los problemas históricos, son solo estrellas opacas o nebulosas que desorientan u oscurecen su caminar. ¿Es necesario enumerar esas obras maestras y nombrar a sus autores? La lista es conocida. Están en los textos escolares. En la retórica de los discursos políticos. En el centro de la “memoria oficial”. Por eso, lo que cabe decir aquí es, solo, que esas obras y esos autores, pese a su brillo aislado, uno con otro todavía no configuran la vía láctea que, de conjunto, señale la dirección hacia la que debería moverse la sociedad chilena.

Conscientes de la fuga de los historiadores hacia “los orígenes”, no pocos economistas y sociólogos se han apiñado sobre la historia presente, procurando llenar el enorme vacío –de siglo y medio– que tienen a su espalda los historiadores. Y han escrito influyentes “ensayos” que, basados en tablas estadísticas de *corta* duración y conceptos generales de *largo* alcance, han intentado hacer un diagnóstico de la situación actual, y un pronóstico

(también cuantitativo y general) de lo que podría venir. ¿Es necesario nombrar estas obras, honrar a sus autores y describir la influencia que han tenido en las trascendentales opciones políticas que se tomaron en el crítico período 1930-1973? La lista también es conocida. De modo que lo que aquí cabe decir es que estos diagnósticos y pronósticos han guiado a los chilenos en el tiempo corto, en la coyuntura, siguiendo las galaxias difusas de sus abstracciones y sin sentir el calor interno de sus procesos vivos, sociales y culturales. Pues pena en ellas la ausencia de la *historicidad*. Sobre todo, como *historicidad social, cultural y de vida*.

El carácter específico de los procesos económicos del largo período que va de 1830 a 1938 ha sido, pues, o estudiado fragmentada y microscópicamente por los historiadores, o ahistórica y telescópicamente por los economistas y sociólogos que se han preocupado del presente. Existe, por eso, un gran vacío cognitivo respecto al proceso a través del cual se produjo en Chile la *transformación de la economía colonial en economía industrial-capitalista*. Transformación estratégica que echó las bases no solo del modelo de acumulación nacional-desarrollista del tramo 1938-1973, sino también del actual modelo liberal o imperial desarrollista. Fue allí y entonces donde y cuando surgió la matriz de su lógica de desenvolvimiento histórico. Los estudiosos que han examinado la historia económica del período indicado (1830-1938) son pocos y, desafortunadamente, su examen se ha basado sobre todo en los productos directivos del Estado (decretos, leyes) y solo en las estadísticas generales del comercio exterior y del presupuesto fiscal. A partir de estos precarios estudios (cabe citar aquí, por ejemplo, los trabajos de Daniel Martner, Miguel Cruchaga, Evaristo Molina, Agustín Ross, Guillermo Subercaseaux, Francisco Antonio Encina, Luis Aldunate, Julio Zegers, Frank W. Fetter, etc.), sin embargo, se acuñaron después de 1938 varias definiciones fundamentales, que fueron utilizadas como *premisas históricas* de los programas nacional-desarrollistas y anti-dependentistas que implementaron los gobiernos democráticos hasta 1973.

Sobre ese débil fundamento cognitivo flotaron diversas categorías de análisis, muchas de ellas difusas y a menudo contrapuestas. Cabe citar, entre otras, las de “desarrollo hacia fuera”, “economía exportadora”, “capitalismo dependiente”, “subdesarrollo”, “periferia”, “industrialización sustitutiva de importaciones”, etc. que, como es fácil de ver, son derivaciones conceptuales de las estadísticas del “comercio exterior”. Como si no hubiera factores *productivos o acumulativos internos*, o variables domésticas que actuaran de adentro hacia fuera. Para la mayoría de los estudiosos posteriores a 1938, *todo comenzó en 1930*, especialmente la industrialización, como reacción a lo que *ya* había comenzado en 1541 (esto es: la colonización y el subdesarrollo). De modo que el diagnóstico final era: desde 1541 hasta 1930, el “excedente económico nacional” fue sistemáticamente expropiado por los capitalistas de España, Inglaterra y Estados Unidos –dejando tras sí el vacío del subdesarrollo–, pero a partir de 1930 el Estado (o sea, los políticos) comenzaron a retener parte de ese excedente, sustituyendo las importaciones de bienes de consumo por la producción

industrial nacional de esos mismos bienes. A la idea de “expropiación” del excedente económico nacional se opuso, así, como gesta heroica, la de “nacionalización” del mismo, marcando así una “segunda independencia”, que fue esta vez anotada en el currículum histórico de la clase política desarrollista del período 1938-1973. Esto implicaba decir que el “excedente económico”, que podía detectarse en los balances monetarios del comercio exterior, era la panacea del desarrollo, la varita mágica del despegue y la quintaesencia del capital, de modo que toda la historicidad radicaba en la *disputa por la propiedad* del dicho excedente. Había que luchar a muerte por reapropiarse de él. Por reconquistar su pertenencia. Pues, con él, ya no habría problemas.

La tesis del papel subdesarrollante que habría jugado y jugaba el capital extranjero en Chile, fue esbozada, primero, por el latifundista Francisco Antonio Encina en 1911, reformulada en 1934 por Óscar Álvarez Andrews a nombre de la Sociedad de Fomento Fabril, ampliada en 1956 por Aníbal Pinto Santa Cruz siguiendo las aguas de la CEPAL y difundida por todo el mundo desde 1967 por André Gunder Frank, esta vez como denuncia revolucionaria. Todos estos y otros estudiosos se dieron la mano para, a coro, exponer la antiteoría del desarrollo capitalista chileno (es decir: la teoría inversa de su “frustración” y subdesarrollo), la perpetuidad de la dependencia y la “inferioridad” de nuestras capacidades económicas *intrínsecas* (tanto de la oligarquía como de los burócratas y los proletarios). Pensando cada uno de ellos para su propio grupo, clase o movimiento social, esos estudiosos se citaron unos a otros, en sucesión, sin parar mientes en sus diferencias, para probar la veracidad, objetividad o consensualidad de su teoría global. Y la teoría era que el país vivía una catástrofe económica, la que, para producirse, necesitó de la contribución combinada de un capital extranjero con vocación cleptómana y de una burguesía nacional con vocación “concupiscente” (A. Pinto S.C.).

La convergencia de todos en ese diagnóstico tipo “juicio final” (Chile parecía condenado al subdesarrollo por los siglos de los siglos) solo podía conducir a la aparición de ideologías desesperadas. A exabruptos teóricos de Izquierda o de Derecha, pues no se reconocía la existencia de procesos específicos o continuidades históricas, sino solo la omnipresencia de una mole capitalista, que, instalada encima de todos, succionaba sin cesar los excedentes económicos, bloqueando el desarrollo de los pueblos. Ante esa mole –se pensaba– no tenía sentido echar mano de las solidaridades propias de la *memoria social* (no había “procesos”, solo “estructuras”) sino, tan solo, de la *voluntad política* pura, esencializada y forjada al hierro. “¡Victoria, o muerte!”. El terreno estaba preparado para que los hombres, educados en el desconocimiento de su propia memoria, terminaran siendo víctimas de la “tiranía de la historia” (F. Engels). En ese contexto, y para espanto de Treitscke, la historia *haría y deshacería* a los hombres, y no éstos a aquélla.

Hubo, sin embargo, estudiosos que quisieron desprenderse de esa lógica de hierro para hurgar *dentro* de esas categorías abstractas, para explorar su contenido *histórico*, sus diferencias regionales y el modo de sus articulaciones *sociales*. Fue el camino abierto por

sociólogos con sensibilidad histórica, como Enzo Faletto, Enrique Cardoso, Ernesto Laclau, José Nun y otros. Quisieron escapar de los enrejados aritméticos del “comercio exterior” y bajar a los procesos productivos y sociales que estructuraban por dentro, dinámicamente, el “modo de producción” dominante en América Latina y en las regiones del subcontinente. A este efecto, leyeron y relevaron a los autores clásicos del marxismo teórico, desenterraron, incluso, sus borradores (los *Grundrisse* y las *Formen*, por ejemplo) e hicieron rápidas incursiones “tipológicas” por el pasado de América Latina. Este trabajo contribuyó, sin duda, a enriquecer la especificidad de los conceptos en uso, pero a la vez *los multiplicaron*, tanto, que quedaron sumidos e ignorados dentro de la *misma* teoría general del subdesarrollo y la dependencia. Con todo, a lo largo de este intento, se logró “descubrir” que, junto a la revolucionaria clase obrera, existía una mayoritaria “masa marginal”, cuyo papel revolucionario quedó en suspenso. Pero no hubo mucho tiempo para seguir investigando, o pensando. Se aproximaba el año 1973. La lucha política real rebasó la guerrilla conceptual. Pero también el *flatus vocis* del nominalismo teórico hizo presa de esos análisis tardíos, anulando los esfuerzos iniciales por llegar a la especificidad e historicidad de los procesos económicos latinoamericanos y chilenos. Por eso, hacia 1973, la “teoría histórica” del capitalismo chileno no había avanzado mucho más de lo logrado por F. A. Encina (latifundista y oligarca) en 1911: seguíamos pensando en nuestra “inferioridad” y en el predominio abrumador de los “extranjeros”. En este sentido, la aparente ortodoxia de Encina se enlazó, a la larga, con la aparente heterodoxia de los pensadores de Izquierda. Enlace que no denunciaba un error “político” del primero o de los segundos, sino una deficiencia “teórica” de ambos.

Bajo esos rodeos y enlaces, muchos fenómenos económicos estrictamente locales y procesos entrañablemente internos quedaron sin investidura teórica, y al margen de los programas de acción política (reformistas o revolucionarios). Y lo que fue peor, no pocos sujetos y actores sociales quedaron sin orientación, sin objetivos ni medios históricos claros, como si los despliegues teóricos, en lugar de marcar una dirección para avanzar, fueran nubes difusas que producían mirajes y alucinaciones. Moverse en las coyunturas históricas con tales nubes sobre los ojos, era, sin duda, peligroso: las explosiones de irracionalidad histórica podrían multiplicarse dentro de uno mismo, o hallarse a la vuelta del camino.

La exploración histórica que sigue intenta eludir esas nubes desorientadoras y adentrarse, por el contrario, en la *especificidad concreta* de los procesos económicos y sociales que han configurado la evolución del capitalismo en Chile. Esto implica eludir también las redes mecánicas del puro comercio exterior y descender hasta las relaciones internas que determinan el desarrollo de los procesos de *producción* y, sobre todo, de *acumulación capitalista* en Chile. Es en este nivel de concreción donde los actores sociales –capitalistas extranjeros, empresarios nacionales, políticos y trabajadores– juegan sus decisiones tácticas y estratégicas, sus proyecciones históricas y se posicionan social y políticamente frente a los conflictos o ante las crisis. Pues, sin el conocimiento interno de la historia económica nacional, y sin el conocimiento de la lógica de acción que adoptan los diferentes grupos

sociales frente al desenvolvimiento específico de esa historia, no puede haber una teoría iluminadora de la acción social. Esto es: un saber que permita hacer la historia que queremos, y no la que nos tiraniza. La verdadera “teoría de nuestra situación” necesita, hoy más que nunca, ser construida desde esta opción epistemológica. De una vez y, ojalá, para mucho tiempo. Inexorablemente.

2.- El problema de la periodificación histórica.

La diferenciación de períodos dentro de un proceso de larga duración histórica es una operación de importancia estratégica para hacer posible la clarificación conceptual de las transformaciones que ocurren en las estructuras centrales de la sociedad (formación social, modo de producción, estructura de clases, sistemas de dominación, etc.). Esta operación permite poner en evidencia la lógica que rige los procesos estructurales de la historia y hacer posible el *control social y racional* sobre tales procesos (en un sentido de cambio, o en un sentido de conservación).

La periodificación adecuada de los procesos constituye un instrumento fundamental para el desarrollo teórico de la conciencia histórica. Para mirar lejos, al horizonte. Para ajustar con sentido de realidad los objetivos y medios de la acción social. La inexistencia de una periodificación adecuada condena el trabajo científico a compilar y apilar descripciones particulares de hechos y situaciones, pero no a orientar la acción. Y condena la conciencia social a dar respuestas inmatematistas a desafíos coyunturales que irrumpen “por sorpresa”. La conciencia pre-teórica empuja a los sujetos, quíeránlo o no, a comportarse irracionalmente en un sentido *histórico*. No tener acceso a la lógica profunda de los procesos históricos equivale con mucho a quedar inerme frente a embates imprevistos, golpes a traición o asaltos en despoblado. Y a quedar al margen, o postergado, de la marcha de todo.

La tradición nos ofrece, a este respecto, una periodificación de la historia de Chile que se respeta como si fuera un monumento nacional, tipo Casa Colorada o Templo Votivo Nacional de Maipú. Es aquella que se enseña a los niños, pero que no tendría sentido enseñar a los que necesitan *transformar* la realidad. Está basada en una ideología patriótica y en el supuesto de que es el Estado, y no la Sociedad o el Mercado, el que marca los rumbos y fragua el destino histórico de todos los chilenos. Reconoce solo tres grandes etapas:

a) la de Descubrimiento y Conquista (1541-1598), que se refiere a las *hidalgas* huestes expedicionarias de Diego de Almagro y Pedro de Valdivia (que nos emparentaron con el nobiliario peninsular) y a la *épica* resistencia del pueblo de Arauco (que nos explica el origen de nuestro espíritu guerrero), etapa que concluye en el desastre español de Curalaba, en 1598;

b) la de la Colonia (1598-1810), que engloba una etapa oscura, *medieval*, en que el nefasto Imperio Español y sus instituciones de dominación colonial oprimieron y casi esclavizaron al pueblo criollo que se formaba en ese período, retrasándolo con respecto a la modernidad liberal que por entonces estaba emergiendo en Europa, y c) la de la República Independiente (desde 1810 hasta la “segunda independencia”, que para algunos fue 1938 y para otros 1973), en que el *glorioso* Ejército de la Patria (jamás vencido) y los grandes estadistas (incorruptibles, como Diego Portales, Manuel Bulnes, Manuel Montt, Antonio Varas, Manuel Baquedano, etc.) liberaron al pueblo criollo, dieron límites al territorio nacional, crearon la nación y construyeron el “Estado en forma” más estable de toda América Latina. Esta fase se ha subdividido en un ciclo de *apogeo* (1830-1860, coincidente con el Estado Autoritario o “pelucón”) y un largo ciclo de *decadencia* (1860-1973, coincidente con el Estado Liberal o parlamentarista, y Democrático o populista).

Es evidente que esta periodificación se basa en el reconocimiento de *gestas heroicas arquetípicas* y coyunturas fundacionales (Conquista e Independencia), y también en la primacía otorgada a la función *político-estatal* sobre los aspectos sociales, económicos y culturales. Como tal, es un esquema útil para acomodar el pasado en términos de culto a los fastos y emblemas (estáticos) de “los orígenes”, pero no para los proyectos que anidan en la conciencia histórica (dinámica) de sus habitantes. Si lo que se requiere es pensar la historia de Chile para resolver su crisis económica y social, entonces es posible y aun necesario desechar esta periodificación, sin demasiados remordimientos.

En razón de esto es que los economistas (principalmente) y los sociólogos del desarrollo han improvisado una periodificación alternativa, que se funda en los grandes cambios registrados en la evolución del *comercio exterior* chileno. Nótese que, en general, esta periodificación coincide con la periodificación “patriótica” resumida más arriba, pues las etapas que aquí se distinguen son:

- a) Etapa de expansión acelerada del “desarrollo hacia fuera” impulsado por el sector exportador nacional (1830-1860, en coincidencia con el “orden” establecido por el Estado Autoritario y “pelucón”), con superávits holgados en los balances de la Hacienda Pública, razón por la que esta fase ha sido presentada como de cuasi “despegue capitalista” (Aníbal Pinto S.C.) o *take off* (W. W. Rostov);
- b) larga etapa de estancamiento y depresión del “desarrollo hacia fuera” (se la llamó “frustración del desarrollo”), con debilitamiento de la moneda nacional, crisis de la minería metálica, déficits de la Hacienda Pública y extranjerización de la economía, lo que coincidió con la prolongada fase de desmoronamiento y *liberalización* del Estado Autoritario, todo lo cual abarcó el período 1860-1930;
- c) breve etapa de expansión basada en el *sector industrial* y en las políticas nacional-desarrollistas (fase de “desarrollo hacia adentro” o “industrialización sustitutiva

de importaciones”), iniciada en la crisis comercial de 1930 y cerrada por la crisis inflacionaria de 1955; seguida luego, hasta 1973, por períodos espasmódicos de desarrollo y estagnación.

Insatisfechos con esta periodificación –que tenía un notorio carácter “*circulacionista*” por estar excesivamente centrada en el comercio exterior chileno– algunos autores han introducido, en tiempos muy recientes (desde 1971 en adelante), el concepto de “modo de producción”, que apunta a considerar la articulación específica de los *factores productivos* y los procesos locales de acumulación de capital, en la perspectiva de discernir la *lógica interna* del desarrollo capitalista de los países latinoamericanos. Hasta el momento, esta perspectiva se ha limitado, desgraciadamente, a debatir acerca de *cuántos* modos de producción han existido en la historia mundial, si se puede hablar o no de un modo de producción específico de América Latina, si existió un modo de producción colonial y si es posible o no pasar del modo de producción capitalista al socialista cuando se han dado o no se han dado las “condiciones objetivas y subjetivas” para hacerlo. Esta perspectiva no ha madurado suficientemente aun como para proponer “otra” periodificación de la historia económica nacional, que sea más fructífera para las clases involucradas en la aventura del desarrollo capitalista (o socialista) nacional. Pero es evidente que aporta un ángulo de mira nuevo y fructífero.

De cualquier modo, tanto los economistas que han girado contra el fondo tradicional del “comercio exterior” como los sociólogos e historiadores que han intentado girar contra el gran fondo marxista del “modo de producción”, han trabajado, hasta ahora, con una muy débil base empírica. Las estadísticas del Comercio Exterior –que han sido las más utilizadas– contienen notorios problemas de clasificación adecuada de los ítems que sirven de base, mientras que las leyes y decretos económicos no desnudan las relaciones económicas *verdaderas* que se desarrollaron entre los diversos actores operantes en el mercado interno y externo del país. El resultado ha sido que los estudios de los nuevos economistas y de los sociólogos del desarrollo están más determinados por el peso de sus conceptos teóricos abstractos que por el peso empírico de las fuentes consultadas.

Ante este panorama, proponemos una periodificación que, a título de hipótesis, intenta basarse en las relaciones y procesos *internos* de la formación económica nacional, en la confianza de que esta perspectiva nos mostrará el o los modos de *producción y acumulación* que han existido o existen en la historia de esa formación y, a la vez, las *lógicas de acción* que han guiado y guían a las clases y grupos sociales (mercaderes, productores, banqueros, gobernantes, trabajadores, grupos marginales, etc.) que se han movido y mueven dentro de ese o esos modos sucesivos de producción y acumulación. Todo ello en base a fuentes documentales y estadísticas de carácter propiamente historiográfico, que permiten pensar la economía a partir de la lógica de acción de los principales actores sociales vinculados a los procesos de producción y acumulación (consideramos que la lógica de la “producción” puede diferenciarse o escindirse de la lógica estricta de la “acumulación”

capitalista). Apostamos a que esta perspectiva nos puede conducir más directamente a la elaboración de una teoría accional apropiada sobre nuestra situación.

Las etapas fundamentales que se distinguen desde esta perspectiva son las que siguen:

1) Gestación del modo de producción y acumulación coloniales en Chile (1541-1580, aproximadamente). Transformación de las “empresas mercantiles de conquista y saqueo” en “empresas populares de producción y colonización”, según el modelo establecido por Pedro de Valdivia. Opciones empresariales limitadas en el contexto de un mercado fundacional. Expansión y crisis del ciclo aurífero. Primer intento (fracasado) de acumulación primitiva.

2) Segunda fase del modo de producción y acumulación coloniales en Chile (1580-1690): normalización del mercado (configuración del mercado virreinal inter-colonial); transformación de la economía aurífera en economía agropecuaria; inicio de la exportación de mercancías propiamente tales; despegue de la *acumulación mercantil* y aparición de una oligarquía formada por exportadores de sebo, cueros y cordobanes; diversidad y multiplicidad de las relaciones sociales de producción; inicio de la *expoliación mercantil* interna sobre el empresariado productor.

3) Tercera fase (apogeo) del modo de producción y acumulación coloniales (1690-1873): ampliación del mercado externo (subordinación del mercado virreinal y apertura progresiva hacia el mercado mundial); expansión de las exportaciones de trigo, cobre y plata; masiva importación de manufacturas industriales de consumo directo; aumento acelerado de la acumulación mercantil (aparición de los *merchant-bankers*); monopolio del crédito interno; *peonización* de las relaciones sociales de producción; *crisis y empobrecimiento de la clase productora* criolla y mestiza; imposición autoritaria del Estado (mercantil); utilización del Ejército (“nacional”) para expandir las fronteras y disciplinar el peonaje; entronización de un poderoso *conglomerado comercial extranjero*; inicio del conflicto económico-social, con fuerte impacto político.

4) Cuarta y última fase del modo de producción y acumulación coloniales: *la crisis* (1860-1878 y después). Crisis de productividad de las empresas de filiación colonial y agotamiento de los yacimientos metálicos; crisis cambiaria del peso chileno; crisis del monopolio crediticio interior y endeudamiento exterior de la oligarquía y el Estado; se inicia el *éxodo del peonaje* chileno al exterior; los grupos liberales logran acceder al Estado e iniciar la liberalización del sistema electoral y la modernización de las instituciones civiles; debilitamiento y crisis de los *merchant-bankers* criollos (a la que pronto se agregó la crisis del sistema de haciendas); el conglomerado mercantil extranjero penetra y *hegemoniza* todos los sectores estratégicos de la economía nacional. Sensaciones de crisis, decadencia y corrupción moral.

5) Primera fase de *transición* de la economía colonial a la economía industrial capitalista (1870-1930). La crisis de la economía colonial fue una crisis de productividad.

Esto obligó a iniciar la importación de *medios industriales de producción* (máquinas, herramientas, combustibles, materias primas, etc.), a fundar un incipiente “sector industrial” y a intentar la *mecanización* de la producción agrícola y minera. Se iniciaron así las inversiones reproductivas y la *acumulación industrial capitalista* propiamente tal. Fue una industrialización promovida y hegemonizada por el gran *capital comercial extranjero* y por ingenieros y técnicos industriales inmigrados. Surge de aquí la clase obrera industrial. Esta transición tuvo un ciclo expansivo (1870-1908, aproximadamente) y un ciclo recesivo (1908-1930). Desplazada del mercado externo e interno, la oligarquía nacional se aferró a los recursos de la Hacienda Pública, pero ésta entró en crisis creciente desde 1914. Pese al evidente desarrollo industrial capitalista promovido por el conglomerado extranjero, la oligarquía y la sociedad chilenas se precipitaron en una profunda crisis social y política.

6) Segunda *transición* al capitalismo industrial (1930-1973). La crisis comercial de 1930 desplazó al hegemónico conglomerado comercial extranjero, produciéndose un gran vacío estratégico en el liderazgo económico. A ello se sumó la crisis del salitre y la desnacionalización de la gran minería del cobre. No habiendo otro camino que *continuar* con el desarrollo industrial, el Estado (o sea: la clase política) asumió el liderazgo económico y la *continuidad* del desarrollo industrial. El empresariado de Estado postergó al empresariado privado y monopolizó las relaciones externas de la economía chilena, pero mantuvo intacta la opción por *importar* los medios industriales de producción en vez de *producirlos* internamente, razón por la cual mantuvo *disociados* los ciclos básicos de la acumulación capitalista. Para sostenerse frente a la estrechez del mercado externo y a la oposición del empresariado interno, el emergente empresariado de Estado debió hacerse populista y apoyarse en la clase trabajadora. Bajo este paraguas, el movimiento popular se politizó e izquierdizó. La lucha de clases, aunque legalizada, llegó a una situación pre-revolucionaria, *sin que se hubiera completado la transición capitalista*.

7) Tercera etapa de la (larga) transición al capitalismo moderno (1973 hasta hoy): *la involución*. El Ejército –que siempre consideró “patriótica” la opción mercantil librecambista y no la social productivista– puso fin a la transición *industrial* hacia el capitalismo y retomó la transición *circulacionista* (esto es: comercial-financiera), reconstituyendo el empresariado nacional, asociándolo al nuevo conglomerado económico extranjero que, otra vez, ha hegemonizado los mercados externos e interno del país. Se subordinó militarmente (como en el siglo XIX) a la clase trabajadora, reapareciendo los destierros, las cárceles, el desempleo, el empleo precario de tipo “peonal” y la “cuestión social”. Es, sin duda, una fase de involución, pues *restaura* la hegemonía de la acumulación mercantil-financiera sobre la acumulación productivo-industrial.

Como puede apreciarse, esta periodificación se funda en el movimiento histórico de los factores productivos y en la lógica acumulativa empresarial que operan en la cara interna de la formación económica, y en referencia a la configuración del mercado externo e interno. Los actores de este proceso económico son los grupos productores (mineros, agricultores, artesanos y trabajadores), la oligarquía mercantil-financiera nacional y el conglomerado económico extranjero instalado en Chile, teniendo como eje central un *modo de acumulación* que siempre tuvo un fuerte carácter circulacionista y mercantil. Se ha evitado utilizar –para distinguir las etapas, transformaciones y transiciones de este proceso histórico– conceptos teóricos preconcebidos y categorías conceptuales abstractas.

Esta periodificación sirve de pauta a la exposición que sigue a continuación.

PRIMERA PARTE:

**ORIGEN DEL MODO DE PRODUCCIÓN Y ACUMULACIÓN COLONIALES EN
CHILE (1500-1580)**

**1.- La expansión del capital comercial, la empresa mercantil de conquista
y el surgimiento del modo de producción colonial.**

Desde el siglo XIII, el capital comercial europeo se expandió sobre el resto del mundo, partiendo de los centros mercantiles del Mediterráneo pero centrándose luego en torno a la producción industrial de textiles en Inglaterra y Flandes. Esta onda expansiva alcanzó su apogeo entre los siglos XVI y XVIII, para iniciar un movimiento de repliegue desde que el capital industrial, a mediados del siglo XIX, logró subordinar las viejas estructuras mercantiles. El capital comercial no hizo sino anunciar el advenimiento del verdadero Mesías de esta historia: el capital productivo industrial. Su paso por el mundo y la historia no fue, sin embargo, meramente profético, pues promovió la producción de mercancías (valores de cambio, no solo valores de uso), la expansión mundial de las redes de intercambio, la constitución de un mercado mundial y el posicionamiento hegemónico de un “capital dinero de comercio” con capacidad para operar dinámicamente sobre diversos frentes: en la producción de metales preciosos, minerales, frutos, artesanías, etc., como también en la actividad financiera (préstamo a tasas usureras de interés, etc.), el desarrollo de instrumentos de crédito, etc.

Este “sistema mundial de comercio” (la expresión es de Adam Smith) *no* significó, sin embargo que, al mismo tiempo, se consolidara subordinado a él un modo universal y homogéneo de producción capitalista. Más bien, agudizó la heterogeneidad y la diferenciación entre los varios y múltiples modos “pre-capitalistas” de producción existentes. El sistema mundial de comercio acumulaba *capital dinero de comercio*, pero no involucró la existencia ni desarrolló en su base un *sistema capitalista productivo-industrial* (por lo menos hasta mediados del siglo XVIII). Es un error frecuente, por eso, confundir el “sistema mercantil” (que es pre-industrial) con el capitalismo propiamente industrial (que es post-mercantil). Históricamente, el capital mercantil se formó, expandió y llegó a ser dominante enlazando y subordinando (por lo común, por la fuerza) una amplia variedad de formaciones productivas primitivas, que se convirtieron en fuentes tributarias del sistema mundial así creado. En todos los casos, las relaciones que el capital mercantil (mundial) estableció con esas formaciones

productivas primitivas fueron asimétricas, de subordinación, o “colonizantes” (que no implicaban relaciones simétricas entre pares, como son las “de mercado”). Este tipo de relación, basada en la coacción y la exacción más que en la transacción, permitió al capital mercantil beneficiarse de lo que se llamó “*acumulación primitiva*”.

Por eso el capital comercial, hegemónico mundialmente hasta mediados del siglo XIX, coronó una ancha red heterogénea de modos pre-capitalistas (incluso pre-mercantiles) de producción, donde cada uno de éstos trabajó como fuente tributaria de la acumulación mercantil mundial. Tal fue el caso, por ejemplo, del llamado modo de producción feudal, de los gremios productivos artesanales, del milenario modo asiático de producción, de las comunidades indígenas primitivas, etc. El impacto sobre ellos del viajero capital comercial generó una serie de *efectos disolventes o distorsionantes*, que, si bien no producían su aniquilación inmediata (los mercaderes no querían destruirlos, sino expropiarlos), generaba en ellos tensiones de todo tipo, con empobrecimiento general de sus habitantes. Dondequiera que llegó, el capital comercial transformó los modos de producción en beneficio propio, insertando en ellos diversos mecanismos de acumulación primitiva, como si fueran otras tantas sanguijuelas.

Como es fácil comprender, ese proceso dio lugar a infinitas variaciones. En ciertos lugares significó solo pequeñas transformaciones de la formación dominada (caso de las Indias Orientales); en otras solo implicó relaciones esporádicas y externas (economías de subsistencia del centro de África); en América del Norte se tradujo en la reproducción en pequeño de la misma economía productivo-mercantil europea; en Hispanoamérica, luego de los intentos de integrar orgánicamente la economía indígena como un solo gran tributario de la clase mercantil residente, se optó en varios lugares por *crear un modo mercantil autóctono de acumulación* por debajo de la línea de tributación al sistema mercantil mundial, pero sobre la base de múltiples núcleos productores *ad hoc*, cautivos, tributarios y subordinados (o sea, creando mecanismos propios de acumulación primitiva). En este último caso se perpetró la completa aniquilación de las economías indígenas tributarias, para crear sobre sus ruinas una red productiva específicamente *colonial*. Fue el caso de Chile.

¿Se puede hablar de un modo de producción “colonial” diferenciado de los otros modos de producción a los que subordinó y expolió el “sistema mercantil”?

Nada impide dar ese (u otro) nombre al conjunto de *características específicas* que asumieron las acciones y relaciones económicas que se desarrollaron durante el período histórico que se abrió en Chile con la conquista española. Siempre y cuando lo que se tiene en mente sean esas características específicas, y no que el término “modo de producción colonial” puede eventualmente ser puesto como un igual entre los “tipos ideales” que el seudo-debate teórico (sobre cuáles y cuántos modos de producción han existido en el mundo) ha establecido como “válidos” para ser conceptuados como “modos de producción puros. Lo relevante en este caso es que el término “modo de producción colonial” permita focalizar, iluminar y resaltar las dichas características específicas, a objeto de que podamos

pensar la realidad económica local y no la etimología o semántica de los conceptos usados en un debate puramente académico.

Los hechos concretos indican, por una parte, que, durante la colonización, surgieron en Chile formas específicas de producción que crecieron sobre el *eclipse* de la economía de subsistencia de los indígenas y, por otra, que estas formas específicas tuvieron más correspondencia y coherencia, no con el modo de producción feudal europeo (pre-capitalista y pre-mercantil), sino con el “sistema mercantil” que llegó a Chile en son de *conquista, poblamiento y reproducción*. La economía colonial fue, aquí, claramente, un vástago legítimo del sistema mercantil como tal, no un hijo putativo –engendrado a distancia y con intermediarios heterogéneos– del feudalismo europeo. En Chile, la economía colonial fue un descendiente directo del sistema mercantil, pero, antes que nada, *como forma productiva*. Es como tal forma productiva que Chile inició, en el siglo XVI, su vida económica, y a partir de ésa desarrolló con el tiempo, primero, un modo mercantil de acumulación (copia del sistema implantado por su progenitor) y, más tarde, una forma específica de *transición* al capitalismo industrial (del cual no tuvo progenitor). Se puede decir, por esto, que Chile roturó un camino propio hacia el capitalismo.

¿Es cierto que *todos* los caminos llegan a Roma? De cualquier modo, lo cierto es que todos los caminos “peregrinados” son, cuando menos, *reales*, y por esto mismo, son irremediabilmente *históricos*. Su estudio concreto nos permite por tanto conocer por qué algunos peregrinos llegan a Roma, y otros no. Por qué algunos se detienen, por qué otros se devuelven, por qué algunos llegaron antes y otros no llegaron jamás, o no fueron hacia ninguna parte. E, incluso, por qué es necesario, o no necesario, llegar a *esa* ciudad, y no a otra. Si se toma en cuenta este abanico de incertezas cognitivas y posibilidades históricas, no es necesario ni obligatorio aceptar tal cual aquel itinerario teórico según el cual el *único* camino que llega a Roma es aquel que parte en el modo de producción “antiguo”, sigue a través del modo de producción “feudal”, y remata en el modo de producción “capitalista” (Roma). La leyenda bíblica del origen monogénico de la humanidad (Adán y Eva) no rige, al parecer, para los retorcidos y estratificados orígenes del capitalismo terrenal (a menos que Dios sea su creador).

El problema histórico a investigar se reduce, pues, a cómo se desprendieron, en el caso de Chile, *formas productivas coloniales* a partir de la expansión hacia acá de las formas mercantiles mundiales. Y a averiguar cómo esas formas productivas coloniales trazaron una historia que, siguiendo una trascendental lógica económica, tendieron a, y lucharon por *autonomizarse* (sin éxito) de las estructuras circulatorias de cuya matriz nacieron. Pues fue el trazado de esa lucha productivamente autonomizadora lo que constituyó su específico modo de *transitar* hacia el capitalismo industrial (Roma). Modo de tránsito que no tiene por qué coincidir con el trayecto de las “otras” formas productivas (pre-capitalistas) integradas subordinadamente al sistema mercantil mundial. Se trata de descubrir “nuestro” modo de peregrinar.

Una primera expresión concreta de ese peregrinaje económico fue la transformación experimentada por la empresa *mercantil* de descubrimiento, conquista y saqueo en una empresa *popular* de producción y colonización, cambio de trascendental importancia que ocurrió a mediados del siglo XVI. Como se sabe, la conquista de América constituyó un proyecto impulsado por la burguesía comercial operante en el sur de España, bajo patrocinio político de los Reyes Católicos. Esta simbiosis entre intereses mercantiles y patrocinio político-religioso permitió *militarizar* sin tapujos las expediciones que a este efecto se organizaron en los puertos de España. Pues el objetivo de todos era instalar mecanismos de “acumulación primitiva” en otros continentes, a cuyo efecto era necesario enganchar una mano de obra cuyo trabajo concreto iba a tener mucho de “soldadesco”. La “acumulación primitiva” requería el uso de la violencia física (asalto, saqueo, robo, subyugación, etc.). Por eso, las “empresas” de descubrimiento y conquista, junto con ser mercantiles y monárquicas (y a la vez económicas y políticas), tuvieron que ser, también, masivas y populares (esto es: comerciales y militares al unísono). Eran organizaciones económicas *multifuncionales*, complejas y, por todo esto, internamente tensas y conflictivas. La unidad estaba dada por la convergencia coyuntural de los grandes objetivos de cada actor involucrado: capturar el máximo de excedentes económicos ya disponibles (oro, plata, tesoros, productos exóticos, etc.) para engrosar al más breve plazo los circuitos mundiales del capital comercial (los mercaderes), para superar la pobreza en que se había vivido (los colonos-soldados), o para engrandecer la soberanía, majestad y gloria de la Corona, la Raza y la Fe (los reyes y los papas). La acumulación mercantil era una y la misma, pero las formas y medios necesarios para construir un enclave de acumulación primitiva eran variados, diversos, lejanos, riesgosos y temibles, lo cual exigía *diversificar y extremar* al máximo el trabajo en terreno. Eso significaba ensanchar e intensificar la violencia, cualesquiera fueran los discursos legales y morales que encubrían y justificaban la expedición.

Con todo, la América Indígena tenía excedentes económicos acumulados (“tesoros”) en ciertas zonas geográficas, *pero no en todas*. Los había en Perú, en México y en Guatemala, pero no en el resto del gigantesco continente. Los expedicionarios llegaron buscando esos tesoros. El botín que premiara sus esfuerzos. Algunos afortunados (una minoría) fueron a dar a Perú, México o Guatemala. Pero la gran mayoría no halló tesoros, sino territorio salvaje e indios bárbaros poco amistosos. Si siguieron buscando después que se agotó el ciclo de “hallazgo de tesoros” (hacia 1550), fue porque quedó en sus mentes, la utopía, la fábula o la esperanza (mitos de El Dorado, de la Ciudad de los Césares, etc.).

En ese contexto, la “organización mercantil” de la empresa de conquista comenzó a sentir la ebullición violenta del conflicto social: los que habían sido enganchados para cumplir funciones de soldadesca (labradores, marinos desertados, siervos liberados, porquerizos, artesanos, vagabundos, etc.) sintieron que debían obedecer a su propio instinto conquistador y seguir la búsqueda por sí mismos. Los mercaderes y capitanes a cargo sintieron que se desvirtuaban los objetivos “superiores” y que se desencadenaban, a cambio,

los objetivos “inferiores” de *autonomización* de la masa popular enganchada, que vio en la aventura americana una forma de reivindicación económica y social mucho más efectiva y/o entretenida que la lucha sin destino que podían dar en Europa en calidad de “rebeldes primitivos” o “bandoleros sociales”. Esto produjo, ya en Tierra Firme, la desintegración de la forma primera de la empresa de conquista: aquella que se había pensado para la Mar Océano: la *societas maris*. Aquella que estaba regida por los grandes mercaderes y los Reyes Católicos. Ya en América, la masa emigrante se dio su propia forma de acción: la “*compaña*” y la “*hueste*”, en las que el inmigrante es un “socio” de búsquedas, aventuras y saqueos territoriales, uno entre “iguales”, donde ya no era un asalariado, como en las *societas maris* formadas por Bartolomé Colón. Al comando de estas “compañas” surgieron “líderes” populares como los Pizarro, los Cortés, los Alvarado o los Almagro. Dentro de este segundo tipo de empresa de conquista, algunos se enriquecieron, tal como esperaban, convirtiéndose en “señores” (en México, Guatemala y Perú, sobre todo), pero la gran mayoría se hundió en una larga y desesperada pobreza.

Así, tras el punto de “agotamiento de los tesoros”, se produjo una peligrosa concentración y saturación de conquistadores pobres. Hombres ansiosos y desesperados, que tendían a convertirse en una masa de ladrones y saqueadores, algo así como un nuevo tipo de “rebeldes primitivos”. Había que echarlos, y se fueron, hundiéndose con nuevas “compañas” –inútilmente– en el corazón salvaje del continente. Pero volvieron, mientras llegaban de España otros y otros aventureros, empeorando la situación de los ya exitosamente “avecindados”. No quedó más camino para todos, entonces, que trabajar *productivamente*. Que echar las bases de un *modo colonial de producción*. Los tiempos y los hombres cambiaron: Diego de Almagro, el fracasado conquistador tuerto que vino a Chile a buscar tesoros y tuvo que regresar, dio paso a un Pedro de Valdivia que, con ambos ojos, miró hacia horizontes productivos lejanos, y se quedó. El extenso sistema mercantil comenzó a transformarse por dentro, dialécticamente –a través de la diferenciación social interna de su empresa de descubrimiento y conquista original –, en un modo de producción nuevo, funcional a ese sistema.

Llegó así el momento en que la empresa popular de conquista y saqueo se transformó en una *empresa popular de producción y exportación*, que ya no era ni navegante ni deambulante, sino sedentaria: un vecindario habitando una red de ciudades coloniales. La aventura se transformó en arraigamiento, y la búsqueda de enriquecimiento a corto plazo en un proyecto sedentario de subsistencia y progreso de *largo plazo*. Estos proyectos, inevitablemente productivos, trazarían un movimiento económico y social que, poco a poco, al desarrollarse, entraría en *oposición y conflicto* con el mismo “sistema mercantil” que los había, en su interior, engendrado. Precipitando no solo la lucha por los Mercados, sino también por los Estados. Que Almagro y Valdivia se hayan sentido “hidalgos” y que hayan luchado insistentemente por ser “señores”, no agrega ni quita nada al hecho fundamental: que entre uno y otro medió la crisis de la forma “mercantil” de conquista y el surgimiento del modo de producción colonial.

2.- La empresa valdiviana de conquista y producción.

Algunos historiadores han interpretado la “gesta” de Pedro Valdivia como la realización de un proyecto personal, subjetivo, de “señorío”, de identidad feudal, y fraguado por un cerebro “político” superior. Se estima que, en todo caso, “su” proyecto era realizable en el largo plazo, a diferencia del de otros conquistadores.

Con todo, considerando lo que *la hueste* que comandaba hizo realmente en el territorio (es decir: la masa de hombres que ya no podían encontrar tesoros), el proyecto estrictamente personal de Valdivia (su “ideario”) queda situado en una posición marginal y secundaria. No hay duda de que no solo él sino *todos* los que vinieron a Chile después del fiasco de Diego de Almagro ya estaban convencidos de que, frente a la crisis que afectaba a los que llegaron a Perú demasiado tarde, no había otra salida inteligente que instalarse en Chile para colonizar, vivir allí, producir lo necesario para subsistir y, con la ayuda (forzada) de los indígenas, lograr acumular algún capital dinero exportando mercancías al Perú y si fuera posible a España.

Esa alternativa implicaba convertirse en empresarios productores de oro, plata o de lo que fuese; en patrones coloniales de indios, y en mercaderes exportadores. E implicaba dejar de ser un vagabundo marginal para devenir en una proto-burguesía colonial. Para realizar esto no tenían más que organizar los factores productivos a su alcance (es decir: la tierra, los yacimientos y la fuerza de trabajo indígena) del mejor modo posible, aprovechando la superioridad militar de que disponían en el terreno. O sea: tenían al alcance de su voluntad la posibilidad de montar un mecanismo *propio* de acumulación primitiva. Su liberación social se realizó aquí, pues, creando bajo su comando un nuevo modo de producción. Ni más ni menos. Su específica “lucha de clase” los conducía, en este caso, a convertirse en “otra” clase, y a que, de dominados, se convirtieran en dominadores. Por este camino, la lucha en que estaban embarcados se transformaría, poco a poco, en una lucha entre iguales: entre una emergente “burguesía colonial” y una declinante “burguesía imperial”; lucha que, en una primera fase, no podía ser sino “de Mercados”, pero que, en una segunda fase, no podía sino desembocar en una lucha “de Estados” (más tarde o más temprano, los mercaderes que compiten y se enfrentan en el mercado deben recurrir al refuerzo político y aun al militar). Cuando Pedro de Valdivia y sus compañeros, en 1541, se instalaron en Chile para quedarse, producir y exportar, trazaron delante de sí un camino o itinerario histórico que, inevitablemente, los llevaría a la *autonomización* dentro del sistema mercantil que los había creado: primero como fuerza productora colonial, luego como fuerza política nacional y, finalmente, como fuerza capitalista industrializadora.

Por eso es de interés examinar la estructura interna de la “*unidad empresarial*” que Pedro de Valdivia y sus compañeros montaron en Chile para quedarse, subsistir y producir. En este sentido, sorprende su multifuncionalidad, su flexibilidad y su potencial para desarrollarse

en una dirección u otra, según las circunstancias. Esta estructura originaria daría al modo de producción “chileno”, hacia el futuro, una serie de ventajas comparativas respecto a las colonias colindantes. Véase, en lo que sigue, un esquema de lo que fue esa germinal unidad empresarial:

- a) constaba de un *solar* o *medio solar* en la planta urbana de las principales ciudades (Santiago, Concepción y La Serena, de partida), cuya dimensión permitía su utilización como “huerto familiar”, bodega, caballeriza y, por cierto, como residencia formal del “vecino con casa poblada” (que tenía rango de ciudadano), casa que servía no solo para vivir, sino para trabajar, si el dueño era artesano, o para vender y negociar, si el mismo era mercader o “estanquillero”;
- b) incluía un “*chácara*” en la periferia urbana (Colina, Ñuñoa, Renca, Macul, etc.) para la producción del trigo, hortalizas, frutales, etc., y otros productos básicos, que a la vez operaba como lugar de refugio y/o “veraneo”;
- c) se agregaba a lo anterior una extensión de tierra mayor, por lo común con límites poco definidos: la “*estancia*”, situada normalmente en los contrafuertes de la cordillera, para dar lugar a los “multiplicos” del ganado mayor, que era criado en grandes cantidades a tierra abierta (ganado “cimarrón”) para proceder luego a su matanza y a la producción, sobre todo, de sebo y cuero;
- d) también incluía una posesión minera (la “*estacamina*”) en los márgenes de un río o estero, para instalar “lavaderos de oro” y trabajar arenas auríferas, actividad que, durante el siglo XVII tuvo una importancia central, y
- e) como un privilegio adicional podía contarse también con una comunidad o grupo de indios (“*encomienda*”) para ser usada como fuerza de trabajo en “lo que” a los colonos beneficiados (solo una minoría) les pareciera conveniente y “como” les pareciera mejor.

Como puede apreciarse, el “empresario valdiviano” podía operar como agricultor, minero, artesano, ganadero, comerciante, o todo ello al mismo tiempo. Podía trabajar (o hacer trabajar a otros) lo suficiente como para subsistir y preocuparse solo de la actividad cabildante y militar de la colonia (que no era poca), o trabajar algo más, a objeto de obtener excedentes e iniciar un proceso de *acumulación* de capital (fijo, en giro, o en dinero). De partida, tenía asegurado un nivel mínimo de subsistencia, de modo que si se arriesgaba en trabajos productivos con fines de acumulación y ocurría una baja coyuntural de los precios, siempre podía refugiarse en su franja de subsistencia, sin que ésta colapsara. Tenía la seguridad de que esta franja operaba con costos de mantenimiento cercanos a cero. Por la situación marginal en que estaba Chile en el siglo XVI, ningún colono se hallaba tan involucrado en el mercado como para depender por completo de los vaivenes de éste, ni existía una especialización exportadora de tan algo grado que llevara a descuidar la franja

de subsistencia (como en Perú). Todo se movía en una cómoda medianía. El vagabundo que tuvo que recorrer centenares de leguas caminando para hallar un tesoro que finalmente no halló, se encontró en Chile, con Valdivia, manejando un tipo de propiedad de medios productivos que, como en el naípe, ocultaba varios “ases” bajo la manga. Con el correr del tiempo –como más abajo se verá– esos ases les darían a los colonos chilenos una ventaja económica comparativa sobre el riquísimo Perú que tendría, en el largo plazo, una importancia crucial.

3.– El ciclo aurífero de la empresa valdiviana: 1541-1580.

Los flamantes empresarios de Valdivia enfrentaron el primer problema planteado por Paul Samuelson: “¿qué producir?”. Su primera respuesta tenía una lógica simple: “si el oro como tesoro se agotó, las arenas auríferas, no, por tanto, levantemos lavaderos de oro en todos los ríos y esteros del territorio”. Es lo que hicieron: estiraron los brazos del proceso colonizador hasta donde existían corrientes de agua con fama de contenido aurífero. La emergente colonia se alargó siguiendo paso a paso (imprudentemente) la larga y angosta geografía de las arenas auríferas: todas las ciudades coloniales se fundaron en las cercanías de placeres auríferos, con la sola excepción de “la capital”. Y la geografía del oro llevó a los colonos a alejarse cada vez más de Santiago, porque los ríos del sur (zona de La Frontera y de Los Lagos) tenían un flujo más constante y las comunidades indígenas una mayor densidad de población (y por tanto de fuerza de trabajo). El centro económico de la colonia se instaló entonces al sur del Bío-Bío y no en torno a Santiago. De este modo, Angol, Osorno, Villarrica y Valdivia disfrutaron, por algunas décadas, de los beneficios que traía consigo la concurrencia de esas dos ventajas comparativas y se convirtieron en un verdadero “polo de crecimiento” colonial.

A treinta años de la llegada de Valdivia, Chile era ya un centro importante de producción aurífera. En esto coinciden todas las estimaciones de los eruditos. Si México, Perú y Bolivia se habían hecho famosos por su producción de plata, los colonos chilenos, en silencio, habían logrado –con el uso y abuso de las encomiendas indígenas– convertirse en uno de los países de mayor producción aurífera de entonces. Y los colonos de Angol, Osorno, Villarrica y Valdivia, más que los de Santiago, pudieron disfrutar de una sorprendente prosperidad.

El oro es un metal noble, de brillo inconfundible. Los conquistadores de primera generación lo tuvieron siempre en su mira y creyeron encontrarlo allí, acumulado, frente a sus ojos. Los conquistadores de segunda generación, como eran los compañeros de Valdivia, lo tuvieron también en su mira, solo que tuvieron que dispersarse por todo un país y hacer trabajar como esclavos a un pueblo indígena entero para producirlo, exhibirlo y

negociarlo. Pues el oro, por sí mismo, no convertía de inmediato en “señor” al que lo poseía (cuando Valdivia recibió la primera remesa de oro de los lavaderos que poseía cerca de Concepción, exclamó: “¡Caballeros: por fin somos señores!”) ni aseguraba tampoco el futuro de nadie, pues, en torno a la producción y a la comercialización del oro se aglutinaban fuerzas poderosas: por abajo, el *descontento* de la masa indígena que estaba siendo esclavizada para producirlo; por arriba, la *codicia usurera* de los mercaderes que vendían lo que el oro podía comprar, y la *codicia fiscal* de los reyes que invertían en el poder que el oro contribuía a mantener.

Como “exiliados” en una tierra lejana, los colonos chilenos enviaron remesas de oro a España para ayudar a sus parientes y preparar su venida o su propio retorno. Pero esas remesas no llegaron a sus destinatarios: la Corona, necesitada del oro tanto o más que esos parientes, pretextando razones de Estado, las *confiscó* sistemáticamente.

Como colonos necesitados de manufacturas modernas, europeas, y de otros bienes que no se producían en Chile (azúcar, fierro, libros, yerba mate, etc.), compraron con su oro en Lima o en otras partes mercancías de todo tipo, pero debieron pagar un *sobreprecio monopolico* equivalente a cinco, diez o veinte veces su valor real.

Así, el excedente producido por los placeres auríferos chilenos no se acumuló en Chile, sino en España y en Perú. El sistema mercantil, transformado en Imperio, succionaba para sus dos grandes cabezas todo el oro que se producía en América. Esta situación obligaba a los “mineros” chilenos a aumentar más y más la producción y a explotar más y más la fuerza de trabajo indígena. Se trataba de un círculo vicioso: el esfuerzo por producir más oro aumentaba el peligro de insurrección indígena y a la vez debilitaba la franja de subsistencia colonial, mientras el rendimiento neto de ese esfuerzo no se traducía ni en mejores condiciones de vida ni en el *desarrollo de las fuerzas productivas*. Desde un punto de vista estrictamente económico, la exportación de oro no podía ser la base de un proyecto sustentable de desarrollo colonial.

En efecto, el oro (simbolizable con la letra “D”, pues era en realidad *dinero* y no *mercancía*) se desvalorizó consistentemente con respecto a las mercancías importadas de Perú o España (simbolizables con la letra “M”), por donde el halagador ciclo inicial (DxM); es decir: la exportación del oro producido en Chile “a cambio” de la importación de las mercancías producidas en otras partes terminó siendo un intercambio asaz antieconómico, pues el aumento (peligroso) de la producción de “D” no se traducía en un incremento proporcional de “M”. Se trataba de una economía de costos crecientes con rendimientos mercantiles decrecientes. La única posibilidad de continuar trabajando en esos términos dependía de que los costos crecientes no llegaran a un límite explosivo; esto es: que el pueblo indígena sometido soportara la explotación al infinito. Lo cual, hasta cierto punto, dependía de cómo los encomenderos se las arreglaran para convertir la encomienda en un efectivo y estable sistema de esclavitud. Lo cual era, en última instancia, un problema empresarial de carácter técnico, propio de la acumulación primitiva. Pero entonces el Rey

Católico levantó su poderoso dedo y fijó, con mente cristiana, los límites a la explotación del indígena y ordenó *tasar aritméticamente* el llamado “tributo indiano” (que se podía pagar en trabajo). Eso impedía la esclavización formal y solo permitía la esclavización ilegal. La política “social” del Rey se interpuso como un obstáculo a la resolución técnica del problema laboral de la acumulación primitiva instalada en Chile por los colonos. Era el golpe de gracia. Hacia 1580, el ciclo aurífero tendió a cerrarse. No por falta de lavaderos ni por falta de indígenas, sino por razones de Mercado y razones de Estado.

La primera respuesta de los colonos valdivianos a la pregunta samuelsoniana concluyó así en un callejón sin salida. En este callejón, cualquier otro tipo de empresa habría perecido lastimosamente. Pero no la empresa valdiviana, pues ésta estaba capacitada para reorientar el proyecto empresarial en otra dirección. Y los colonos, desde 1580, se movieron para dar una segunda respuesta: privilegiar esta vez, no el lavadero de oro, sino la *estancia ganadera*. A través de ésta ya no producirían dinero desvalorizado para cambiar por mercancías hipervalorizadas ($D \times M$), sino diversos tipos de mercancías pecuarias (M) que en el mercado peruano tenían gran demanda y que, por lo mismo, podían cambiarse en Lima por un dinero (D) más altamente cotizado. Al centrar la estancia como eje productivo y exportador, los colonos pusieron el ciclo acumulativo inicial ($D \times M$) *cabeza arriba*, instalándolo esta vez como ($M \times D$), con lo cual dieron a su economía un piso mucho más sólido. Pues el ciclo ($M \times D$) era la vieja ruta acumulativa seguida desde siempre por todos los productores. A partir de esta inversión de los términos acumulativos, se inició en Chile la segunda fase del modo colonial de producción.

Y esto ocurrió poco antes de que el pueblo mapuche, cansado de medio siglo de constante explotación y esclavización, se rebelara masivamente y destruyera, de una sola vez, *todas las ciudades del sur*. Es decir: el polo dorado del desarrollo aurífero de los colonos. Fue llamado el “desastre de Curalaba”, sucedido en 1598. La desaparición del austral polo aurífero no hizo más que remarcar la importancia de la estancia ganadera y la centralidad del emergente ciclo acumulativo ($M \times D$).

SEGUNDA PARTE:

**PRIMERA TRANSFORMACIÓN DE LA EMPRESA PRODUCTIVA COLONIAL:
DEL LAVADERO A LA ESTANCIA (1580-1690)**

1.- Surgimiento del mercado intercolonial y su impacto en Chile.

Durante el ciclo aurífero, los mercaderes emplazados en Lima, Porto Belo y Sevilla constituyeron otros tantos *centros monopológicos* que expoliaron implacablemente a los exportadores del Reyno de Chile que osaban comprar en cualquiera de esas plazas o enviar remesas de dinero a España pasando sus envíos a través de ellas. La parte del mercado mundial que estaba situada dentro de los límites del Imperio Español y dentro del gigantesco continente americano estaba plagada de “centros monopológicos”, lo que no solo se debía al espíritu usurero de los mercaderes, sino también a las enormes distancias marítimas y terrestres, a los riesgos que se cernían sobre el tráfico de mercancías, a los fletes del transporte y a las numerosas exacciones impuestas por el tesoro real. Los lavaderos de oro de los colonos valdivianos estaban exactamente situados en la frontera *más remota* de ese mercado mundial y, por cierto, más allá de *todos* los centros monopológicos que los separaban de la metrópoli imperial. En este sentido, el mercado mundial no podía ni pudo ofrecer a esos lavaderos un sistema de intercambio entre iguales, sino uno de intercambios absolutamente desiguales. El ciclo aurífero (DxM), en estas condiciones, debía perecer, y pereció.

Por eso, después de 1580, la empresa valdiviana de producción y colonización no tenía otra alternativa que *renunciar* a insertarse directamente en el mercado mundial, o, al menos, en el centro del mismo. Pues tanto el comercio con España, Europa, Filipinas e incluso con México y otras “grandes plazas”, eran palabras mayores. Para desarrollarse, el modo de producción colonial chileno necesitaba un mercado regional, *a su medida*. Más periférico, más igualitario y con, al menos, solo “un” centro monopológico. Esta necesidad (forzada) de desarrollarse periféricamente ¿era una ventaja o una desventaja respecto al tipo de desarrollo más central de países como México o Perú, por ejemplo?

De cualquier modo, el sentido utilitario de esa “diferencia” se hizo visible pronto, hacia fines del siglo XVI. Ocurrió que el riquísimo Virreinato del Perú tendió a especializarse en la producción y exportación de plata en *gran escala* (los yacimientos en Potosí eran gigantescos), lo que enriqueció enormemente a los mercaderes limeños, pero al costo de descuidar la “franja de subsistencia” y la producción de insumos para las grandes poblaciones

aglomeradas en Potosí, Cuzco y Lima. Instalada en Perú una suerte de “gran minería colonial” y a la vez una alta concentración de poder político imperial, resultó inevitable que este “polo de crecimiento” y “cúpula virreinal” *dependiera de las importaciones* de materias primas (sebo, cueros, madera, pólvora, etc.), animales (mulas, sobre todo) y productos para la subsistencia (charqui, trigo, vinos, etc.). Este gran polo de desarrollo colonial (que un autor llamó “eje Potosí-Lima”), fuertemente concentrado en la gran producción minera, tuvo el dinamismo necesario para arrastrar tras su desarrollo a casi todas sus provincias periféricas (Quito, Tucumán, Paraguay, Chile, el sur de Brasil), que comenzaron a proveerla de los insumos que necesitaba, cada vez con mayor avidez y mayor cantidad. Evidentemente, el desarrollo del capital mercantil peruano –mucho mayor de lo que jamás alcanzó su equivalente chileno– descansaba en una desigual e inestable organización de sus factores productivos, situación que hizo *depend*er ese capital mercantil de la actividad productiva y exportadora de su periferia.

La evolución desigual del gigante económico peruano abrió así, en todas direcciones, una demanda de insumos que permitió, a sus economías proveedoras (como la montada por los empresarios valdivianos), transitar desde una producción de mera subsistencia (MxM) a una producción de mercancías (MxD), que les permitió iniciar una etapa de acumulación de capital dinero, participando así en porcentajes crecientes de las (altas) cuotas de ganancia de la oligarquía mercantil peruana. Surgió así un *mercado regional* (o virreinal) horizontal y normalizado, distinto al mercado vertical y monopolista que unía esta región con España o Europa.

El surgimiento de este mercado regional (o intercolonial) tuvo una importancia estratégica para el desarrollo histórico de la empresa productiva valdiviana. Es este mercado el que permitió a esa empresa desarrollar un modo de producción en torno al cual pudo ser construido todo un país. Pues, desde 1600, más o menos, y hasta 1840, el desenvolvimiento económico de Chile pasó por el tipo de relación que esa empresa productiva logró establecer con ese mercado (después de esa fecha logró invertir su condición inicial de economía periférica, transformándose más tarde en polo hegemónico). Los hechos posteriores demuestran que el papel *productivo* que Chile jugó dentro de ese mercado virreinal fue decisivo en que, con el paso del tiempo, el poder comprador y administrativo de la oligarquía mercantil peruana se debilitara estratégicamente, con ventajas para Chile. Pues las exportaciones chilenas (cueros, mulas, sebo, madera, “ropa de la tierra”, charqui y más tarde trigo, etc.) cubrían una demanda *rígida e inelástica* (eran de importancia crucial para la producción minera), en tanto que las importaciones chilenas desde la economía peruana (chancaca, azúcar, muebles, libros, etc.) eran de demanda flexible y elástica, pues *no* constituían insumos para la economía exportadora de la colonia. En el largo plazo, los “términos de intercambio” debían favorecer a los productores chilenos y no tanto a los mercaderes peruanos. Es decir, el rendimiento en dinero de las mercancías chilenas (MxD) debía ser mayor, en el largo plazo, que el de las mercancías peruanas. Las posibilidades de acumular

excedentes tendieron, así, a hacerse desiguales dentro del mismo mercado. El destino favorecería, aquí, no al centro, sino a la periferia.

Dada la dirección que tomó el proceso de intercambios y de acumulación dentro del mercado intercolonial, no debe sorprender que los productores valdivianos, al engolfarse en el ciclo exportador (MxD), terminaran acumulando excedentes en “capital dinero de comercio”, *lo que les permitió especializarse también como mercaderes y financistas*. Podían ahora comprar para revender, o prestar dinero a interés, *y no solo producir y exportar*. Su identidad empresarial tendía así a diferenciarse internamente y a extenderse en otras direcciones del mercado: es lo que le posibilitaba el “capital dinero de comercio”. El solitario productor valdiviano (dueño de estancias, estacaminas y encomiendas) necesitó ahora asociarse, en términos mercantiles, con otros productores solitarios de otras regiones del mercado. Y ya no estuvo definido solo por el uso productivo de su *propiedad*, sino también – y cada vez más – por las *relaciones mercantiles* que derivaban de los intercambios múltiples. La acumulación propiamente mercantil tendía así a predominar sobre la estrictamente productiva. La empresa productiva centrada en el sistema de encomienda comenzó a dar paso a la centrada en la red de *compañías de mercaderes*.

Del seno dinámico de la empresa productiva valdiviana surgió así, ya en el siglo XVI, una *burguesía mercantil de tipo colonial*, formada al interior del mercado virreinal y centrada en el control de una masa creciente de capital dinero de comercio. Esto les permite controlar los flujos comerciales y convertirse, poco a poco, en un *centro monopolístico* con eje en el propio Chile (más bien, en el eje Santiago-Valparaíso).

El emergente centro monopolístico mercantil surgido de la empresa valdiviana no operó al comienzo hacia fuera (no podía competir todavía con los mercaderes y navieros peruanos), pero sí *hacia adentro* (para expropiar a la masa de productores que *no* se convirtieron en mercaderes). Esto implicó el desarrollo de una tensión o antagonismo entre el modo de “acumulación” mercantil (colonial) que estaba centrado en “D”, y el modo de “producción” colonial, que estaba centrado en “M”. La formación económica chilena generó así, en su vientre, una diferenciación económica y un conflicto social que tendría, también, una enorme importancia en su desenvolvimiento histórico posterior. Pues el dinámico ciclo (MxD) operaba *a favor de los mercaderes chilenos* que exportaban los productos de la estancia, pero *operaba en contra de los productores* de cuero, sebos, etc. que *no* eran exportadores.

Las exportaciones agropecuarias al mercado peruano fortalecieron la franja de subsistencia en Chile (se amplió la capacidad productiva), alejando la posibilidad de una crisis de hambruna o de gran alza de los precios domésticos, pero a la vez la tensionaron en un plano social y, más tarde, político. Si bien el aumento de la producción agropecuaria no requería de una explotación esclavista de la fuerza de trabajo, sino de un sistema flexible que englobaba diversas formas de enganche salarial y contratos de mediería, en el largo plazo la presión mercantil sobre los productores locales implicaba, de rebote, una explotación progresiva de la fuerza de trabajo. Lo que auguraba una caldera laboral de compresión creciente y explosión diferida.

Con todo, la posibilidad de un despegue económico significativo de la burguesía mercantil colonial chilena era alta, habida consideración de las ventajas comparativas que tenía dentro del mercado virreinal, y a que ese despegue podía tener lugar *antes* que estallara la caldera social de los productores y trabajadores. De hecho, el despegue acumulativo de los mercaderes ocurrió a lo largo de los siglos XVII, XVIII y comienzos del XIX, en tanto la explosión social y política de los productores y trabajadores solo se produjo a partir de 1835, aproximadamente. Dentro de ese lapso diferencial, la burguesía mercantil local tuvo, pues, el tiempo necesario para: a) encabezar un significativo proceso de *desarrollo colonial*, b) para construir un Estado propio, e incluso c) para revertir la hegemonía comercial y política de los mercaderes de Lima. Desde el confín del sistema mercantil mundial, esa burguesía emergió, hacia 1840, como un actor autónomo, capaz de negociar con otras burguesías mercantiles en un plano de relativa igualdad. Solo que bajo sus pies reptaba un conflicto que derivaba del modo de producción que ella misma había creado debajo de su modo de acumulación.

Para ella, como se verá más abajo, fue posible controlar algunos planos de la dialéctica del capital, pero no todos.

2.– Mercaderes del sebo y patrones productores (Siglo XVII): primer nivel de la lucha de clases.

El ganado cimarrón se multiplicó libre y masivamente en las estancias chilenas, tanto en el último cuarto del siglo XVI como a lo largo del siglo XVII, pese a la ausencia de una adecuada supervisión empresarial y al desgaste que significaba proveer al Ejército de la Frontera. La multiplicación del ganado cimarrón se realizó sin más costo que contratar una mano de obra estacional y realizar rodeos y matanzas en un ambiente que más era de fiesta que de explotación. La productividad natural de las praderas precordilleranas, tanto en el Norte Chico como en la Zona Central y Sur del país, venía en ayuda de los estancieros, eximiéndoles de montar un costoso sistema productivo técnicamente consolidado.

El trabajo estanciero no exigía, pues (al revés de los extintos lavaderos), una alta concentración de mano de obra ni, como se dijo, un sistema esclavista de laboreo y producción. Pero como la mano de obra indígena comenzó a escasear (como efecto del maltrato, la fuga, la crisis económica y demográfica de los pueblos de indios, y la guerra de Arauco), los estancieros tuvieron que *flexibilizar y diversificar* las relaciones sociales de producción, y recurrieron al arriendo de encomiendas indígenas en la banda argentina, a la compra de esclavos negros, a organizar una mano de obra indígena cautiva (“indios de estancia”), a incentivar la procreación de hijos entre las mujeres sirvientes, a pagar jornales a mestizos y colonos pobres enganchados como peones y, también, al trabajo solidario (“mingacos”)

de los residentes en el campo. Dueños de una o varias estancias que, en la mayor parte de los casos, las habían recibido por merced, de unos rebaños que se multiplicaban por sí solos (las escrituras testamentarias registran rebaños de 3.000 a 4.000 vacunos por estancia) y patrones de una variable pero relativamente dócil fuerza de trabajo, los estancieros podían dedicarse casi por entero a sus negocios de exportación y a la inversión reproductiva del capital dinero de comercio que obtenían de esas exportaciones. Aunque eran terratenientes, su actividad central no era el trabajo productivo (lo hacían por ellos los indios, mestizos y negros que había enganchado) sino el *intercambio mercantil y las especulaciones financieras*. Por eso, residían en la ciudad (Santiago, principalmente, o en Quillota), donde radicaba la sede de sus “compañías de mercaderes”, y no en el campo.

Los “mercaderes del sebo” (como los denominó el historiador Mario Góngora) estaban en una posición segura y confortable: si los precios de sus mercancías se movían en Lima a la baja, nunca ese descenso estaría por debajo de sus niveles de costo, que era próximo a cero. Tenían, por tanto, siempre, un margen de ganancia asegurado. Y si los artículos de retorno (azúcar, yerba mate, etc.) subían de precio, como ellos eran a la vez *revendedores* de esos productos, no solo podían absorber el incremento por la elasticidad de su demanda, sino también por la vía de aumentar sus precios de reventa. El mercader del sebo podía, pues, obtener ganancia vendiendo en Lima la mercancía que él producía (M1), y revendiendo en Chile la mercancía que importaba de Lima o Buenos Aires (M2). La estructura de su sistema de acumulación mercantil era, por tanto, triangular: (M1xD), operación que tenía lugar en Perú, seguida de (DxM2) que también tenía lugar en Perú, y (M1+M2 x D), que tenía lugar en Chile. Se comprende que el intercambio, más que la producción, era la base de este proceso acumulativo. O sea:

[(M1xD), (DxM2)], para luego [(M1+M2) x D]

Es evidente que la ganancia obtenida en (M1+M2 x D) era *mayor* que la obtenida en la primera transacción indicada.

La acumulación de los “mercaderes del sebo” (que no solo acumulaban exportando sebo, puesto que, además, con el dinero obtenido de esa exportación compraban azúcar y yerba que revendían en Chile *duplicando* su ganancia, la que a su vez, convertida ya en excedente monetario neto, era prestada a diversos particulares a una alta tasa de interés, lo que venía a *triplicar* la ganancia inicial). El ciclo acumulativo de estos mercaderes podía pasar así por tres o cuatro transacciones, razón por la que el ciclo completo podía extenderse por uno o dos años, para de nuevo repetirse, una y otra vez. Obsérvese que la materialización de esas transacciones en dinero efectivo (es decir: la “transformación de la plusvalía total en dinero”) no se producía en Perú sino *dentro del mercado chileno*, situación que, en el mediano plazo, debía producir y produjo la *concentración* del dinero en manos de los (pocos) grandes mercaderes, reduciendo la liquidez monetaria del mercado interno y generando una serie de dificultades en los flujos de pago.

No todos los estancieros pudieron convertirse en exportadores (o “mercaderes del sebo”) ni en *monopolistas del capital dinero y del crédito*. No pudieron los que, por ejemplo, carecían de encomiendas indígenas, los que no lograron reclutar “indios de estancia”, no pudieron comprar suficientes esclavos negros, no lograron establecer una “correspondencia de mercaderes” con sus pares en Lima, Tucumán o Guayaquil, ni los que carecían de influencia ante los gobernadores u oidores locales, ni los que tenían sus tierras o faenas lejos del centro geográfico de la economía del sebo (que comprendía las cuencas de los ríos Aconcagua y Maipo, teniendo como polo central el “alegre” pueblo de Quillota). Acceder a la cúspide mercantil acumulativa del ciclo (MxD) era y fue un proceso difícil. La gran mayoría de los dueños de estancia –o de tierras no definidas como tales– tuvieron que contentarse con ser meros “patrones productores”, con mando variable sobre una mano de obra de difícil control, pero, en todo caso, *dependientes de los mercaderes*, tanto para exportar sus productos (M1xD), para comprar manufacturas o mercancías importadas (DxM2), como para obtener dinero a préstamo, dado que sus ganancias de exportación se veían mermadas por la intermediación mercantil, y sus compras de (M2) venían con precio de recargo por esa misma intermediación. Para el “patrón productor” el ciclo acumulativo tendía, por eso, a ser deficitario:

$$(M1xD), (DxM2) = (-D)$$

El siglo XVII (llamado “siglo del sebo” por Vicuña Mackenna), por tanto, presenció la *diferenciación interna* de la tercera versión de la empresa valdiviana, entre una poderosa rama mercantil de acumulación, y una cada vez más dependiente y expoliada rama productiva de exportación. De la primitiva empresa valdiviana surgió primero, frenético, el lavador de arenas auríferas. Bloqueado éste, emergió de aquella, más tranquila, la empresa estanciera, pero ésta, a corto plazo, engendró dos hijos diferentes: el embotellado “patrón colonial” (que producía el sebo, los cueros, el charqui, las ropa de la tierra, etc.) y el extravertido “mercader del sebo”. Este último, una especie de Caín, que fue expoliando poco a poco a su hermano Abel, hasta postrarlo en permanente agonía. El conflicto entre la función mercantil-financiera y la función propiamente productiva implicó que, para desarrollarse *acumulativamente*, la empresa valdiviana tuvo que desdoblarse y volverse contra sí misma. Donde el ciclo acumulativo (atrapado monopólicamente por los grandes mercaderes) se constituyó en un enérgico y constante factor erosionante del ciclo productivo. Los ciclos del desarrollo capitalista, por tanto, se *disociaron*. Y de este modo, el desarrollo de las fuerzas productivas comenzó a ser sistemáticamente castigado, precisamente por la forma específica que, en Chile, adoptó el ciclo acumulativo del capital.

Como se verá, allí radicaría el talón de Aquiles del capitalismo en Chile.

3.- La acumulación primitiva colonial.

La acumulación de capital dinero que se constituyó en Chile en torno a las actividades de los “mercaderes del sebo” no fue acumulación capitalista, sino *precapitalista*; esto es: se situó en la línea de desarrollo que, eventualmente, “podía” rematar en una acumulación capitalista propiamente tal. Pues la acumulación de capital dinero no es por sí misma acumulación de capital, hasta tanto ese dinero acumulado no se *reinvierta regularmente en el desarrollo de las fuerzas productivas y en la permanente innovación tecnológica*. El capital no es solo dinero, sino dinero *potenciando* las fuerzas productivas, donde es la potenciación de éstas la que multiplica la acumulación de dinero y el desarrollo económico global a tasas muy superiores a las logradas por el intercambio meramente mercantil. Cuando la acumulación de capital dinero de comercio se divorcia del proceso productivo, *no* desarrolla los medios de producción y, por el contrario, opera usurera y expoliadora sobre los empresarios productores, entonces esa acumulación tiende a permanecer en una fase primitiva, *sin* llegar a ser propiamente capitalista. Lo propio de la acumulación primitiva del capital es que oprime y a menudo destruye las fuerzas productivas. Por tanto, la acumulación mercantil puede *no* desembocar en el capitalismo propiamente tal, sino en un estadio intermedio de desarrollo, de estancamiento, o de subdesarrollo.

El problema de la economía colonial chilena no consistió tanto en su “dependencia” del sistema mercantil mundial, sino en la disociación y configuración contrapuesta de su ciclo productor de plusvalía y su ciclo mercantil acumulativo. Y esta configuración contrapuesta no se debió “solo” a su condición de “satélite” o de mera “colonia” frente a la “metrópoli” española o ante el imperialismo peninsular, sino, principalmente, a la forma en que evolucionó la empresa valdiviana (en su versión “estancia”) *al entrar en contacto dinámico con el mercado regional o intercolonial del Virreinato Peruano*. El problema con el que tropezó la naciente economía chilena no fue tanto su condición de “satélite”, sino la consolidación, en su territorio, de varios dispositivos de acumulación primitiva. En este caso: la hegemonía expoliadora del capital comercial sobre el capital productivo.

Esa expoliación se manifestó, en Chile, de varios modos, a saber: a) mediante el despojo forzado (cara histórica de “la merced” legal) de los medios de producción (tierras, minas e indios), *sin* la mediación de intercambios de mercado entre agentes paritarios; b) a través de la explotación extra-económica de la fuerza de trabajo (coerción laboral, *sin* contratos negociados); c) con la monopolización de los contactos comerciales y, sobre todo, del crédito público y privado, que condujo a la imposición de niveles de precio y tasas de *usura*; d) por medio de la *ejecución penal y sumaria* de las deudas impagas, que implicaba confiscación violenta de los medios de producción, o aprisionamiento del endeudado, y e) con la *refrendación institucional, política y judicial de todos los intercambios desiguales mencionados*, por parte de los elencos burocráticos coludidos con, o pagados por la burguesía mercantil.

Las prácticas mencionadas, como se puede fácilmente apreciar, *anularon la existencia de un mercado interno abierto*, igualitario, fluido y sujeto a leyes automáticas de funcionamiento.

La emergente acumulación mercantil en Chile trabajó pues, hacia fuera, en un mercado intercolonial relativamente *abierto y competitivo*, regulado por normas éticas de transacción más o menos claras y reconocidas, pero, hacia adentro, lo hizo sobre un mercado local que *oprimía* la fuerza de trabajo, *impedía* el desarrollo de la acumulación productiva, *monopolizaba usureramente* el crédito público y privado, y ensanchaba el área de acción de un sistema institucional que actuaba *draconianamente* contra la protesta laboral, los deudores, y la evasión de impuestos que intentaban los productores recargados por tributaciones directas (como el diezmo, por ejemplo). Los “mercaderes del sebo” tenían, pues, doble inserción de mercado: una intercolonial, que garantizaba sus transacciones comerciales, la estabilidad de sus cuotas de ganancia y la “ética mercantil” de la cual extraían el carisma de su prestigio intra-clase y, otra, la doméstica, que también garantizaba sus transacciones y su cuota de ganancia, *multiplicándolas*, pero a costa de impedir la acumulación de los productores, el desarrollo de sus fuerzas productivas y la consolidación “nacional” de su prestigio extra-clase. Se comprende que, en este juego de doble cariz, el mercado interno, abusado y comprimido, permitía mantener y aumentar la *plusvalía* del trabajo y, a la vez, mantener y aumentar la *explotación comercial* de la cuota de ganancia del patrón productor. Sin embargo, ese juego de doble cariz constituía una situación crítica e inestable, pues el incremento neto de la explotación comercial sobre los patrones productores (primer nivel de la lucha de clases colonial) obligaba a éstos a incrementar la explotación laboral sobre sus peones trabajadores (segundo nivel de la lucha de clases colonial). Doble tensión, doble conflicto y doble erosión de las fuerzas productivas. La alegre acumulación de los mercaderes del sebo se realizó cultivando un volcán económico y social bajo sus pies.

Si en el siglo XVII surgió en el Virreinato un “mercado libre de mercaderes”, *no* surgió en Chile un “mercado libre de actores productivos” (el interno). El mercader invirtió dinero en comprar y vender mercancías a otros mercaderes, pero no invirtió o usó dinero sino coacción, *lobby* político y fuerza armada (violencia) para “apropiarse” de los recursos naturales, la fuerza de trabajo o los medios de producción de los actores productivos. Por eso, mientras el mercado intercolonial garantizaba y multiplicaba los ciclos (MxD) y (DxM), que eran los propios del ejercicio mercantil, en la cara doméstica y retaguardia de ese mercado no prosperaba la *libre compra y venta de los factores y medios de producción*, sino diversos mecanismos extra-económicos de *apropiación*. En consecuencia, el ciclo básico de la acumulación re-productiva (propia del capitalismo industrial), esto es: la libre compra y venta de esos factores y medios de producción (FMP, en adelante), no se desarrolló. O no, por lo menos, de igual manera que el primero de los nombrados. El mercado interno de los *productores de sebo* puede, pues, ser simbolizado del siguiente modo:

– (DxFMP)

Eso implicaba no inversión de dinero mercantil en el desarrollo de los factores y medios de producción. Esta situación, prolongada por casi dos siglos, determinó que el productor no pudo defenderse de la expoliación mercantil *bajando los costos* de su producción e *incrementando la productividad* por medio de integrar nuevos y más sofisticados medios de producción, sino, solo, aumentando el tiempo e intensidad del trabajo peonal, desmonetizando los salarios (pagando con fichas) y consumiendo más y más recursos naturales para mantener en pie su acción productiva. O sea: explotando al máximo la fuerza laboral disponible y agostando el territorio del país.

En este sentido, el empresario productor no encontraba en la oligarquía mercantil un *aliado* que coadyuvase a su expansión económica, sino, más bien, un *enemigo*. De modo que la emergente burguesía mercantil colonial no le tendió la mano a la emergente burguesía productiva colonial. Por lo mismo, no *sumaron sus fuerzas* para dar mayor impulso a su modo de transitar hacia el capitalismo industrial. La disociación de los ciclos acumulativos disoció las burguesías emergentes, desgastándolas en un conflicto intra-empresarial de nefastas consecuencias para el capitalismo conjunto.

¿Fue posible, en esos términos, un proceso de *desarrollo* económico colonial?

Los hechos indican que sí. Pero ¿cómo?

El tipo de acumulación que se instaló en Chile cuando se normalizó la relación entre la empresa productiva valdiviana y el mercado intercolonial con centro en el eje Potosí-Lima permitía la expansión y el desarrollo, pero sobre la base de:

- a) la permanencia y diversificación de la demanda (inelástica) de insumos por parte de ese eje, que jugó un rol estratégico como *primera fase de despegue* de la acumulación colonial chilena (lo que ocurrió hasta mediados del siglo XIX);
- b) el aumento constante de una mano de obra productiva en condiciones de ser sometida a mecanismos de acumulación primitiva (también ocurrió, por la explosión demográfica del mestizaje peonal, que fue enganchado *pre-salarialmente* tras el colapso de la población indígena y el encarecimiento de la esclavitud negra);
- c) la diversificación de la demanda externa de manera tal que fuera posible incorporar otros sectores productivo-primarios a la exportación, lo que era necesario para acceder a una *segunda fase de desarrollo* acumulativo (también ocurrió, primero con la diversificación del mercado virreinal y luego con la apertura del mercado mundial, lo que permitió “añadir” las exportaciones de trigo, plata, cobre y salitre);
- d) la existencia de zonas y áreas naturales de reserva, para ser ocupadas *a medida* que se agotaran las explotadas en primera y segunda fase (esto fue posible al correrse la frontera triguera y ganadera hacia el sur del Bío-Bío y la frontera minera hacia el norte de Copiapó), y
- e) la estabilidad y permanencia de un aparato político y militar central que permitiera *institucionalizar* de algún modo las relaciones desiguales y asimétricas del

mercado interno (este factor estuvo presente hasta el fin del período colonial y se *perfeccionó* después de la Independencia).

Al darse todas esas condiciones, simultáneamente o en sucesión, el modo de acumulación mercantil inaugurado por los mercaderes del sebo no solo logró mantenerse en el tiempo y prolongar las tensiones que se incubaban en el subyugado “mercado de productores”, sino que, durante casi dos siglos (1600-1810 y aun hasta 1860) logró impulsar un proceso de *desarrollo acumulativo* que, cuando menos, logró consolidar la oligarquía mercantil al grado suficiente como para que ella impusiera sus intereses no solo sobre el mercado “chileno”, sino también, a la larga, sobre el mercado peruano y boliviano, en términos de hegemonía económica, política y militar. Los mercaderes fueron haciéndose cada vez más ricos –el patrimonio mercantil promedio aumentó cerca de 10 veces del siglo XVII al XVIII, como se verá más abajo– y más poderosos en la cara interna del mercado, pero, al mismo tiempo, la doble tensión que crecía bajo sus pies y aserraba sin parar las fuerzas productivas, tendía a hacerse más y peligrosa. Pues se trataba de un conflicto social doble y de una crisis económica de tipo estructural.

Los datos indican que el desarrollo acumulativo del modo de producción colonial chileno avanzó hasta mediados del siglo XIX sobre las mismas bases anotadas más arriba. De modo que, en ese recorrido, mientras más aumentaba la tasa de ese desarrollo, más compresión se ejercía sobre esas bases y mayor velocidad alcanzaba la ocupación o “colonización” de las reservas naturales disponibles. La crisis estructural de la economía colonial, en esas condiciones, amenazaba con producirse *precisamente en la cima o peak de su máximo desarrollo*. La crisis, por tanto, de producirse, iba a llegar por sorpresa, abruptamente, derribando de golpe todas las ilusiones acumuladas.

Es lo que ocurrió a mediados del siglo XIX, *justo* en las décadas que la mayoría de los autores han calificado como de un cuasi *take off*, despegue capitalista o apogeo de la sociedad y el Estado chilenos: las décadas comprendidas entre 1840 y 1880, más o menos. Y lo que ocurrió fue que: a) se inició la rebelión delictiva y el éxodo masivo del peonaje chileno; b) se agotaron los yacimientos metálicos de alta ley; c) se inició la desvalorización del peso chileno; d) se rompió por primera vez el monopolio crediticio de los mercaderes; e) estalló la rebelión social y política de los productores; f) se desencadenó la penetración profunda del capital extranjero y la cultura nor-atlántica; g) se produjo la división cultural y religiosa de la oligarquía; h) comenzó la liberalización y desintegración del Estado portaliano; i) se hizo evidente la decadencia económica de los *merchant-bankers* chilenos y su impotencia capitalista, etc.

Ni la prolongación de las exportaciones trigueras hasta 1920, ni la oportuna aparición del ciclo salitrero, ni el corrimiento de la frontera agro-ganadera al sur del Bío-Bío y hasta las zonas patagónicas logró detener el colapso del modo acumulativo levantado “primitivamente” por los mercaderes del sebo y mantenido celosamente por sus continuadores

históricos. Entre otras razones, porque esas “prolongaciones” fueron construidas, prácticamente, echando mano de las mismas “bases acumulativas” de los mercaderes coloniales, excepto cuando allí intervino el capital extranjero directamente.

Lo que la acumulación (MxD) había mantenido oprimido y soterrado bajo sus oropeles exteriores, esto es: el ciclo negativo – (DxFMP), fue cobrando potencia corrosiva e historicidad propia, hasta hacer estallar el caparazón que bloqueaba su desarrollo desde arriba. Al estallar la crisis de (MxD), el ciclo soterrado emergió a la superficie, ya no como mera negación y opresión, sino como un *ciclo positivo que debía reemplazar* a las estructuras mercantiles opresoras de la acumulación productiva. Y solo cuando el ciclo (DxFMP) fue considerado como tal; es decir: como alternativa positiva, se inició en Chile la verdadera transición al capitalismo industrial.

¿Sería una transición exitosa? ¿Lograría sacarse de encima la corrosiva acumulación (MxD) de los mercaderes? ¿O quedaría también a medio camino?

4.– Las relaciones sociales de producción durante “el siglo del sebo”: segundo nivel de la lucha de clases.

Los patrones estancieros no tenían otro mercado dinámico para sus mercancías que no fuese el del Virreinato Peruano, ni tenían otra salida hacia ese mercado que no fuese el cuello de botella donde se habían atrincherado los “mercaderes del sebo”. Esto implicaba que la demanda para sus productos la fijaban en Chile estos mercaderes y no los compradores peruanos. Por eso, estaban encajonados dentro de tales límites que no podían hacer otra cosa que perseverar en la misma combinación de factores productivos. Con el agravante de que si los mercaderes aumentaban la presión, ellos tendrían que transmitir esa presión hacia abajo, es decir: hacia los recursos naturales y la masa trabajadora. No solo no podían alterar mucho esa combinación de factores, sino que, al intensificar la presión sobre ellos, profundizaban su rigidez.

En ese contexto, el patrón colonial necesitaba no solo mano de obra abundante (tenía que aumentar geométricamente la producción para paliar la baja de precios), sino un sistema laboral que redujera al mínimo o que en lo posible anulara por completo el pago de salarios en dinero efectivo. Pues aunque necesitaba aumentar la *masa* de mano de obra empleada, tenía que reducir su *costo* efectivo a niveles próximos a cero. Durante el ciclo del oro, los patrones coloniales habían aprendido a extraer el máximo de plusvalía de la fuerza de trabajo bajando al mismo tiempo su costo al mínimo, o a cero (lo que generó el exterminio de este factor productivo). Durante el ciclo del sebo no se requirió llegar a esos extremos, pero los patrones *sabían* que podían hacerlo. Eso ya estaba incorporado en su memoria patronal. De un modo u otro, sabían que, dadas las condiciones de mercado en que se estaba realizando

el proceso productivo de la estancia, lo que más les convenía a ellos era reproducir el sistema laboral del ciclo aurífero, o algo muy similar a él; esto es: tenían claro que lo que más les convenía era alguna variedad de *esclavitud laboral*. El llamado “servicio personal” del indígena (una institución eufemística derivada de la teoría según la cual los indígenas eran súbditos del Rey, tales que, si no tributaban dinero, entonces tributaban “servicio”) fue, en Chile, un tipo de esclavitud laboral que tuvo la gran ventaja, para los empresarios, que *casi no tuvo costo productivo para ellos*. Pues los esclavos indígenas *no se compraban*: el rey los prestaba y los patrones los usaban. Este derecho de usufructo, en el terreno mismo, fue ejercido de modo ilimitado y total: los patrones lo asumieron como un derecho a usar los indígenas hasta el exterminio, de ser necesario. Por tanto, el “servicio personal” quedó en el recuerdo como un tipo de esclavitud laboral “óptima” económicamente hablando, mejor que la *esclavitud comercial* que se instaló en otras colonias y en Estados Unidos, donde el esclavo negro se compraba y vendía a altos precios (en Buenos Aires, incluso, el precio normal fue cinco veces superior al precio dominante en el mercado atlántico).

El colapso demográfico de la mano de obra indígena impidió a los patrones coloniales reproducir la esclavitud “óptima” en los siglos XVII y XVIII. El arriendo de encomiendas (de indios huarpes, de Cuyo) resultaba escaso y oneroso. La compra de esclavos negros en Buenos Aires era aun más escasa y más onerosa (por lo que el negro fue exhibido y usado, más bien, como símbolo de estatus social). El pago de salarios a los españoles y criollos pobres era anti-económico, por la enorme escasez de dinero circulante. En ese contexto, los patrones lucharon denodadamente por lograr la re-esclavización de la mano de obra indígena, particularmente de los llamados “indios de guerra”, lo que, hacia 1635, consiguieron, pero esto ocurrió cuando quedaban muy pocos indios disponibles para trabajar, y cuando la Iglesia y las autoridades peninsulares estaban renuentes a restablecer de lleno el “servicio personal” de los indígenas.

¿Qué hacer? ¿Debían los patrones coloniales renunciar a la idea de organizar un sistema laboral de máxima explotación al mínimo costo? ¿O debían, por el contrario, aceptar que todo trabajo debía ser remunerado cristianamente?

Lo que estaba meridianamente claro, en todo caso, eran dos cosas: a) que, en tanto los mercaderes siguieran actuando como estaban actuando, los patrones *tenían* que operar con un sistema laboral de tipo esclavista, o de lo contrario, colapsaban como clase productora y, b) que ellos mantenían el poder y la fuerza necesarias para someter en términos de esclavitud óptima *cualquier* mano de obra que no fuese africana o “chapetona”, pues conservaban la superioridad militar y el apoyo político necesario a este efecto. En consecuencia, los patrones no abandonaron su afección al trabajo forzado (esclavista) no-salariado. Perseveraron en él, y es un hecho comprobado que fueron perseverantes en este sentido hasta fines del siglo XIX. Y por la misma razón burlaron la doctrina (cristiana) del Rey, que, en defensa de sus “súbditos” reguló el trabajo indígena de tal manera que impidió la institucionalización formal de la esclavitud indígena o de otras etnias no africanas.

En virtud de lo anterior, afirmar que “las relaciones sociales de producción colonial que existieron de hecho fueron las que establecieron las leyes y edictos reales para el sistema de encomiendas y mitas indígenas” es un grave error historiográfico. La lógica *empresarial* de los patrones coloniales se movía en dirección opuesta a la lógica *moral y política* que el Rey inscribió en “su” sistema de encomiendas. Los patrones, para producir, no necesitaban escrúpulos morales o políticos, sino contundencia patronal para explotar fuerza de trabajo a bajo costo, o morir. Si se pretende utilizar el famoso sistema (monárquico) de encomienda para calificar de “feudal” el modo de producción que se desarrolló en las colonias hispanoamericanas, es un error de interpretación histórica más grave aun, pues en Chile la lógica empresarial que imperó en los hechos *no fue* feudal, sino, de arriba hacia abajo, mercantil, y de acumulación capitalista primitiva.

En la perspectiva del patrón colonial, el indígena (sobre todo el “de guerra”) no era súbdito, ni ciudadano del Imperio, ni vasallo del Rey, sino *fuerza física de trabajo*, y punto. Ni estaba por tanto pagando al Rey un “tributo” por ser súbdito o vasallo, sino *produciendo* mercancías en condiciones de mercado particularmente difíciles. Ni se trataba de que el Rey, graciosamente, concediera al patrón colonial una *pequeña fracción* del tributo indígena en la forma de “servicio personal” (como una suerte de privilegio o estipendio real), sino de aprovechar la *totalidad de la plusvalía* que potencialmente podía producir el “súbdito” de marras. Y tampoco podía aceptarse que la “fracción” del tributo que se pagaba en trabajo fuera tasada periódicamente por los tinterillos del Rey, sino por la oferta y demanda del *verdadero* mercado colonial. Desde la perspectiva patronal, las relaciones sociales de producción que el Rey fijaba por edicto estaban, simplemente, respecto a la realidad económica, cabeza abajo. Tanto así, que las “tasas” reales permitían al patrón utilizar solo *un tercio a la vez* de los trabajadores disponibles en un pueblo de indios, y ni siquiera por todo el año, sino *¡solo por cuatro meses!* Peor aun: el Rey exigía que 1/6 del producto de las minas debía ser cedido a la Caja de la Comunidad Indígena, además del pago de salarios, de vestidos, y de la obligación adicional de educar a los indígenas y cristianizarlos. Para que, al final de todo eso, el Rey cobrara más encima su parte: *el 1/5* del producto anual, amén de otros impuestos, que normalmente caían sobre el productor y no sobre el mercader. El patrón no podía pensar menos que los consejeros del Rey estaban locos.

Y el modo “encomendil” de producción no solo estaba cabeza abajo respecto a la realidad económica de la colonia chilena, sino que, además, parecía un alabardazo clavado en el corazón de la *acumulación productiva* de los patrones coloniales. ¿Por qué el Rey no impuso límites similares al modo de *acumulación mercantil* de los mercaderes? Si quería evitar cualquier brote de feudalismo dentro de su Imperio ¿para qué paralizar y aherrar la empresa productiva de las colonias? Es evidente que la lógica empresarial que surgió en las empresas productivas hispanoamericanas comenzó, desde el principio, a sentir el escorzo de su falta de libertad y autonomía. Y a pugnar, en consecuencia, por lograrla, de cualquier modo. Contra los mercaderes locales, o contra los reyes lejanos. A corto, mediano, o largo plazo.

Se desencadenó, por tanto, un largo conflicto entre los tasadores reales y los patrones encomenderos. El resultado fue que hubo encomienda a medias y esclavitud laboral a medias. Los estancieros paliaron el déficit de plusvalía que conllevaba el sistema de encomienda recurriendo a otras formas laborales (como se dijo: arriendo de encomiendas argentinas, compra de esclavos, indios de estancia, etc.). Después de todo, el trabajo de estancia era menos exigente que el de lavaderos. Pero, de todos modos, la ambigüedad resultante redundó en que el encomendero *no* se preocupó seriamente de la reproducción vital de la fuerza de trabajo encomendada, entre otras razones, porque estimaba que eso era responsabilidad de las propias comunidades indígenas y de sus respectivos caciques, que el Rey insistía en que debían ser reconocidos. Pero lo cierto fue que esas comunidades tuvieron un colapso demográfico aun más profundo que la crisis laboral de las estancias. Es que el patrón colonial cuidaba la salud de sus esclavos negros (había *invertido* mucho dinero en su compra), pero no tenían razones, ni económicas, ni legales, para cuidar la salud y reproducción de los indígenas, en lo que sentía que, por razones de “conquista”, *no* tenía que invertir nada. Peor aun: el patrón colonial comenzó a atrapar subrepticamente los varones de las comunidades indígenas para convertirlos en “indios de estancia” (desarraigándolos) y a atrapar del mismo modo a las mujeres como sirvientas domésticas y reproductoras de niños (el niño podía ser disciplinado más fácilmente como trabajador con plusvalía total). La tasa de natalidad de los pueblos de indios comenzó a declinar hacia cero. Las tierras de comunidades se despoblaron, y comenzaron a ser ocupadas por vagabundos de todo tipo, especialmente mestizos.

El colapso demográfico de los pueblos de indios convirtió el siglo XVII chileno en un siglo en el que abundó la tierra y los animales, pero escaseó la mano de obra. Pero como la estancia no exigía de modo imperioso contar con una gran masa laboral esclavizada, las relaciones sociales de producción se diversificaron y dieron vida a distintos tipos de trabajadores, *todos*, sin embargo, con una tendencia marcada hacia la esclavización subrepticia: el “arriendo” de encomiendas o de cuadrillas de presos (como si fueran mercancías y no personas); la “compra” de esclavos negros; el “arraigamiento” de por vida de indios e indias en las casas o ranchos de las estancias; la esclavización eventual de “indios de guerra”; la “crianza” de niños (“chinitos de Arauco”) como sirvientes de por vida, sin salario ni libertad (“a mérito”, como se decía). Es evidente que esta diversidad de formas laborales *proto-esclavistas* se debió al hecho de que ni la lógica social y cristiana del Rey logró imponer del todo su modo de concebir el “mercado” laboral, ni la lógica empresarial de los patrones logró su objetivo de establecer un gran sistema único de trabajo con alta explotación y bajo costo. Esto, al menos en el siglo XVII y gran parte del XVIII.

En ese contexto, “la estancia” (tercera versión de la empresa valdiviana) *no utilizó al máximo su capacidad productiva*. Pese a que impulsó un significativo proceso de desarrollo económico, no llegó ni a trabajar ni a acumular en gran escala, sino a escala menor. Por eso, al término del siglo, la economía colonial contaba todavía con enormes extensiones de

tierra sin explotar (todo los territorios al sur del Bío-Bío, las tierras de las comunidades indígenas que se despoblaron, las ilimitadas tierras realengas, la sobredimensión de las mismas estancias, etc.). En este sentido, pese a las tensiones que habían surgido en su mercado doméstico, la empresa valdiviana tenía, todavía, *reservas más que suficientes* como para responder con éxito a cualquier nuevo estímulo del Mercado. Y es lo que, a partir de 1680 más o menos, ocurrió.

TERCERA PARTE:
APOGEO DEL MODO DE PRODUCCIÓN Y ACUMULACIÓN COLONIAL
(1680-1873)

1.- La explosión en cadena de los mercados externos y el huracán librecambista.

Desde 1687, la economía colonial chilena fue sometida a una seguidilla incesante de estímulos provenientes todos del mercado mundial. Primero, desde fines del siglo XVII, fue la demanda peruana por trigo y harina chilenos, la que, consistente y más o menos inelásticamente, se prolongaría hasta comienzos del siglo XX. Después, fueron los barcos franceses, ingleses y holandeses que, legal o ilegalmente, comenzaron a llegar en número creciente desde mediados del siglo XVII hasta convertirse en una avalancha desde comienzos del siglo XIX. Junto con ellos, se rompió el viejo, monopólico y fiscalizado sistema de rutas mercantiles establecidas por la Corona, abriéndose ahora pasadizos a Europa a través de Buenos Aires y del Cabo de Hornos. Se hizo posible también abrir rutas nuevas hacia México, Filipinas, China y las Indias Orientales sobre el inmenso Océano Pacífico. Más tarde, ya a mediados del siglo XIX, aparecerán como sendos mercados para el trigo chileno las áureas y frenéticas California y Australia. El viejo mercado virreinal, sin perder vigencia, fue así rebasado en todas sus fronteras por la aparición frenética del mercado mundial. Hacia 1870 o 1880, la ya centenaria economía colonial chilena se hallaba inserta de lleno en el convulsionado mercado capitalista de la era victoriana.

La explosión en cadena de los mercados externos hizo olvidar y *sofocó* la erupción diferida de las tensiones que se habían acumulado en la cara interna de la economía colonial. La vocación exportadora que habían desarrollado los *mercaderes del sebo* fue expandida y transformada en una pasión devoradora por los mercaderes que tomaron bajo su control los nuevos ciclos de exportación que, uno tras otro, como un reguero de pólvora, se encendieron a lo largo de dos siglos. El impacto de los nuevos mercados no produjo de inmediato, por eso, una “transformación” del modo de producción colonial y de su cohorte de sistemas laborales proto-esclavistas. Más bien, impulsó la “ocupación de los factores de reserva”, llevando la economía colonial a un ciclo de desarrollo sostenido que duró casi 200 años (1680-1873, aproximadamente), pero estrujando al máximo sus tradicionales “bases de desarrollo”. Y fue sintomático que, en este período, la clase mercantil logró por fin que los

patrones productores (hacendados y grandes mineros, especialmente) *montaran un completo sistema laboral con capacidad de plusvalía máxima y costo mínimo*, lo que fue posible, en gran parte, porque el flamante Estado Nacional chileno *no* opuso obstáculos cristianos o legales (como antaño lo hicieron los Reyes) para que los patrones construyeran “ese” sistema laboral, sobre las espaldas de la masa social compuesta por los individuos mestizos y criollos que no tuvieron otra alternativa que engancharse como *peones a tiempo completo y salario desmonetizado* (pago en fichas).

El mercado interno no logró nunca, entre 1680 y 1873, autonomizarse y convertirse por sí mismo en motor de desarrollo. El comercio interlope que creció en torno al Ejército Regular de la Frontera movilizó todo tipo de traficantes y benefició a algunos grandes e inescrupulosos proveedores, pero no equiparó ni sustituyó jamás al mercado virreinal peruano. Por su lado, el comercio chacarero que abastecía las ciudades y pueblos mayores (Santiago, Valparaíso, Concepción, La Serena, etc.), si bien benefició a ciertos grupos de “regatones”, fue finalmente monopolizado por las recovas municipales y los tercros “comerciantes establecidos”, sin traducirse en un proceso de “acumulación campesina”. El comercio de habilitación de minas, que enriqueció a mercaderes y pulperos, devastó los bosques del Norte Chico y, durante el ciclo salitrero, solo benefició a las grandes haciendas, sin crear una “clase media minera”. Sin vida propia, el mercado interno no fue sino la retaguardia proveedora del comercio de exportación y el lecho donde agonizaban las fuerzas productivas. Y donde los más astutos se las arreglaban para establecer “*cercos de propiedad*” sobre los factores productivos, encierros donde podían practicar impunemente el disciplinamiento proto-esclavista del peonaje productor (a vista y paciencia de la Iglesia, el Estado y con la ayuda puntual del Ejército) y la explotación salvaje de los recursos naturales. Es lo que hicieron durante casi cien años los grandes hacendados, los grandes mineros (habilitadores) y los grandes estancieros del extremo austral del país, pero siempre *detrás* de los grandes mercaderes nacionales y extranjeros que controlaban los canales de exportación e importación.

No hay duda de que la vorágine desencadenada por la explosión en cadena de los mercados externos infló el capital mercantil a un nivel tal que los *intereses de la Patria, el Estado y la geopolítica del Ejército se identificaron con ese tipo de capital* y no con los intereses productivos que estaban oprimidos y sofocados en el mercado interno. Más aun: esa hinchazón –que se consideró desarrollo arquetípico y gloria de la Patria– ocultó la dinamita que transpiraba debajo de ella, a saber: el ciclo negativo – (DxFMP). O, lo que es lo mismo, el punto en que el *apogeo* del desarrollo colonial haría colisión con la *ebullición límite* de ese ciclo negativo, haciendo explotar todo el edificio. Por eso, ni los ya millonarios mercaderes del siglo XIX, ni el altivo Estado portaliano, ni el invencible Ejército de la Patria estaban preparados para recibir y asimilar lo que sería la crisis a quemarropa de la economía colonial.

Antes de examinar esa crisis, cabe analizar cómo se desenvolvió la vorágine exportadora, paso a paso.

El proceso se inició en 1687, cuando el polvillo negro y otras pestes, junto a un inoportuno terremoto que desarticuló los canales de riego, asolaron la franja de subsistencia agrícola de la economía peruana. Fue necesario, con urgencia, importar trigo y harina del exterior. Y de toda la periferia del Virreinato, solo la provincia chilena (o sea: la empresa valdiviana) estaba preparada para exportar al eje Potosí-Lima sus excedentes cerealeros. Desde entonces, año tras año, y por más de dos siglos, Chile exportó a Perú entre 100.000 y 200.000 quintales de trigo, que se sumaron, *duplicándolas*, a las antiguas exportaciones de cuero, sebo, cordobanes, maderas y vino. Como dijo un Virrey, Chile se convirtió en el granero del Perú. Con eso, ambas provincias del Virreinato (y después, ambas “naciones”) quedaron así estratégicamente atadas: Perú, para mantener en rodaje su sistema económico y sus grandes ciudades, y Chile, para continuar *expandiendo* su escala de operaciones y su tasa de acumulación mercantil.

En muchos sentidos, las exportaciones de trigo al eje Potosí-Lima constituyeron por décadas la columna vertebral del desarrollo colonial chileno: se consolidó en el Valle Central un poderoso “sistema de haciendas” que ensombreció a los antiguos “grupos de estancias”; se formaron en los puertos de Valparaíso, Tomé y Coquimbo cinturones de bodegas, molinos, muelles e inquietos “gremios de lancheros y jornaleros”; se volvió poderosa y hegemónica la oligarquía formada por los “mercaderes del trigo”, quienes, en cada ciudad, construyeron celosos “barrios del comercio” junto a ostentosos “barrios residenciales” (imitando arquitecturas europeas); surgió en los campos un campesinado cosechero: uno dependiente (los “inquilinos”) y otro semi-independiente (los “labradores” y “huerteros”); se trazó un sistema de transporte interno, ferrocarrilero y marítimo, para facilitar los envíos del trigo y la harina y, sobre todo, se desarrolló un “polo financiero”, privado, informal y usurero, que monopolizó el crédito a todo lo largo del territorio nacional. El aumento de la escala de comercio expandió la tasa de acumulación y, dado que el ciclo negativo – (DxFMP) continuó siendo negativo, eso se tradujo en un explosivo aumento de los *excedentes monetarios*, que no tuvieron otra salida que su gasto en consumo conspicuo y su inversión en préstamos usureros.

¿Pudieron los mercaderes del trigo haber invertido sus excedentes en potenciar las fuerzas productivas y desarrollar la producción manufacturera? De que *pudieron*, no hay duda. De que *pensaron* hacerlo, tampoco hay duda: Manuel de Salas y otros síndicos del Tribunal del Consulado hicieron varias propuestas en este sentido a comienzos del siglo XIX. Pero esa posibilidad tendió a esfumarse con la avalancha de *importaciones de manufactura* que trajo consigo, primero el extendido contrabando realizado por los barcos ingleses y franceses y, luego, la política de “libre comercio” inaugurada por los primeros gobiernos “patriotas”. Al romperse el monopolio comercial español, el estrecho mercado interno chileno fue casi arrasado por una verdadera estampida de mercaderes europeos que necesitaban vender a como diera lugar un montañoso *stock* de manufacturas que se había acumulado desde que se inició la “revolución industrial”, y cuya salida comercial fue blo-

queada por el largo ciclo de guerras napoleónicas. Saturado pronto el mercado chileno, los precios de las mercancías importadas cayeron ostensiblemente.

El primer contacto directo de la economía colonial chilena con el mercado mundial ocurrió, pues, en un momento crítico para éste y en un punto estratégico para aquélla, lo que produjo en Chile, entre 1800 y 1830, aproximadamente, un verdadero *shock comercial, monetario y productivo*. El cambio de escala (del equilibrado mercado virreinal a la ansiedad desequilibrante del sofocado mercado europeo) alteró de manera profunda la economía colonial chilena, *en cuanto* a la posibilidad de orientarse más tempranamente hacia el capitalismo industrial, *no en cuanto* a modificar sus bases tradicionales (primitivas) de desarrollo.

En efecto: en primer lugar, el descenso de los precios de la manufactura europea dentro del mercado chileno constituyó, sin duda, un factor disuasivo que *desalentó* la posible orientación de los empresarios coloniales hacia la producción industrial y la inversión en FMP, haciendo fracasar las proyecciones de Manuel de Salas.

En segundo lugar, el aumento de la manufactura europea (simbolizable como M3) en el mercado chileno multiplicó y en consecuencia expandió los intercambios puramente mercantiles (M1xD), (DxM2), (DxM3) y (M3xD), a tal punto, que el *circulante monetario desapareció del mercado interno*, vaciándose todas las “cajas chicas”. Esto, a su vez, aumentó el valor relativo del dinero (que tenía patrón metálico de plata y oro) e incentivó a los que lo tenían para *alzar las tasas de interés*, aumentando las ganancias especulativas de los prestamistas.

En tercer lugar, al agotarse el circulante y paralizarse por tanto los intercambios (M3xD) y (DxM3), los mercaderes extranjeros, que habían desembarcado con la intención de vender y embarcarse de nuevo, tuvieron que quedarse a la espera de que los que habían comprado a crédito pagaran, y también para “adaptarse” al ciclo de los negocios coloniales (que era de ritmo lento: duraba entre un año y medio y dos años, mientras que el de los europeos era de tres a seis meses). La aparición y permanencia de una virtual “colonia” de mercaderes ingleses, franceses y norteamericanos en Valparaíso, Coquimbo y Talcahuano implicó, de hecho, que en los puertos chilenos apareciera *una segunda y poderosa oligarquía mercantil*, que vino a reemplazar a la oligarquía mercantil española (fue expulsada o confiscada) y a competir mano a mano con la oligarquía mercantil criolla, *en territorio de ésta*.

En cuarto lugar, mientras “se adaptaba”, la nueva oligarquía descubrió que, para acortar el ciclo de negocios, podía “trocar” la manufactura europea por productos chilenos de interés para Europa (o sea: M3xM1), sin necesidad de esperar la intermediación de los pagos en dinero (D). Esos productos fueron principalmente dos: el cobre y la plata (donde las pastas y barras de plata operaban, en realidad, *como dinero* y no como mercancía). De este modo, la “colonia” mercantil europea terminó induciendo el desarrollo de un nuevo sector exportador: el de la minería de la plata y el cobre. Se comprende que las “ventas a trueque” de minerales de plata y oro a los mercaderes nor-atlánticos no hizo sino *profundizar*

la *seguía monetaria* a nivel de las cajas chicas (la Casa de Moneda dejó de ser abastecida). Para los patrones productores y para la clase trabajadora, los expansivos ciclos de trueque (M3xM1) se tradujo en un asfixiante -(D). Esto vino a consolidar, agudizar y extremar el carácter desmonetizado y proto-esclavista de las relaciones sociales de producción que los hacendados y habilitadores habían fraguado con cierta timidez en el siglo XVIII (en el siglo XIX hubo menos liquidez monetaria en el mercado interno, comparativamente, que en los siglos XVI y XVII).

En quinto lugar, como los mercaderes nor-atlánticos no solo se adaptaron al ciclo colonial de los negocios, sino que también aprendieron a trabajar acumulativamente en ellos (sobre todo, en el comercio de habilitación minera) sin dejar de hacer lo que hacían en el comercio mundial, su creciente peso específico terminó por convertir los puertos chilenos, sobre todo Valparaíso, no tanto en la válvula de salida para la producción exportable chilena, sino en la *base de operaciones (entrepot) del comercio europeo en el Pacífico*, con lo cual los múltiples mercados de este gigantesco océano, que parecían destinados a la expansión de la oligarquía mercantil chilena, fueron escamoteados, mientras esos puertos operaban como *tráficos de bloqueo* para el desarrollo “mundial” de la estimulada economía colonial.

Es significativo que, en ese contexto de expansiones de mercado súbitas, al extremo y sucesivas, la oligarquía mercantil chilena no atinó a expandirse hacia fuera siguiendo las olas del mercado mundial (por ejemplo, hacia el Océano Pacífico o hacia México o Panamá), sino a *dominar* el tradicional mercado peruano. Liderados por mercaderes “virreinales” (Diego Portales, entre otros) esa oligarquía gastó sus mejores energías en someter a sus rivales limeños (tarea que le tomó más de medio siglo: 1820 a 1885) a como diera lugar, mientras, a su alrededor y en su patio trasero, los mercaderes nor-atlánticos *monopolizaban todos sus accesos al mercado mundial*, a la vez que usaban Valparaíso como plataforma para dominar los mercados del Pacífico. La lógica de la acumulación virreinal, practicada en rivalidad permanente con los navieros peruanos a lo largo de dos siglos, encegueció a los mercaderes chilenos respecto a las posibilidades abiertas por las sucesivas aperturas comerciales que el mercado mundial trajo para ellos desde el inicio del siglo XIX. La guerra “comercial” entre los mercaderes chilenos del sebo y del trigo versus los navieros peruanos, extendida a lo largo de 200 años, se prolongó como guerra “política y militar” por casi otros 100, dejando en claro que era a la vera de este conflicto donde Chile maduró como economía, como sociedad y como Estado. Tanto, como para no lograr desprenderse de esta placenta originaria cuando llegó el momento de actuar con madurez y audacia frente a la invasión mercantil europea de la primera mitad del siglo XIX. Esta falta de visión (o el “peso de la noche” virreinal) resultaría fatal para la transición de esa oligarquía hacia el capitalismo industrial.

Después de 1840, Chile se convirtió en la potencia hegemónica del antiguo Virreinato Peruano (la empresa valdiviana derrotó finalmente a la empresa pizarrista), pero, al

mismo tiempo, se situó como un país periférico del mercado mundial, que luchaba política y diplomáticamente por desprenderse de su placenta “colonial” (no virreinal) mientras acentuaba, precisamente, *el carácter colonial de su modo de producción y acumulación*. De este modo, este preservado modo de producción y acumulación se vio rodeado y acosado, desde fines del siglo XVIII, por las políticas y las presiones *librecambistas* que traía consigo, como la más superlativa y estratégica de sus mercancías, la invasión mercantil nor-atlántica. Este librecambismo, como un huracán cultural, atacó y terminó por empapar el viejo pero débil modo de producción y acumulación colonial, estrujándolo al máximo primero y obligándolo a transformarse después.

El huracán comenzó con el airecillo fresco que trajeron para el Imperio las reformas librecambistas introducidas por la Corona desde 1778. Refrescadas por eso, las primeras autoridades patriotas le dieron nuevo impulso con las Leyes de Libre Comercio de 1811. Y con el apoyo irrestricto de los generales lautarinos O’Higgins y San Martín a los mercaderes ingleses y europeos (para deshacerse de los españoles) el airecillo se convirtió en un viento formal. Pero, una vez que irrumpió la invasión de los sobrecargos y capitanes de la oleada mercantil europea, sumada al apoyo amenazador de los barcos de guerra que Inglaterra estacionó frente a Valparaíso, el librecambismo aventó y perforó todo: desde las utopías industriales de Manuel de Salas hasta las débiles leyes proteccionistas dictadas por los pipiolo en los años ’20 y los pelucones en los ’30. Claudicando ante ese ventarrón, los gobiernos pelucones de Prieto, Bulnes y Montt no dudaron en firmar tratados comerciales con Estados Unidos e Inglaterra tales que, por la doctrina librecambista que los inspiraban, los mercaderes de esos países quedaron en pie de perfecta igualdad, en el mercado interno, con sus “pares” chilenos. El huracán librecambista, que llegó a través de naves y puertos y en boca de los sobrecargos enviados por el mercado mundial, terminó por *confundir*, a mediados de siglo, el interés de “lo nacional” con el interés de “lo mundial”, y si eso permitió la “expansión hacia fuera” del viejo modo de producción y acumulación colonial, *también permitió la “expansión hacia adentro” del capitalismo mundial*. Cogida entre ambas expansiones, pero habiendo perdido a manos extranjeras las válvulas de acceso al mercado mundial, la orgullosa oligarquía mercantil colonial, vencedora en la guerra de 300 años con sus rivales limeños, perdió en menos de tres décadas su lucha con el capital extranjero que llegó a sus costas desde 1810. Con ello, la estratégica transición de la economía colonial al capitalismo industrial –promovida por ese mismo capital extranjero– *se confundiría con la decadencia de la oligarquía chilena, que predominó sobre aquella*. Y las lágrimas que la oligarquía derramó desde que se dio cuenta de lo que ocurría (entre 1900 y 1920, sobre todo), no hicieron más que desorientar a sus opositores y deslavar la resurrección del hasta allí sote-rado, negativo, pero neurálgico ciclo – (DxFMP).

El huracán librecambista traído a Chile por la irrupción del mercado mundial en los bucólicos intercambios del mercado inter-colonial expandió, sin duda, la economía colonial, pero, al hacerlo, precipitó la crisis larvada que existía dentro de ella. Con todo, el

huracán tenía la fuerza suficiente para *liberar y sacar a luz*, de las entrañas de esa misma crisis, el soterrado ciclo de inversiones reproductivas que le permitiría seguir funcionando, casi sin interrupción, pero ahora hacia el capitalismo industrial.

2.- De las relaciones sociales proto-esclavistas de producción: el período de la plusvalía total (1830-1890).

Durante el “siglo del sebo” y la primera mitad del siglo XVIII, la población mestiza se multiplicó rápidamente. Y a comienzos del siglo XIX, ya confundida con la población criolla de baja condición social, era, sin duda, el contingente demográfico más numeroso de la flamante República. Tomando en cuenta la considerable “capacidad ociosa” territorial y ganadera que, pese a todo, mantuvo siempre la economía estanciera, no es de extrañar que, sobre ella y de cualquier modo, *subsistiera* la considerable población vagabunda formada por esos mestizos y criollos pobres. Vagabunda, porque las políticas económicas de la Corona, centradas en las relaciones entre españoles e indígenas, no estipularon nada específico para las “castas mestizas”, pues, ni el estatuto español, ni el estatuto indígena, podían serles aplicados. No podían, por tanto, ni ser encomenderos, ni ser encomendados; ni ser amos, ni ser esclavos; ni, por tanto, ser verdaderos vecinos y ciudadanos “de Cabildo”, sino, solo, y simplemente, “*masa marginal*”, “superpoblación relativa”, y vagabundos “sin domicilio conocido”. ¿Eran sujetos de Derecho? Sí, porque aparecían *citados* en el Derecho Indiano, en los edictos reales y en las ordenanzas de la Gobernación y Cabildo; pero no, porque, si aparecían allí era para dejar en claro lo que *no podían ser y lo que les estaba prohibido*. Estaban respaldados, pues, por un vacío del Derecho o, lo que es lo mismo, por un *anti-derecho*.

La masa de mestizos y criollos pobres entró, pues, al crítico siglo XIX, *sin ser verdaderos sujetos de derecho*, de modo que los patrones coloniales y post-coloniales, impelidos por su voracidad laboral, construyeron sobre ellos un *derecho patronal de facto* que, en la práctica, violó durante décadas los derechos ciudadanos y humanos de esa masa social. Es que la erupción de los mercados lanzó a los patrones coloniales a ocupar “primitivamente” todos los factores de reserva del país: los territoriales y los ganaderos, los mineros y los madereros, *lo mismo* que la reserva de mano de obra constituida por esa masa de mestizos y criollos pobres. Durante sesenta años, aproximadamente, esos patrones ocuparon el factor “humano” de reserva usando, más o menos, los mismos *métodos apropiatorios* que habían utilizado para los factores “naturales”. Tal como lo habían hecho al principio con la masa indígena y tal como habían querido hacerlo desde siempre, solo que estorbados, antes, por la intempestiva voluntad cristiana y política del Rey. Pero, ahora que el Estado ya no era monárquico, sino republicano, y no “cristiano”, sino mercantil ¿por qué no construir entonces, por fin, en pleno siglo XIX, ese ansiado modo proto-esclavista de producción, si esa

masa social *sin derechos positivos* estaba allí tontamente disponible, acumulada inútilmente? ¿Si tenían el Estado en su favor, la Ley en su favor, y el Ejército en su favor? ¿Por qué no? ¿Quién lo impediría?

Es cierto que esa masa social sin derechos se había formado y multiplicado subsistiendo más o menos “recolectoramente” de esos mismos factores de reserva, especialmente del ganado cimarrón, los despoblados pueblos de indios, el comercio intérlope de la Frontera y de la generosidad campesina en los trabajos a “mingaco”. Es cierto que un gran número de esos vagabundos eran vagabundos “a caballo”. Jinetes de valle y de montaña, independientes, atrevidos, peligrosos. Y también es cierto que muchos de ellos, para no seguir vagabundeando, para amancebarse y levantar familia, optaron por “arrancharse” en cualquier parte, para sembrar la tierra, hacerse cosechero o traficar ganado propio o ajeno. La tierra, los indígenas y el ganado, si es que no los “señores del valle”, eran abiertos y generosos. ¿Por qué no “andar la tierra”, señorear los cerros y los caminos, vivir la libertad? ¿Para qué integrarse a un sistema colonial o republicano que no les reconocía derecho alguno y que los excluía por razones étnicas, sociales y policiales? De un modo u otro, los “vagabundos” habían tejido un modo de vida que, punto por punto, parecía más vital, sociable, atractivo y relajado que el de los señores del valle. Por esto, aunque no eran “sujetos de derecho”, los mestizos y criollos pobres tenían una identidad que se *iba a prestar mal* al proyecto laboral esclavizante que los patrones, como nube tempestuosa, cernían poco a poco sobre ellos.

La conducta histórica desplegada por las masas de mestizos y criollos pobres, para subsistir de los abundantes factores de reserva y de la capacidad ociosa latente en la economía colonial de los siglos XVII y XVIII, configuró de hecho una *segunda colonización del territorio*. Una colonización marginal e intersticial, realizada sin la parafernalia de reyes, cruces y estandartes, sin afán de “ser señores”, sin armamentos, pero *a nombre de cada uno*, como creación libre y sin pretensiones de quienes querían, simplemente, vivir a campo traviesa, construir una identidad propia de “esta tierra”, o levantar, siguiendo instintos ancestrales, un mero grupo familiar o una comunidad campesina que dialogara, cara a cara, mano a mano, con las comunidades indígenas, que sí eran la verdadera “gente de la tierra”. El vagabundo colonial no era más o menos vagabundo que los primeros conquistadores, pero se diferenciaba de éstos en que *no* traía a sus espaldas un Estado Imperial, una Iglesia Universal, una burguesía mercantil renacentista, ni un proyecto de vida modelado según ambiciones lejanas. El vagabundo colonial solo se tenía a sí mismo, solo tenía en sus recuerdos y ante sus ojos el paisaje todavía agreste de “esta” tierra, y solo quería vivir en ella según “ella” lo hacía posible. En este sentido específico, la “sociedad móvil” compuesta por estos vagabundos se parecía más a las comunidades indígenas que a la sociedad hispánica: *la tierra, más que la memoria*, era la que daba realidad y sentido a sus proyectos de vida. Por eso, no debe extrañar que los patrones coloniales, que tenían una mirada foránea sobre esa misma tierra, vieran a las masas mestizas como un *segundo pueblo bárbaro*, al que también podían y debían conquistar, y del cual también, ya que carecía de derechos

positivos, se podía extraer “servicio personal” y, por tanto, la ansiada “*plusvalía total*”.

Con todo, los patrones se anduvieron con tino. Es decir: no atacaron a los mestizos de buenas a primeras como lo habían hecho con los indígenas. El peso de las leyes indianas dictadas por el Rey los inhibía ante quienes eran, después de todo, mitad español y mitad indígena, o cuarterón de cualquier etnia. Además, mientras la estancia y después la hacienda producían a paso cansino, no había demasiado apuro. El proyecto de esclavización podía, pues, permanecer allí, agazapado, como recurso de reserva en la mente patronal. Y además, el Rey estaba todavía allí, con su dedo en alto (no desaparecería sino después de 1810 o 1817) y rodeado de jurisconsultos, obispos y tinterillos.

Lo anterior facilitó la lenta y silenciosa *colonización mestiza de los factores de reserva*: comenzaron a arrancharse en los antiguos pueblos indígenas, en los ejidos o demasías de Cabildo, en las vacuas tierras realengas, en los linderos de las grandes estancias, individualmente, por familias, o por “yuntas” o “gavillas”. Allí sembraron pequeños retazos de trigo (para el autoconsumo), hortalizas, viñas, frutales, y criaron y traficaron animales. No se aglomeraron en pueblos o aldeas, sino en ranchos dispersos, sobre todo en los contrafuertes cordilleranos y al sur del Bío-Bío. No legalizaron sus posesiones ni cercaron los linderos (su *modo* de ocupar la tierra no era español, sino indígena), pero allí se multiplicaron, como sembrando la que sería después la “clase campesina”.

Otros se arrancharon en la ciudad, pero en la “ribera mala del río” (las “chimbas”), para desplegar oficios artesanales y fundar familias “plebeyas”, a pobre imagen y triste semejanza de las familias hispanas o criollas. Allí también se multiplicaron, y sus niños, a pedradas en el río, aprendieron a merodear la ciudad colonial y el celoso “barrio del comercio”. Otros nunca se arrancharon, y optaron por vivir cruzando de un lado a otro la cordillera, cabalgando de un lado a otro la crítica frontera del Bío-Bío, comerciando aguardiente, “chinitas” de Arauco, ganado ajeno, llevando y trayendo leyendas, tan pronto bandido, tan pronto arriero o capitanejo de maloca mapuche, o enamorado que rapta su niña para andar con ella “al monte”. Y no fueron pocos los que, solos o en “colleras”, subieron a los cerros para buscar yacimientos mineros (el subsuelo era del Rey, pero el descubridor de una mina podía trabajarla para sí), o trabajar minas broceadas, o a préstamo, o al pirquén, o junto con otros relavar las “tortas” de los trapiches, como “maritateros”.

De este modo, desde el río Toltén al río Huasco, desde la cordillera de los Andes a la de la Costa, la masa marginal de mestizos, vagabundos y criollos pobres re-colonizaron el territorio, corrieron la frontera minera hacia el norte, la agro-ganadera hacia el sur, y densificaron la explotación de los valles centrales y los suburbios chimbescos de las ciudades principales. Penetraron en todos los poros vacos dejados por la Sociedad de Conquista, promoviendo una ocupación reticular de los recursos no movilizados por aquella. Surgió así un tejido económico popular que envolvió como telaraña los todavía difusos “polos de desarrollo” de la colonia. Un capitalismo microscópico, tejido en todas partes a producción, mercadeo y robo. Una acumulación a ras de tierra, suficiente para vivir y sentir el legítimo

orgullo de “lo plebeyo”. O para sentirse diferente o desafiante ante los orgullosos señores dueños del valle y del terco “barrio del comercio”, pese a que, en conjunto, esa masa dispersa, aunque compartía una marcada *identidad*, carecía aun de suficiente *cohesión* de “clase”. Será la ausencia de esta “cohesión” (y de su correspondiente presencia y visibilidad social e institucional) la que aprovechará el patrón colonial para, tras negociar en un plano de relativa igualdad con aquella “identidad”, penetrará luego avasalladoramente en el vacío colectivo que campeaba detrás de la misma. Pues una identidad que no tenga una cohesión colectivizadora que la respalde no puede ni podrá hacer valer sus derechos y poderes, los mismos que otros le niegan y combaten.

La proto-esclavización de “esa” masa social no podía ser, pues, tarea fácil. Y no lo fue. De hecho, fue una aventura patronal que tardó casi un siglo en verse coronada por el éxito. Pues, primero, tenían que *desencajar* a los vagabundos de sus diferentes enquistamientos en valles, rinconadas, chimbas, montañas, cumbres y desiertos; de sus extensas y pegajosas redes de camaradas, aposentadoras, socios y familiares; de su terco apego a la libertad de movimiento, y de su compulsivo maridaje con la naturaleza. Tenían que romper su alianza con los potros y caballos salvajes. Y con los indígenas del sur del Bío-Bío, y con los de la otra banda de la cordillera. Después, tenían que *crear* la institución laboral proto-esclavista, para que *no* pareciera esclavista, para que pareciera *derecho*, para que exprimiera plusvalía maximizada, para que pareciera civilizadora y para que la Iglesia *no* dictara incómodos edictos de contenido “social” (como los reyes de la época de la Colonia). Para eso, para todo eso, y para mucho más.

No fue fácil. Hubo que inventar innumerables procedimientos. Y tener paciencia, mucha paciencia. Y cuando lo hicieron, es que en verdad consumaron una obra maestra. O creyeron que era maestra. Pero ¿cómo, finalmente, lo hicieron?

En primer lugar, dictando decretos y ordenanzas que *prohibían y reprimían el vagabundaje como tal*. Se dictaminó que nadie (o sea: ningún hombre con apariencia de vagabundo o “roto”) podía circular por las calles, los campos o los cerros si no tenía salvoconducto para ello; es decir: una papeleta que atestiguara que el involucrado *tenía amo o patrón*, a cuyo servicio trabajaba como peón, sirviente o criado. Para circular, había que tener identidad, y tenía identidad quien tenía patrón. De no tenerla, el “vagabundo mal entretenido” era encarcelado, y en la cárcel, en calidad de “cadena de presidiarios” (fila de presos encadenados entre sí), podía ser *arrendado* por una semana o un mes, a un patrón, cuyo canon de arriendo consistía en dar la comida a los presos y en pagar una módica suma al Cabildo correspondiente. Para reducir o eliminar a los vagabundos que no tenían Dios ni Ley, se les “otorgó”, pues, una identidad civil. Y la identidad “civilizada” (o ciudadanía marginal) consistía en ser investido más o menos por la fuerza con la calidad de “peón-gañán conchavado con un amo”, “cadena de presidiarios arrendados”, o “sirviente a mérito de por vida”. Todos ellos, por supuesto, con “salario”: los primeros, con su *ración* de comida; los segundos, con un jornal que se *restaba* de la deuda acumulada en la pulpería

del patrón, y el tercero, con la “educación moral” que *aprendía* sirviendo en una “casa de honor”.

En segundo lugar, usaron métodos *seductores*, especialmente con aquellos que, buscando lugar para “levantar una familia” (lo que les daba la apariencia de “buenos muchachos”), se les prestaba o arrendaba a bajo costo un “retazo de tierra”, para que vivieran, cultivaran melgas hortícolas y animales, *a cambio* de que cuidaran los linderos frente a los vagabundos y bandoleros, atestiguaran –en caso de litigio– sobre cuáles eran los límites de estancia, la hacienda o el fundo, y, también, ayudaran, cuando se presentara la ocasión, en los frecuentes “trabajos colectivos” del campo. La opción vagabunda por formar familia era considerada por los patrones como signo de decencia. Ser pariente putativo del patrón –los hijos huachos abundaban –, de algún oscuro modo, también. La aceptación de estos vagabundos como sujetos con los cuales se acordaba un trato paritario de intercambio (“tú puedes arrancharte aquí a cambio de que me hagas estos pequeños servicios”) o un contrato “de compañía”, que en primera instancia involucraba un gesto amistoso y humanitario de los patrones propietarios, escondía, a mediano y largo plazo, una trampa casi mortal. Y es que las parejas pobres, para realizar un trabajo productivo que les irrogara subsistencia y acumulación emancipatoria, necesitaban el apoyo de una mínima mano de obra. Y como no podían enganchar peones a salario, tenían que parir muchos hijos, y *peonizarlos* para su proyecto de desarrollo familiar. Así, aumentaban la familia, la anchura de sus bases de producción y subsistencia, y, sobre todo, su *dependencia vital* del retazo de tierra que el patrón propietario le había concedido en préstamo, o “a cambio” de un canon módico de arriendo, cancelable en productos, dinero, o en “servicios”. Una vez que la familia ya estaba constituida (o sea: con su cuadrilla peonal en condiciones de trabajar), el jefe de familia ya *no podía retornar a la condición de vagabundo*, ni podía arrastrar a sus numerosos hijos a la vida azarosa de “andar al cerro”, a vagar por la cordillera o merodear por la ciudad. Un hombre solo podía vagabundear, pero no una familia. Por eso, cuando las familias arranchadas en propiedad ajena crecían y llegaban a ese punto de no retorno, cuando era inhumano para ellas abandonar de golpe la tierra y el rancho, *atacaban los patrones*. Y atacaban cambiando el contrato de intercambio: “¿quieres seguir viviendo aquí? Pues págame el doble. Y como puedas: con plata, y si no tienes plata, con trigo o productos, y si no te alcanzan los productos, mándame tu mujer para que trabaje en las casas de la hacienda, o entrégame uno o dos de tus hijos para que me trabajen como *peones obligados*, sin salario, pues ¿no te estoy permitiendo vivir en mi propiedad? ¿No te gustó quedarte aquí?”. Surgió así un campesinado que, por soñar alguna vez que podría tener un proyecto familiar de acumulación en tierra ajena, terminaron pagando en trabajo forzoso el precio por habitar la tierra y subsistir en ella. Esos campesinos constituyeron la famosa institución “laboral” del *inquilinaje*. Fue un sistema en que el trabajador *pagaba en trabajo* al patrón, no uno en que el patrón *pagaba salario* a su trabajador. Los patrones habían logrado poner cabeza abajo el sistema laboral propio de los hombres libres. Estando cabeza abajo, podían rete-

ner a esos hombres y anular su libertad. Pues fue un sistema de arraigamiento forzoso, dado que el canon de arriendo por el retazo de tierra aumentó siempre mucho más de lo que valía el trabajo de los peones de hacienda, de modo que el salario se redujo a un *factor de descuento* de una deuda, no en un *factor de acumulación* campesina. En ese contexto, la deuda era impagable. Y el pago en trabajo por ella, por tanto, era infinito. No solo el inquilino, sino toda su familia y descendencia quedaban así aherrojados a la tierra hacendal, de por vida. El inquilinaje fue, pues, en este sentido, no una institución feudal, sino una proto-esclavista, propia de la fase primitiva de la acumulación capitalista. Con ella, los patrones lograron realizar su largamente postergado sueño laboral.

En tercer lugar, se crearon milicias locales (comandadas por los propios patrones en el campo y por los mercaderes en la ciudad) para defender la gran propiedad y “acabar” con el vagabundaje, los arranchados dispersos y los nidos de cuatreritos enquistados en los valles pre-cordilleranos. Esta “guerra de baja intensidad” fue acompañada y complementada por un gran plan maestro (también de “seducción”) que, en cierto modo, era una reedición del que se había aplicado a los indígenas: se trataba de concederles gratuitamente un sitio o huerto suburbano, para *reducirlos a pueblos o a villas*, a fin de tenerlos a mano, “civilizarlos” y obtener de ellos los servicios que requería la clase patronal. Pomposamente, ese plan fue denominado “política de poblaciones”, y los gobernadores que la implementaron (Manso de Velasco, entre otros), pasaron a la historia con el (noble) título de “fundadores de ciudades”. Esta política, que tendía a reducir el vagabundaje a una población urbana sedentarizada (en rigor, fue una suerte de reforma agraria, no de la tierra, sino de sus habitantes) no tuvo los resultados esperados, salvo en pocos casos. Pues era demasiado evidente para los “invitados” el hecho de que todos estos minúsculos poblados (trazados como tablero de ajedrez, lo mismo que las ciudades del siglo XVI) estaban *rodeados, cercados y apretados por una jauría de grandes latifundios*, que ladraban su voracidad laboral encima de todas las manzanas de sus suburbios (llamados también “quintas”). Más parecía arreo y cercamiento (para marcar propiedad o para herraje) que una posibilidad de liberación. Se comprende que, ante ese cuadro, los vagabundos siguieron prefiriendo la libertad de sus cerros, nidos cordilleranos, cerrillos y portadas. La operación “villa” resultó así menos seductora y eficiente que la antigua e individualista operación “lindero”, que, como se vio, logró atrapar a miles de incautos que terminaron a la larga convertidos en “atados a la deuda de la tierra” (inquilinos).

Y no fue todo. Mejor dicho: era necesario crear todavía otros cepos, para atrapar a aquellos que *no* caían a la cárcel por vagabundos, que *no* caían con toda su familia en la trampa humanitaria tendida por los terratenientes, y que habían *resistido* el cambio de su identidad vagabunda por la de un útil “villano”. O sea: aquellos que se habían arranchado en tierras vacantes, o de Cabildo, o realengas, o de indios, y que tenían casa, familia y producción transable en el mercado local. Aquellos que no solo habían escapado de las trampas, cepos y seducciones patronales, sino que, por ello mismo, parecían prosperar y

disponer de un microproceso productivo y acumulativo *propio*. Gente que tenía un cierto reconocimiento como “vecino” (de segunda clase, plebeyo o de “bajo pueblo”), que prestaba ciertos servicios en la “guardia cívica” y que tenían ellos mismos ciertas pretensiones de ciudadano. Gente plebeya en última instancia que, también, engendraba muchos hijos, todos formados en la disciplina productiva de sus progenitores. No pocas “mujeres abandonadas”, que habían pedido y obtenido “por caridad de Estado” un sitio o huerto suburbano –que ellas mismas transformaban en viña, chacra o chingana– tenían también este carácter. ¿Cómo convertir esta capa de sucios y pretenciosos “ciudadanos” y esta emergente “clase media rural” en una masa laboral que trabajara a cambio de *salarios desmonetizados*? Con ellos no tenía sentido usar métodos “seductores”, pues eran autónomos, tenían propiedad de algunos medios de producción y gozaban de cierto reconocimiento público; tampoco era justificable utilizar contra ellos medios violentos y represivos, porque eran sedentarios, vecinos y, ciertamente, no eran vagabundos ni indígenas. ¿Qué hacer?

Aquí, existía solo un camino disponible: presionar su lado débil. ¿Y cuál era éste? *Pues, su relación con el Mercado, con la Iglesia y el Estado.*

Con el Mercado, porque, si bien producían (M1), no controlaban los cuellos de botella existentes en los canales de exportación; y si compraban (M2) o (M3), no controlaban los precios de estos productos en el mercado local; y si necesitaban materias primas u otros insumos para su trabajo productivo, no controlaban los canales de importación o aprovisionamiento; y si necesitaban dinero para iniciar una faena, comprar semillas o ampliar su capacidad productiva, no controlaban, ni el crédito privado, ni el público, ni menos las tasas de interés por esos préstamos. *Pero la oligarquía mercantil sí controlaba todo eso.*

Y con la Iglesia su relación era débil porque, por su modo de vida natural, geográfico, agreste y casi salvaje, esos productores *no* cumplían (por no saber, por la distancia y por no pagar “servicios estolares”) con las normas de relación y moral civil que exigía y “recaudaba” la Iglesia (razón por la que permanentemente se los acusa de inmorales o de impíos) y porque, siendo los principales afectados por casi todos los impuestos cobrados por aquélla, se resistían sistemáticamente a pagarlos, enemistándose con ella y desatando su ira, sus anatemas y persecuciones. *Y los mercaderes eran parientes de sangre con la jerarquía que gobernaba esa Iglesia.*

Y, además, con el Estado, porque ellos –esos pequeños productores– no controlaban la Ley, ni los dictámenes de los jueces, ni las levas desatadas por el Ejército, ni las declaraciones de guerra externa o interna, ni los impuestos, ni los abusos de cualquier tipo. *Y los mercaderes también controlaban todo eso.*

En definitiva, fue ése el “gran mecanismo” (la *explotación* a través del Mercado, la Iglesia y el Estado), la caja de herramientas que, progresivamente, entre 1790 y 1875, más o menos, fue desarmando, erosionando, oprimiendo, quebrando, persiguiendo y expropiando a todos esos productores. Hasta reventar sus familias y sus proyectos micro-acumulativos. Hasta que sus hijos tuvieron que “echarse al camino” y hacerse “rotos pat’eperrros”, sin

más destino que vagar (de nuevo) la tierra, las minas y el desierto, pero ahora no para colonizar, sino para vender su fuerza de trabajo residual por *cualquier* salario, por fichas de pulpería, por deudas infinitas, hasta convertirse en una masa proto-esclavizada que, en pleno siglo XIX, laboró codo a codo, en un plano de pragmática igualdad con los “*culíes chinos*” (esclavos vendidos a plazo fijo).

Y las masas peonales, curtidas por el sol, harapientas y sin horizonte, cubrieron el territorio, de norte a sur. De cordillera a mar. Y allí, mordiendo el polvo y la rabia, cedieron a los patrones, por fin, *toda* la maldita plusvalía (que encandiló a la oligarquía patronal del siglo XIX como el oro a los conquistadores del siglo XVI). Y los patrones coloniales pudieron ¡por fin! *retornar*, millonarios, a la vieja Europa. Como hijos pródigos que, después de tres siglos, volvían, trasplantados, no a Sevilla o Madrid (la tierra donde habían nacido), sino a París, Roma o Londres, la tierra mirando a la cual habían triunfado. No al corazón católico del viejo Imperio, sino al corazón capitalista del nuevo. Entonces vivieron el *apogeo colonial*. Su edad de oro. La coronación definitiva de los viejos anhelos colonizadores. Y tanto los mercaderes como los patrones quedaron convencidos de que el período 1830-1860 era la meta en que se producía la *equiparación* de la colonia con la vieja civilización imperial, la *comunidad definitiva* en la gloria de lo que creyeron era el mismo capitalismo *compartido*. Lo que demostraba, según sintieron ellos, que la buscada Ciudad de los Césares había estado siempre, no en el nuevo, sino en el viejo continente.

Cuando bebieron, por fin, el elixir mágico de la plusvalía total, los mercaderes y los patrones fueron presa de una extraña embriaguez. Y vieron gloria donde había agonía. Y triunfo donde había derrota. Y estabilidad donde todo oscilaba al borde del abismo.

Porque era solo una ilusión. Como ilusoria era la plusvalía sobre la que todo ese edificio descansaba. Porque la masa peonizada, desesperada *al principio* por la derrota de sus padres y las urgencias de su subsistencia, aceptó la proto-esclavitud, pero solo como una *estación del camino, no como identidad definitiva*. Por eso, primero, comenzaron a rebelarse, a multiplicar sus sabotajes, robos y alzamientos en la faena. Pero después perpetraron una *retirada masiva del país*, y se fueron a otra parte. A “recolonizar” otros horizontes. Y, desde 1848, abandonaron a sus patrones y desfondaron las ilusiones de éstos. Y en 1875, por primera vez en la historia, los patrones se reunieron en una gran Convención Nacional, y allí, tras muchos dolidos discursos sobre la “antigua” fidelidad patronal de “sus” rotos, lloraron abrazados amargamente por la fuga de aquéllos, que consideraron como una verdadera “traición a la Patria”. Es que la retirada de los rotos (200.000, más o menos, se fueron del Centro del país) dejó en claro que el sistema proto-esclavista de trabajo no tenía ni viabilidad social, ni moral, ni humana, ni, por lo mismo, *potencia económica*. En menos de 30 años, la gran ilusión patronal y mercantil del siglo XIX colapsó, sin remedio, ni retorno.

Fue necesario transformar y perfeccionar de nuevo, con urgencia, las relaciones sociales de producción. Pero ahora no retrocediendo hacia formas de acumulación primiti-

va, sino *avanzando* hacia formas de acumulación propias del capitalismo industrial. Era el fin de la economía colonial.

El colapso del sistema de trabajo peonal-esclavista producido por la retirada masiva del peonaje fue, sin embargo, solo *un* aspecto de la crisis de esa economía.

De la misma importancia que ese factor fue el rápido *agotamiento de los factores de reserva*. El sistema de trabajo peonal solo servía para consumir en extensión, a velocidad geométrica, esos factores. La maximización de la plusvalía laboral, por tanto, se correlacionaba con la maximización del agotamiento de esos factores. En ese contexto, la productividad por trabajador tendía a bajar, lo que debía suplirse, según la lógica patronal, agregando más trabajadores en la misma condición de plusvalía máxima, pero la resistencia cada vez mayor de éstos a la *peonización total* bloqueó también esa “solución”. Al agotamiento acelerado de los factores se sumó, pues, un inevitable aumento de los costos y una espiral de rendimientos decrecientes.

A duras penas los patrones pudieron mantener la masa de plusvalía en un rango máximo, pero la *transformación* de esa masa de plusvalía en una masa proporcional de mercancías (M1), y la de ésta, a su vez, en dinero efectivo (M1xD), fue cada vez menor. Pues los precios internacionales comenzaron a bajar consistentemente desde 1848 (el trigo y el cobre, sobre todo), mientras que la plata (base metálica del peso chileno) se desvalorizó como medio de pago frente al oro, y al desencadenarse entre ambos metales la Ley de Gresham, Inglaterra y otros países europeos decidieron aceptar solo pagos en oro, *desmonetizando la plata* y quitándole su poder liberatorio. El peso chileno, que tenía como base metálica la plata, fue así perdiendo su calidad de “medio de pago” en el mercado internacional, lo que dificultó la libre importación de (M3). De este modo, al converger sobre un mismo punto, por un lado, la transformación decreciente de la plusvalía en capital dinero y, por otro, la rebelión y fuga masiva del peonaje, los pilares fundantes de la economía colonial colisionaron. Se resquebrajaron. Y cayeron.

La presión de la crisis comenzó a sentirse desde 1860. A medida que se agudizaba, los patrones trataron de retener a los peones ofreciéndoles, más o menos, las mismas condiciones salariales que les había ofrecido antes el ingeniero de ferrocarriles Henry Meiggs (a quien, por lo mismo, 35.000 peones siguieron como al Mesías hasta Perú). Pero después de 1875 la masa peonal no era sino un puñado de arena entre los dedos. Desesperados, muchos patrones recurrieron al comercio de esclavos temporales (los *culies chinos*), pero ya era tarde. La superexplotación del trabajo, después de la fecha indicada, era, más bien, un suicidio a mediano plazo: era evidente que ese sistema, lo mismo que la plusvalía total, *no garantizaba por sí mismo que pudiera consolidarse una efectiva acumulación capitalista*.

Si había voluntad para consolidar “ese” tipo de acumulación y no otro, entonces era necesario fundar, debajo de aquél, “otro” sistema laboral. O sea: nuevas e *industriales* relaciones sociales de producción.

3.- Auge y caída del sector primario-exportador: retorno a la economía inversa del siglo XVI.

La avalancha de mercaderes extranjeros que llegó a las costas chilenas agotó el circulante monetario disponible, lo que –como se dijo– hizo caer el precio local de los productos (M3) y obligó a conceder crédito y alargar los ciclos de negocios. Ante eso, muchos mercaderes optaron por llevar de vuelta a sus países barras y minerales de cobre, como lastre o como mercadería de intercambio. Esto desaletargó la producción y exportación de cobre, que después de 1830 se desarrolló –sobre la base de la tecnología pirquinera y colonial– hasta el punto en que Chile se convirtió, hacia 1850 y 1860, en el principal exportador de cobre del mundo. Sobre esta base los mercaderes tendieron sus redes hacia la frontera minera de Copiapó, donde, utilizando el viejo mecanismo usurero de la “habilitación”, construyeron sobre las espaldas de los pirquineros y mineros pobres una creciente deuda comercial que les sirvió para apropiarse de las minas, monopolizar las exportaciones y construir en su contorno trapiches y fundiciones que acrecentaron su cuota de ganancia. Eso hizo la fortuna de varios mercaderes, que se convirtieron en grandes “mineros” y millonarios (José Tomás Urmeneta y Agustín Edwards, entre otros).

Pese al aumento de las exportaciones (M1) (trigo y cobre, sobre todo), la importación de (M3) (manufactura industrial europea) configuraba un volumen que *duplicaba* las exportaciones. La balanza comercial chilena comenzó a registrar un déficit anual del orden del 30, 40 y a veces más del 50%. El país entero comenzó a endeudarse. Los plazos otorgados a las ventas a crédito no podían, por otro lado, seguirse extendiendo. Era preciso pagar. ¿Cómo? Había un solo modo: *produciendo más plata y oro* (o sea: “D”). Por eso, desde mediados del siglo XVIII, la producción de plata y oro comenzó a aumentar consistentemente, y las exportaciones de esos metales (D) por concepto de pago por el exceso de importaciones, también. En estricto rigor, la exportación de esos metales no era propiamente exportación de mercancías (M1), sino *de dinero* (D). El “dinero de minas” vino a cubrir, año tras año, los déficits de la balanza de pagos, de modo que la exportación de mercancías (M1xD), vino a complementarse con una significativa *exportación de dinero* (DxM3), con lo cual Chile vino a reeditar, en otro contexto, la “economía inversa” que había practicado exportando oro durante el siglo XVI, fase describable como (DxM2).

Desde comienzos del siglo XIX, la minería monetaria desempeñó un papel estratégico en los equilibrios macroeconómicos del gran ciclo de desarrollo colonial. Gracias a ella la balanza comercial chilena (que registró la exportación de “dinero” como si fuera exportación de “mercancías”) pudo aparecer, *en los libros*, equilibrada, y, aun, con ciertos superávits anuales. Gracias a ella la oligarquía portaliana sintió que el Estado era honesto, eficiente y ordenado. Razón por la que todos estaban orgullosos de él. Así, durante todo el apogeo colonial (1820-1880 y más), los libros de la Estadística Comercial *ocultaron* la re-

producción permanente de un déficit gigantesco, que obligaba a mantener la producción de oro y plata en cifras máximas. Los primeros *merchant-bankers* chilenos (mercaderes que se transformaron en banqueros, monopolizando el crédito, como Agustín Edwards, Nicomedes Ossa y otros) basaron su hegemonía sobre ese (falso) equilibrio, y sobre las ganancias que obtenían exportando (M1), especulando con la concesión de créditos a tasas usureras y participando, como socio menor, de las ventas internas de (M3xD), que controlaban los comerciantes extranjeros.

El mismo déficit explica por qué los mercaderes chilenos y extranjeros se preocuparon tanto de que los minerales de oro y plata salieran *directamente* de las minas al puerto de Coquimbo –eludiendo las ordenanzas de la Casa de Moneda– y a los barcos extranjeros que importaban (M3). Los mineros pobres y los pirquineros se encontraron así oprimidos bajo un sistema comercial y crediticio que monopolizaban nerviosamente esos mercaderes (amparados además por el Estado), de modo que, pese al aumento de la demanda extranjera por los minerales cupríferos, argentíferos y auríferos, ellos no pudieron mantener ningún proceso de acumulación propiamente minera. La mayoría de las minas eran trabajadas con el sistema peonal (a pala, dinamita y combo), razón por la cual se explotaban solo minas de superficie, oxidadas y de alta ley. Los *merchant-bankers*, atrincherados en Santiago, Valparaíso, Coquimbo y Concepción, se beneficiaban de todo ello y dominaban desde allí a los productores mineros, como también a los campesinos. Así la acumulación de capital dinero seguía girando casi exclusivamente en torno a los polos mercantil-financieros.

Por todo eso, el desarrollo del famoso “sistema de haciendas” y el de la no menos famosa “red de fundiciones” de cobre y plata –que configuraron el sector exportador del largo “desarrollo hacia fuera” y del *take off* capitalista que “se frustró” después– no fue sino un agitado estertor final. El canto de cisne de la vieja economía colonial. Pues el enriquecimiento de los *merchant-bankers*, que llegaba a su clímax y simultáneamente a su fin, no había traído consigo ninguna revolución industrial y ningún real desarrollo capitalista. Porque, si bien –como se verá más adelante– pudieron durante algunas décadas convertir la plusvalía en dinero, no pudieron convertir a su vez ese dinero en un verdadero *capital*. No completaron los ciclos. Y los ciclos se divorciaron.

Después de 1870 los yacimientos superficiales y de alta ley se agotaron: Chile perdió la primacía mundial en la producción y exportación de cobre. El subsuelo, sin embargo, ofreció todavía en 1871 “otro” gran yacimiento de plata (Caracoles), pero cuando la plata en el mercado mundial se estaba desvalorizando, y la poderosa Inglaterra, en precaución, la desmonetizaba. La viga maestra de los equilibrios macroeconómicos del desarrollo colonial (la producción y exportación de oro y plata) comenzó a deteriorarse y los déficits comerciales aparecieron de repente, desnudos, impúdicos. Fue preciso entonces multiplicar los empréstitos externos, con lo cual desaparecieron pronto los orgullosos superávits del Presupuesto Fiscal. Y hubo que reducir la cantidad de importaciones de (M3) para retener en el país el esquivo (D). Y hubo que dejar en libertad las emisiones de billetes de

banco, primero, y las de *papel moneda* después, para paliar los déficits de circulante, tanto en el mercado interno como en el externo. Eso precipitó en picada la caída del valor de cambio del peso chileno. Desesperados, patrones y mercaderes corrieron de un lado a otro tratando de sujetar y controlar todas las variables de la crisis que amenazaba su monopolio crediticio y su vida de consumo conspicuo. Pero no se podía: el edificio se caía, pedazo a pedazo.

Por eso, para esa oligarquía colonial, el capitalismo no surgió como prolongación de sus sentimientos de triunfo y gloria, sino como corolario de sus derrotas y fracasos. Porque su camino al capitalismo industrial no era un camino triunfal, sino un Vía Crucis tortuoso y difícil. Por eso, cuando llegaban a él y se adentraban en él, seguían (y siguieron) añorando y llorando su fenecida Edad de Oro. Sus tres décadas de (falso) *equiparamiento colonial* con la orgullosa y civilizada metrópoli europea: 1830-1860. Así desconocieron la llegada de su verdadero Mesías.

CUARTA PARTE: TRANSICIÓN AL CAPITALISMO INDUSTRIAL (1860-1880)

1.- Dialéctica de la transición.

La crisis del “desarrollo hacia afuera”, perceptible desde 1860, ha sido atribuida por la historiografía conservadora a las *políticas liberales* implementadas por una burguesía que, llevada de su “propensión al consumo concupiscente”, habría utilizado el flamante sistema bancario –creado en 1860– para emitir dinero irresponsablemente, aumentando en exceso el circulante y provocando con ello la caída del tipo de cambio, el colapso del caballero peso chileno y el inicio del proceso inflacionario.

La historiografía de izquierda, por el contrario (mirando el problema solo después de 1950), ha acusado al *imperialismo inglés*, que habría “expropiado” los excedentes generados por el sector exportador, impidiendo que fueran invertidos en el desarrollo de la producción. Por su parte, los tercetos “oreros” (mercaderes y banqueros del siglo XIX que perdieron el monopolio del crédito tras la crisis de la economía colonial) culparon a los bancos de emisión, a la Ley de Bancos que los creó en 1860, a los gobiernos liberales que ampararon todo eso y a los terratenientes que controlaban esos bancos y se coludían con las autoridades públicas. Los “papeleros” (miembros de la Sociedad de Fomento Fabril, sobre todo), por el contrario, creían que la abundancia de crédito era beneficiosa para los productores, y creían que el error de los liberales consistía en no aplicar una política de decidida protección a la incipiente industria nacional. El debate, desde 1878, se encendió y empapó a toda la alta sociedad chilena. En general, la discusión, desde sus orígenes, se centró en el aspecto *monetario del problema*: en la caída del tipo de cambio, en la emisión de billetes de banco y en quién controlaba el capital dinero “duro” (es decir: el basado en libras esterlinas, oro o letras sobre la plaza de Londres) y en cómo lo invertía.

Ese debate, los lamentos por lo ocurrido y las acusaciones recíprocas saturaron la atmósfera y la conciencia oligárquicas entre 1873 y 1912, más o menos. Fue como si el vacío dejado por el término del apogeo colonial hubiera impedido ver que el capitalismo industrial ya estaba instalado en Chile desde, cuando menos, 1880, y que solo faltaba que la misma oligarquía *tomara conciencia de él* y asumiera una decidida *política de industrialización nacional* para que ese capitalismo se desarrollara aceleradamente. Pero la oligarquía

solo estaba preocupada de su pérdida y de su dolor, y lloró en el Congreso la “crisis moral de la República” (Enrique Mac Iver, en 1901), en los salones “nuestra inferioridad económica” (Francisco Encina, en 1911) y en todas partes la “crisis de la raza chilena”, además de todas y cada una de sus rencillas parlamentarias, la invasión comercial de los extranjeros, etc. La pérdida del alma colonial fue, para esa oligarquía, como la muerte del padre. O de la madre. O como si ella misma hubiera cometido un parricidio. Por eso, la economía chilena entró a la era del capitalismo industrial *a pesar de su oligarquía dirigente, que no percibió la transición fundamental que ocurría bajo sus propios pies.*

¿Cómo ocurrió eso? Primero, porque ella estaba concentrada casi exclusivamente en el ciclo de producción y sobre todo de exportación de mercancías (M1xD), y en la inversión puramente *especulativa* de la cuota de ganancia que obtenía de esas exportaciones (uso de ‘D’ en el comercio usurero de habilitación, en préstamos usureros a campesinos, a otros mercaderes, al Estado y juegos en el mercado inmobiliario, en la Bolsa de Comercio, etc.) o bien en gastos de consumo conspicuo (palacios en Santiago y Viña del Mar, departamentos a orillas del Sena, o en Roma, fiestas de gran boato, etc.). Los *merchant-bankers* chilenos *no* invirtieron sus millones en la compra de medios industriales de producción (maquinarias, herramientas, combustibles, etc.), salvo algunos mineros y algunos hacendados. Es decir: no dinamizaron el ciclo de *inversión del dinero en medios de producción* (DxMP), *esencial para convertir el dinero en capital*. No mecanizaron masivamente sus faenas y no transformaron el trabajo puramente *físico* del peón en un trabajo obrero integrado a un proceso *mecánico* de producción.

Es esencial, para el desarrollo verdaderamente capitalista, que la transformación de la plusvalía en dinero (implícita en M1xD), fuera seguida por la transformación del dinero en medios de producción (DxMP), para que la base productiva, potenciada y con reducción de costos, *ampliara la producción de mercancías multiplicando a la vez el cambio de éstas por dinero*, o sea: + (M1xD). El capitalismo industrial es, en esencia, un proceso de ampliación permanente de las fuerzas productivas, lo que se traduce en una ampliación permanente de la producción y la ganancia, en una espiral que no tiene término aparente. Se comprende que, para que esa ampliación permanente sea posible, tiene que haber una *inversión permanente* en la ampliación y potenciación de la capacidad tecnológica de producción, que se describe como (DxMP) y que lleva al resultado +(M1xD). Los mercaderes y patrones coloniales, en Chile, nunca o rara vez hicieron eso, de modo que repitiendo al infinito el puro ciclo (M1xD) y utilizando (D) de cualquier modo, *no* asociaron los ciclos fundamentales de la acumulación capitalista, sino que, más bien –como se dijo– los mantuvieron siempre *disociados*. El resultado de ello fue, pues, su mero “enriquecimiento”, ya que solo produjeron una plétora de capital dinero, sin desemboque en la ampliación de sus capacidades productivas. De ahí el descenso de la productividad colonial, el abuso sobre la fuerza física del peonaje y el agotamiento de las reservas extensivas de esa economía. Con lo cual profundizaron también el contraste y la polarización entre una oligarquía millonaria y ostentosa y una masa peonal encerrada en ranchos y conventillos, rabiosa y desesperada.

Lo que en realidad los mercaderes y patrones coloniales hicieron fue no solo impedir la transformación del peonaje en un verdadero proletariado industrial, sino también, y sobre todo, asesinar el estratégico ciclo (DxMP), que permitía el potente + (M1xD). Eso equivalía al suicidio histórico de su condición de clase capitalista. Pero no lloraron lo que no pudo ser, sino, como se dijo, lo que dejó de ser.

Con todo, si ellos no invirtieron suficientemente en MP, otros lo hicieron por ellos y otros *alentaron que eso se hiciera*. ¿Quiénes fueron esos otros? Algunos productores criollos, pero, sobre todo, *las casas comerciales extranjeras y los productores extranjeros*. Fueron sobre todo aquéllas las que, tempranamente, comprendieron que la economía chilena, o mecanizaba sus faenas productivas, o enfrentaría una erupción económica y social de pronóstico sombrío. Además, esas casas sabían que su propio negocio en Chile dependía de esa mecanización, en parte, porque ellas *vendían* los (MP) que se necesitaban, y en parte, porque de esa mecanización dependía la estabilidad de la economía chilena y su capacidad para *seguir haciendo negocios* en el mercado mundial. Y esto lo tuvieron claro tan tempranamente como en 1840 o 1848 (cuando analizaron el impacto de la crisis económica mundial de esos años).

Fue sintomático que, desde 1854, aproximadamente, la Estadística Comercial registrara un aumento significativo, año tras año, de la *importación de medios de producción* (MP), tales como máquinas trilladoras, máquinas segadoras, calderos, material para ferrocarriles, herramientas, materias primas, combustibles, etc. Ese tipo de importación, que implicaba la aparición en Chile del estratégico ciclo (DxMP) y el inicio del proceso de mecanización de las faenas productivas, continuó expandiéndose consistentemente durante todo el resto del siglo XIX. De este modo, si en 1850 copaba entre 5 y 7% de las importaciones totales, en 1905 las importaciones de (MP) totalizaban por sí solas el 50% *de las mismas*. La irrupción del ciclo (DxMP) tendía a hacerse firme e incluso arrolladora. Con ello, los *dos* ciclos de la acumulación capitalista aparentaban, por primera vez, *fundirse* y trabajar como un solo proceso. Era el ciclo completo, típico del capitalismo:

[(M1xD); (DxMP)], seguido de [+ (M1xD)]

La *rotación* del capital en torno a las fuerzas productivas debía producir –y produjo– la aparición, hacia 1870, de un significativo sector industrial (68 años antes de que la clase política proclamara que *ella* había iniciado la industrialización a través de la CORFO y del Estado). Con la emergencia de ese sector surgía un nuevo, distinto y superior modo de producción desde el interior del agonizante vientre de la economía colonial. Las estadísticas acusaron de inmediato esa emergencia: todos los rubros productivos de la economía chilena (agrícola, minero e industrial) experimentaron, después de 1870, una aumento tal, que en pocos años *duplicaron* las cifras del apogeo colonial. Más aun: la balanza comercial, por primera vez en el siglo XIX, mostró durante décadas significativos *superávits*. Y en concordancia con todo eso, todas las crónicas registraron la irrupción de un emergente *proletariado industrial* y de una incipiente *clase media* pública y privada. La aparición del capitalismo

(propriadamente tal) en Chile era, hacia 1905, evidente y palpable. Pero la vieja oligarquía de identidad colonial seguía llorando.

La segunda mitad del siglo XIX encubrió, pues, tanto la extinción del agotado modo de producción colonial, como el advenimiento silencioso del modo de producción industrial. Estos fenómenos, claramente identificables en las fuentes estadísticas y económicas, quedaron tapados, sin embargo, por el denso “humo histórico” evaporado del largo llanto oligárquico. Ensayistas, historiadores, economistas y sociólogos se han “ensañado” recogiendo en detalle cada una de esas lágrimas. No solo a lo largo del mismo período de transición, sino también *medio siglo después* (el debate sobre el problema del desarrollo de las décadas de 1950 y 60 se realizó sobre los restos bibliográficos dejados por el llanto de los “oreros”, en 1900). Por eso, la muerte “empresarial” de la oligarquía colonial chilena se discutió largamente, no en términos empresariales, sino en términos políticos, morales y culturales. Sobre todo, porque esa muerte empresarial (que significaba perder el liderazgo de la economía chilena a manos de las compañías y bancos extranjeros) volcó los “cadáveres” hacia el Estado, de cuya Hacienda Pública comenzaron a profitar sostenidamente, como un peso muerto, hasta provocar su asfixia y bancarrota formal hacia 1922.

La muerte empresarial (en el área del Mercado) fue piadosamente tapada por la misma oligarquía mediante una vigorosa vitalización de su empresariado *político* (en el área del Estado), terreno donde, mientras “callaba” la transición al capitalismo industrial, “publicitaba” a gritos su exitosa (engañosa) transición desde el Estado Oligárquico al Estado Democrático. Como se verá, la *auto-enajenación política* de la oligarquía colonial –que la salvó de una muerte histórica total como clase dominante– terminó por ser el principal *obstáculo* para la efectiva maduración de la transición económica hacia el capitalismo.

El desenvolvimiento del capitalismo en Chile dio lugar, pues, desde fines del siglo XVIII hasta comienzos del siglo XX, a densos, complicados y cambiante procesos dialécticos, a transformaciones visibles e invisibles, a realidades aparentes y fuerzas ocultas. La historicidad del cuerpo económico de la nación se revolcó varias veces sobre sí misma. No puede extrañar, por tanto, que los mercaderes y los patrones coloniales, que tenían anclada su identidad en sus ancestros hispánicos lejanos y en sus maestros anglosajones cercanos, no percibieran lo que se desenvolvía bajo sus pies, no miraran con nitidez al horizonte y terminaran perdiendo no solo la conciencia de lo que hacían y la correspondencia entre sus pasos y la realidad, sino que, en definitiva, *conspiraran contra* sus intereses económicos e históricos de largo plazo. Y se dio el caso de una clase dirigente que, al ver morir la imagen retrospectiva de sí misma (su identidad “colonial”), llorara en lugar de *liderar* la Nación, se enajenara políticamente (enajenando a otros) en lugar de proteger y fortalecer la criatura económica que crecía a su lado, y no atinara a otra cosa que dejar el Mercado al arbitrio y voluntad del conglomerado de empresarios extranjeros que había “invadido” Chile. No cabe extrañarse, tampoco, de que, por todo eso, el grueso de la sociedad chilena la descartara, hacia 1920, como clase dirigente, y pensara en *reemplazarla* por “otra” clase social

(que podía ser la emergente clase media o el ya consciente movimiento popular). De este modo, tras su muerte empresarial, debió luchar de inmediato para evitar su muerte política.

Y lo confundieron todo: hablaban de nacionalismo (era la época del Primer Centenario) pero su librecambismo permitía y alentaba la invasión del empresariado extranjero. Defendían la moral pública, pero su parlamentarismo incubaba todas las corrupciones. Hablaban de progreso, pero masacraban una y otra vez a la emergente clase obrera. Depositaban su confianza en la industria salitrera, mientras dejaban morir la hacienda triguera. Defendían recalcitrantemente el padrón oro, cuando Chile era rico en plata y cuando solo el papel moneda y las exportaciones podían dar liquidez a la economía. Aplaudían la modernidad industrial, pero asesinaban, con su ortodoxia liberal, las fundiciones metal-mecánicas y la industria pesada que estaba *produciendo en Chile* los medios de producción (MP). Así, no controlaban lo que conocían, y desconocían lo nuevo. Amaban lo que perecía y reprimían lo naciente. No se criticaban a sí mismos en sus verdaderos errores, pero reprimían salvajemente a los que les indicaban el camino adecuado. Sin teoría que diagnosticara lo que efectivamente estaba ocurriendo, solo sabían escribir y pronunciar diatribas, en un sentido, u otro. O al viento.

En verdad, los giros dialécticos de la transición capitalista terminaron por emborrazarla. Hasta no saber lo que decía, o lo que hacía. Pero su verba embriagada fue registrada, copiada, oída, leída y releída. Lo paradójico es que, 40 años después, esa verba fue recogida por los enemigos de “todas” las burguesías, para apoyarse en ella y combatir mejor... al capitalismo industrial. Es que la historia contiene, a veces, procesos más profundos y cambiantes que la conciencia que pretende dominarlos.

2.- La muerte del aristocrático peso de 48 peniques y la infancia del peso plebeyo “de emisión”.

Los modos de producción parecen nacer y morir lentamente, en procesos de *larga duración histórica*. Pero la agitación social y política que producen en la superficie, mientras mueren o nacen, danza a otro ritmo, configura otros tiempos, hace creer en realidades ficticias. Engaña. Y, a menudo, los contemporáneos corren y gritan en todas direcciones, levantan pseudo-debates, pseudo-teorías, pseudo-problemas y, lo que es más sorprendente, *viven* su propia muerte. Sin morir. Y pasan a otra vida, sin saberlo.

De este modo, la razón colectiva no logra identificar claramente los procesos profundos y se queda girando sobre sus meras apariencias, o sus flotantes epifenómenos. A fines del siglo XIX, dos de estas apariencias fascinaron la razón histórica de la oligarquía, a saber: a) la crisis del “aristocrático” peso de 48 peniques, héroe indiscutido del apogeo colonial, brillo absoluto del oro mercantil, de larga y honrosa vida y, b) la aparición de un

sistema bancario legal, que, según la oligarquía “orera”, sería el gran culpable de la crisis (aunque había surgido para paliar, precisamente, la notoria decadencia del peso colonial), pese a su corta y pecaminosa vida.

Es preciso examinar las razones de por qué la oligarquía fue hechizada teóricamente por estos epifenómenos.

El peso colonial de 48 peniques era hijo, *ideológicamente*, del oro del siglo XVI, pero, *materialmente*, descendía de la minería de la plata de los siglos XVIII y XIX. El honor le venía de los lejanos conquistadores, su función real, de los pragmáticos mercaderes que desviaron los minerales de plata desde el yacimiento minero, por el camino más corto (burlando la Casa de Moneda), hacia las arcas de los barcos ingleses que esperaban en la bahía. Mientras los ingleses no desmonetizaron la plata, el peso chileno (de plata, no de oro) tenía poder de pago dentro y fuera del país. Podía, en virtud de su composición metálica o ley de fino, circular y viajar alegremente a todo lo largo y ancho del mercado mundial. Los mercaderes chilenos compraban y pagaban con él. Mejor dicho: se lo apropiaban, mediante mecanismos usureros de habilitación, en la boca de la mina, y una vez apropiado, les servía como garante de transacción con los poderosos ingleses asomados a nuestras costas. Sobre esa moneda, los oligarcas chilenos (y el Estado) obtenían fácilmente crédito en el exterior, empréstitos externos. Podían vender “a la par” o “sobre la par” los bonos de la Caja de Crédito Hipotecario, en París o Londres, en la seguridad que “era oro” la plata que comprometían. Los mercaderes del trigo se transformaron, basados en él, en orgullosos “hacendados” que construían palacios de lujo en el barrio parisino de Santiago. Lo mismo hicieron los oscuros “habilitadores” de Copiapó. Sobre ese mismo peso, viajaron todos a París, arrendaron departamentos y viajaron en carruajes de cuatro caballos por los bosques de Boulogne. ¿Qué habría sido de la orgullosa estirpe de los *merchant-bankers* criollos sin ese noble bastón que era el peso de 48 d.? ¿Cómo no iban a llorar su rápido colapso y su muerte repentina?

Es que, poco a poco, el peso de 48 d. se volvió internacional. De hecho, se *desnacionalizó*. Pues circulaba más afuera que dentro. Abundaba más en el comercio exterior chileno, que en el comercio interior. Por eso, era aristocrático y millonario hacia afuera, pero escaso, plebeyo y adulterado hacia adentro. Y era más de mercaderes que de productores, y en ningún caso fue *peonal, de inquilino o pirquinero*. Es que, como se dijo, los déficit de la balanza comercial lo empujaban hacia Londres, París o Boston, y de hecho comenzó a *emigrar masivamente* del país mucho antes que los peones. Su manera de circular, claramente centrífuga, exigía excavar apresuradamente las rocas, para extraer la plata o el oro y producirlo. Cada vez con más prisa. Y hasta tanto en Londres o París los mercaderes, los banqueros y los gobiernos se mostraran dispuestos a recibirlo con honores y respetar su estable valor de cambio.

Y sucedió que, desde 1840 en adelante, el movimiento centrífugo de su manera de circular alcanzó tal masividad y velocidad, que superó la producción regular del “dinero de minas”. Hubo que echar mano del circulante monetario interno, que servía para transformar

la plusvalía en dinero de las faenas productivas que *no eran de exportación*, lo cual vació las cajas chicas, haciendo desaparecer el “fondo de salarios” y obligando a los patrones productores a enganchar peones por vía de la deuda, de la fuerza, del cepo y del pago en fichas. De este modo, en el mercado interno no había la masa de dinero suficiente para *monetizar de modo proporcional* la masa de valores que se producía. Había menos dinero que valores producidos. Los precios tendían a caer (particularmente el de la fuerza de trabajo), la ganancia del productor no lograba alcanzar el nivel necesario para acumularse y así permitir la compra de medios de producción. La transformación de la plusvalía en dinero era deficitaria: $(M1 \times D)$ y de consiguiente el ciclo $(-D \times MP)$ era imposible, y no tenía lugar. De suerte que mientras el Producto Nacional Bruto crecía de modo sostenido, la decreciente masa de dinero circulante frenaba las transacciones internas o reducía, por la vía de los menores precios, la conversión de los valores en dinero efectivo. Sin duda, el sistema económico necesitaba lubricante. Estaba frenado por dentro. Seco. Maniatado. Había mucha plusvalía, mucho dolor, y poco desarrollo.

En este contexto, hasta puede entenderse la desesperación de los patrones por reclutar peones para que produjeran mucha plusvalía a cambio de salarios desmonetizados. O entender por qué soñaban con un sistema laboral proto-esclavista. O por qué lloraron abrazados cuando 200.000 peones prefirieron irse del país antes que colaborar con esos patrones en “ese” mercado interno. Y por qué, también, pese a la masa de plusvalía que de todos modos lograron extraer, la productividad caía, los precios internacionales también, mientras el aristocrático peso de 48 d. perdía su prestigio internacional. Por eso mismo, además, la clase obrera industrial *se demoraba* en aparecer.

La *hambruna monetaria* atacó desde 1820, y sin piedad, al mercado interno. En ese contexto, solo los mercaderes criollos que exportaban trigo y otras mercancías al ex virreinato peruano ($M1 \times D$) y los que comenzaron a exportar a Europa cobre y plata desde el Norte Chico ($M1 \times D$) contaron con los suficientes recursos monetarios (D) para arrostrar los estragos de la hambruna. Lo mismo, y en mayor escala aun, contaron los mercaderes extranjeros que importaban mercancía industrial europea ($M3 \times D$). Los mercaderes criollos se dieron cuenta de que, con eso, tenían el control casi total del dinero en el mercado interno (no externo), del crédito y, por tanto, de las tasas de interés. En consecuencia, descubrieron que prestando dinero (o, en su defecto, haciendo “avances” en semilla, pólvora, charqui, herramientas, aguardiente o vituallas a los productores) por sobre el interés permitido, que era de 5% según la Ley, podían obtener una sobre-ganancia *sin* las molestias de disciplinar a un peonaje indócil, ni arrostrar cambios climáticos, ni la inundación o broceo de las minas, que eran los gajes del oficio de *producir*. Por ese camino, la tasa de interés real podía subir por sobre el 20, 30 o 50%, lo que arruinaba al productor y traspasaba a manos del prestamista la propiedad de los factores productivos de aquél. Así, el mercader prestamista o habilitador podía operar con una tasa de ganancia anual *diez veces mayor* que la ganancia normal de un agricultor, minero o artesano, y el *doble o más* de la ganancia mercantil corriente.

La ausencia del peso de 48 d. dentro del mercado interno permitió a los mercaderes especializarse en la *inversión especulativa del dinero*, y no en su inversión reproductiva, como se dijo más arriba. Con lo cual –según se desprende– no solo el aristocrático peso de 48 d. escaseaba en el mercado interno, sino que, cuando aparecía (a cuentagotas desde la mano del habilitador), lo hacía para *expoliar al productor*, anular su cuota de ganancia, asesinar el ciclo (DxMP), enajenarle el apoyo del peonaje y, en definitiva, para matar la única gallina de los huevos de oro.

Hacia 1850 –después de casi 30 años de feroz hambruna monetaria– la situación se hacía inaguantable. Entre otras cosas, porque los mercaderes que especulaban con el dinero *se habían negado siempre, desde fines del siglo XVIII, a que en Chile se creara un sistema bancario formal* (en Europa existían desde el siglo XIII). El crédito público no existía, y el crédito privado era escaso e implacablemente usurero. Algunos mercaderes intentaron establecer bancos privados, pero otros mercaderes se movieron rápidamente para desacreditarlos, chantajearlos y destruirlos. Y para hacer eso colaboraban activamente los comerciantes ingleses y de otras nacionalidades que se habían enquistado en Valparaíso. Detrás del prestigio alcanzado por el peso chileno en el mercado exterior, operaba, pues, impunemente, una feroz garra usurera, manipulada por los mismos orgullosos *merchant-bankers* que se identificaban con ese mismo peso.

¿Qué hacer? Era evidente que *nadie*, dentro de la oligarquía, iba a cambiar esa situación. Quien lo hiciera, cometería suicidio político, traición a su clase, o tal vez algo peor. Solo alguien venido del Gran Mercado, alguien que trajera la “voz solemne de la metrópoli capitalista” podía, por lo menos, tener credibilidad, decir algo, aconsejar algo. Es lo que hizo el presidente Manuel Montt, al *final* de su mandato y *después* de experimentar dos guerras civiles en que los productores, la plebe peonal y hasta las masas indígenas se rebelaron contra “el tirano” (él mismo). No hay duda de que, después de esas grandes asonadas, reflexionó, y concluyó que, realmente, había que hacer algo respecto a la situación monetaria y del crédito. Y contrató a un conocido economista francés (Courcelle Seneuil), liberal por añadidura, quien vino, vio y se dio cuenta de que, o se creaba un sistema bancario público y moderno en Chile, o Chile se precipitaría en una enorme crisis económica, o en otra peor guerra civil. Y redactó un proyecto de ley para crear un sistema bancario. El presidente Montt, liberal convencido, lo convirtió en la Ley de Bancos de 1860, la misma que los grandes mercaderes y los “oreros” execraron por unanimidad, y combatieron hasta después de la muerte del célebre peso de 48 d. Por supuesto, el economista de marras optó por retornar rápidamente a su país y nunca más volver a Chile.

Bajo el amparo de esa Ley, y pese a los sonoros rezongos de la comunidad mercantil de Valparaíso, pudieron, por fin, aparecer los bancos en Chile. Y con ellos, un límite legal que puso fin al crédito usurero. La tasa de interés se estabilizó en torno al 8% anual, y los bancos de emisión comenzaron a lanzar billetes de banco al mercado (“convertibles en oro, a la par y al portador”, rezaba cada uno de ellos), aumentando el “dinero giral”, multiplicando

las operaciones de crédito y ayudando, de modo notorio, a *lubricar* el reseco mercado interno. Para los productores, y aun para la masa peonal desmonetizada, la mayor liquidez del mercado interno vino como maná del cielo. De inmediato, la producción agraria y pirquenera, pero sobre todo la *artesanal e industrial*, comenzó a incrementarse. Y al normalizarse el ciclo (M1xD) en el mercado interno, se consolidó el hasta allí tímido ciclo reproductivo (DxMP) y comenzó a expandirse (como se señaló más arriba). Desde 1870 –década en que colapsó tanto la minería del cobre y la plata como el peso de 48 peniques– un *incipiente sector industrial se hizo notoriamente presente*, lo que llevó, en menos de diez años, a la creación de la Sociedad de Fomento Fabril (SFF). Al mismo tiempo, un creciente número de casas comerciales extranjeras, comprendiendo la situación, decidieron aumentar sus importaciones de (MP), más que las de (M3), e incentivar la mecanización de *todas* las faenas productivas.

Naturalmente, la expansión productiva que se inició después de aprobada la Ley de Bancos de 1860 y desde que los extranjeros incentivaron la mecanización de faenas, comenzó a *depender cada vez más* del mercado interno y del dinero giral y crediticio creado por los Bancos de Emisión, y cada vez menos del aristocrático peso de 48 peniques (excepto para las importaciones de MP). El mercado interno, lentamente, se encaminaba a trabajar con dinero de emisión y con *papel moneda* y ya no con dinero metálico de plata u oro. De este modo, el aristocrático padrón oro (en realidad, de plata), fue también “traicionado” por el desarrollo de las fuerzas productivas vinculadas al mercado interno y no al externo, que trabajaron de preferencia con el dinero de emisión. Así, se fue produciendo, de hecho, la *división del sistema monetario nacional*, donde el peso metálico de 48 peniques rodaba por fuera del país, mientras el peso “de emisión” trabajaba activamente dentro del mismo.

Presionada por los grandes (y aproblemados) mercaderes criollos, esa creciente división o grieta terminó por reventar al interior de los bancos de emisión (que emitían billetes en una cantidad mayor al depósito de oro que tenían en sus arcas). De suerte que el destino fatal del peso de 48 peniques, al aproximarse su desenlace mortal, *se volvió contra aquellos* que –como los bancos– habían sido creados para salvarlo de esa muerte. La crisis, convertida en *boomerang*, se volvía rauda y venenosa contra el más sensato de los intentos por superarla. Eso desorientó también a los “papeleros”.

Hacia 1878 la crisis decantó un dilema político extremo: o se salvaba el peso de 48 peniques permitiendo una “corrida” que haría quebrar el sistema bancario, o se salvaba el sistema bancario cavando la sepultura histórica del peso de 48 peniques. La clase dirigente no pudo menos que dividirse. Y el gobierno oligárquico de turno, que era decididamente liberal (Aníbal Pinto), *optó por salvar los bancos*, declarando la inconvertibilidad de sus billetes (esto es: no se podían “cambiar por oro a la par y al portador”). En la práctica, eso eliminaba el patrón oro y decretaba la muerte formal del viejo peso de 48 peniques. La oligarquía mercantil se enardeció, se puso fuera de sí y luchó (en vano) por largas décadas (hasta 1930, en verdad) para restablecer el patrón oro en el sistema monetario del país. Así,

después de llorar *un año o dos* la retirada de los peones (que le producían la plusvalía total), la oligarquía mercantil lloró por más de *medio siglo* el eclipse total del peso de 48 peniques, que tan bien y tan dignamente había representado y transformado en brillo aristocrático esa plebeya plusvalía peonal. Es que amaba más el brillo del oro que el trabajo humano que lo producía.

Desde entonces, el desarrollo del país dependió, en lo fundamental, de cómo se comportara el “sucio” billete de banco inconvertible (padre carnal del papel moneda) respecto de las necesidades que se derivaban de los *ciclos de acumulación capitalista*, tan reciente y oscuramente nacidos en el mercado interno chileno de fines de siglo. Es decir: dependió de cómo se comportara respecto de: a) la fuerza de trabajo (FT); b) los medios de producción (MP) y c) su relación con el mercado exterior.

Los hechos dejaron en claro que el nuevo peso chileno, muchísimo más plebeyo que su antecesor, jugó un *rol positivo respecto al fondo de salarios*, y por tanto respecto a la transformación del peonaje desmonetizado en un proletariado industrial monetariamente asalariado, y en el mejoramiento relativo de las condiciones de vida de ese proletariado emergente. No es por casualidad que el movimiento obrero organizado haya entrado en escena *al mismo tiempo* (desde la década de 1880, más o menos), al mismo ritmo y compás que la entrada en escena del escandaloso peso “de emisión”. La mayor liquidez constituyó por fin un fondo de salarios relativamente satisfactorio, suficiente para “liberar” al trabajador de las presiones y contratos extraeconómicos, propios de la acumulación primitiva, y para consolidar contratos válidos, que instaron al trabajador a *permanecer* (no escapar) en la faena y a luchar por mejorar su condición salarial *dentro de ese contrato* (sin destruir la maquinaria y otros medios de producción, como antaño). La constitución de ese fondo de salarios permitió la consolidación de la *identidad obrera*, en sentido estricto, haciendo posible, desde entonces, lo que se entiende por *moderna* “lucha de clases”. Es por eso que, cuando los patrones “industriales” comenzaron a pagar salarios en moneda y respetaron los contratos respectivos, los primeros contingentes obreros fueron a la huelga para apoyar a sus patrones, en el sentido de que el Estado debía *fomentar y proteger* el desarrollo industrial.

Distinto fue el comportamiento del peso “de emisión” respecto a los medios de producción (MP). El problema, aquí, es de importancia trascendental. Y fue aquí relevante el hecho de que las casas comerciales extranjeras se *anticiparon* en promover la incorporación de medios de producción “industriales” (MP) en los sectores productivos chilenos (lo hicieron desde la década de 1840, más o menos). Es decir: lo hicieron 30 o 40 años *antes* que el peso “de emisión” viniera a liberar el mercado interno e hiciera posible a los productores invertir regularmente en (MP). Cuando el mercado interno fue liberado por ese nuevo peso, los mercaderes extranjeros *ya habían consolidado un modo mercantil* de proveer la economía con los (MP) que se necesitaban; es decir: la oferta de (MP) fue organizada por esos mercaderes como una función propia del *comercio de importación* y no como una función propia del *sector industrial* emergente. Este desfase de 40 años tuvo un desenlace feliz

para esos mercaderes, gracias a la aparición del peso “de emisión”, porque éste desencadenó la demanda de (MP); pero, a la vez, tuvo un desenlace fatal para el flamante sector industrial, que dependió, para su desarrollo reproductivo, de esas importaciones, de esas casas comerciales, y del tipo de dinero que se usaba en las transacciones del mercado externo. Donde ese tipo de dinero no era el peso “de emisión” precisamente, sino el dinero con respaldo en oro (libras esterlinas, sobre todo) que exigía el poderoso Banco de Inglaterra.

El peso “de emisión”, por tanto, si bien produjo la liberación y expansión de la clase trabajadora (FT), no pudo potenciar el emergente sector industrial añadiéndole la estratégica producción de (MP), dado que éstos formaron parte de un negocio mercantil, ligado al mercado externo y no al interno. Con el agravante de que, al no hacer eso, cedió al dinero con respaldo en oro (libras esterlinas, etc.) la función estratégica de potenciar el importante ciclo (DxMP), de importancia crucial para el desarrollo (ya no la transición) del modo de producción capitalista industrial en Chile. Esta impotencia (de nacimiento) del peso “de emisión”, se vio agravada porque la oligarquía criolla, sintiendo el vacío bajo sus pies, trató de asociarse a como diera lugar, de cualquier modo, incluso privilegiando, al conglomerado mercantil extranjero. Por esto, hacia 1906, cuando los industriales chilenos quisieron reivindicar para sí la producción total de (MP) y el abastecimiento total de (MP) para el mercado interno y también para la región, se encontraron con la oposición cerrada de las casas comerciales extranjeras, de la clase política, e incluso de otros industriales que se habían acostumbrado a importar, no a producir, los (MP) que necesitaban.

Dada esta situación, el débil (aunque masivo) peso “de emisión” resultó impotente para sostener el desenvolvimiento del capitalismo un poco más allá de su mera “transición”. Resultó impotente para transformar la emergente clase industrial en un liderazgo capaz de desbancar al conglomerado mercantil extranjero, de derribar de una vez a la lamentosa oligarquía colonial, a la clase política fusionada en un parlamentarismo de patotilla, y de promover dentro del país la potenciación de todos los ciclos de la acumulación capitalista. Tal, que provocara el ansiado *take off*. En verdad, dejó todo a medio camino: no pudo empujar el peso de 48 peniques al olvido definitivo; no pudo mantener el apoyo de la clase obrera al sector industrial; no logró que la producción de (MP) sustituyera su importación; ni convirtió a la clase política en una clase nacionalista orientada firmemente hacia el desarrollo productivo, no especulativo, de la economía. Menos aun pudo conseguir que la masa peonal fuera absorbida por el proletariado industrial. Por eso, tras dos o tres décadas de progreso sostenido, la transición hacia el capitalismo industrial se frenó, hacia 1908. Y ni los mercaderes de todo tipo, ni los especuladores, ni siquiera los flamantes industriales, pudieron evitar que todo el país se engolfara en el desconcierto, en la “cuestión social” y en un anti-oligarquismo radical.

El problema de fondo, desde la perspectiva de la acumulación capitalista, fue que la economía chilena ingresó al siglo XX trabajando con un sistema monetario dividido, algo así como un bi-monetarismo, donde el grueso de la transformación de la plusvalía en dinero

(M1xD) se realizaba en el mercado interno y utilizando como medio de pago el peso “de emisión” (D1, en adelante), mientras que el grueso de la transformación del dinero en capital, que implicaba la *importación* de (MP), fue intermediada e interferida por un nuevo, estrecho y monopolístico cuello de botella: *el cambio* del peso “de emisión” por la moneda de los intercambios internacionales (libras esterlinas y oro; D2, en adelante), necesaria para importar (MP). La *tasa de cambio* se transformó, desde entonces, en el regulador de la acumulación capitalista en Chile, válvula que no manejaba ni la oligarquía local, ni el Estado, ni los industriales, sino el conglomerado mercantil-financiero de las compañías extranjeras avocindadas en Chile y, en menor medida, los pocos chilenos que participaban de las ganancias (D2) que proporcionaban las exportaciones de salitre. De este modo, a poco de nacer, el desarrollo del capitalismo industrial en Chile se vio frenado por una válvula reguladora que más trabajaba en contra que a favor, pues no solo hacía depender todo el proceso productivo de un conglomerado mercantil (las casas importadoras de MP), sino que el manejo de la tasa de cambio imponía además la intervención de ajustes automáticos de difícil control, sobre todo porque podía ser manejado, más y mejor, por extranjeros.

La nueva clase patronal-productora, luego del impulso inicial dado por el peso “de emisión”, se halló entonces encajonada en la zona “pesos” de la economía, *sin* acceso fácil a la distanciada zona “oro o libras esterlinas”. Eso equivalía a quedar alejado de (MP), y muy cerca o a merced de las expectativas de la fuerza de trabajo (FT). Por eso, la lucha de clases era, hacia 1900, una probabilidad mayor que el real desarrollo capitalista, y el socialismo, un proyecto más realista que el liderazgo burgués. Es que, a poco de nacer, la acumulación capitalista industrial se encontró asfixiada monetariamente. Atrapada en la tendencia a la baja del tipo de cambio. Pues, de hecho, el valor de cambio del peso “de emisión” comenzó a descender rápidamente después de 1880, sin lograr estabilizarse. A tal punto que, siendo su cambio de 45 peniques y más hacia 1860, bajó a 38 d. a fines de siglo y solo a 6 d. hacia 1927. La caída del aristocrático peso de 48 peniques arrastró, en su caída, al propio peso “de emisión”. De este modo, la inversión en los (MP) importados se volvió cada vez más cara para los productores que solo operaban en el mercado interno. Estalló así una inflación de costos. Por esto, desorientados, muchos productores atacaron al peso “de emisión” y no hallaron nada mejor que sumarse a la vieja oligarquía para exigir el retorno del patrón oro. Hacia 1895, y tras derrocar a Balmaceda, esa oligarquía restableció el patrón oro, pero su vocación especulativa –que en ella era ya visceral y profunda– la indujo a sacar rápidamente el oro del país para operar especulativamente en el mercado exterior. Cuando volvió, el patrón oro lo hizo en manos de la vieja oligarquía (no de la emergente), y por la misma razón, tuvo que irse, en las manos de la misma oligarquía. Su “visita” no duró más de tres años. Su nueva fuga, en carambola, precipitó más profundamente la caída del tipo de cambio del desorientado peso “de emisión”.

Los dos ciclos básicos de la acumulación capitalista, que el modo de acumulación colonial mantuvo disociados a lo largo de tres siglos, fueron unidos por primera vez por las

compañías comerciales extranjeras y refundidos aun más por la aparición masiva del peso “de emisión”, pero fueron de nuevo *distanciados* (de un modo distinto al colonial), por la implacable presencia disociadora del tipo de cambio. La vieja enfermedad de la economía colonial tendía a reaparecer, endémica, justo cuando el capitalismo industrial, ya constituido, comenzaba a tomar fuerza y velocidad. Pero era una enfermedad distinta, de todos modos, porque, si durante la economía de acumulación primitiva el mal consistía en la *ausencia* del ciclo (DxMP), durante la primera etapa del capitalismo industrial el mal consistía en que la *presencia* del ciclo (DxMP) se hallaba sofocada, aherrojada y finalmente succionada por un intruso e inflacionario “tipo de cambio”: (D1x D2), inexistente antes de 1878.

Así, si la fórmula de la acumulación colonial era: (M1xD) y (DxM2,3), *sin* la intermediación del ciclo [(DxMP) con resultado +(M1xD)], la fórmula del capitalismo industrial chileno, en la fase de su primera asfixia, fue: primero: (M1 x D1) o fase de transformación de la plusvalía en dinero. Segundo: (D1 x D2), fase intrusa de cambio de dinero interno por externo. Tercero: (D2 x MP), fase de inversión reproductiva o transformación del dinero en capital. Y cuarto, el ciclo de desarrollo *ampliado*: + (M1 x D1). Y así sucesivamente. En resumen:

[(M1xD1) y (D1xD2)] , [(D2xMP) y + (M1xD1)]

Se observa que el ciclo intruso (D1xD2) separa claramente los dos binomios del proceso acumulativo, manteniendo disociados sus ciclos fundamentales.

Dicha intermediación no era solo una interferencia técnica. Era también la presencia endémica del conglomerado mercantil-financiero extranjero, que había *sabido ser y mantenerse hegemónico*, tanto en la etapa de acumulación primitiva, como en la etapa de acumulación capitalista de la economía chilena. Sapiencia que no había tenido la oligarquía chilena de estirpe colonial, que, si bien pudo acompañar a ese conglomerado –en calidad de socio empresarial menor– durante la primera etapa, ya no pudo hacerlo durante la segunda. Mejor dicho: no pudo seguir siendo socio *empresarial*, razón por la que se convirtió, después de 1900, solo en su socio menor *político-estatal*. Pues, si perdió a manos de ese conglomerado el Mercado Externo e incluso buena parte del Mercado Interno, logró en cambio mantener su control sobre el Estado (a cuyo efecto debió aceptar, con olfato histórico, su democratización) y, a través de éste, mantener un nivel de negocios y de participación menor en las ganancias generales del gigante extranjero. Pues fue éste el que se convirtió, entrado el siglo XX, en el verdadero conductor de la economía chilena. Un conductor que promovía la industrialización, es cierto, pero subordinada a la lógica *mercantil y financiera* de su dominación. Pero éste es un problema que deberá examinarse más adelante.

La muerte del aristocrático peso de 48 peniques –que fue lenta y dolorosa para algunos pero no para todos– fue, pues, beneficiosa para la economía productiva y para la clase trabajadora. De sus cenizas se levantó, esperanzador, el ciclo (DxMP), solo que no de la mano de la clase capitalista industrial, sino de la del empresariado comercial extranjero.

Por paradoja, las compañías “capitalistas” extranjeras, en este sentido, operaron como un virtual caballo de Troya del viejo capital mercantil colonial, pues su presencia hegemónica contribuyó decisivamente a que los ciclos acumulativos del capital se *mantuvieran* disociados (ubicándose ellas como estratégico “nexo” entre ambos). Por eso, el capital extranjero tuvo un comportamiento tan ambiguo para el capitalismo chileno como el de la oligarquía colonial. Nada parecía claro a comienzos del siglo XX.

Excepto, quizá, el desarrollo *cultural y político* del emergente proletariado industrial, de la emergente clase media burocrática y, también –¿por qué no?– del viejo y cazarro peonaje marginal.

3.– La tortuosa transición al capitalismo del segundo sector primario-exportador (1850-1930).

Durante el “apogeo colonial” –como se indicó más arriba– la frontera agrícola se extendió hacia el sur del Bío-Bío, como efecto, primero de la invasión pacífica realizada por los arranchamientos peonales en territorio indígena, y después por la invasión violenta perpetrada por el Ejército, detrás del cual entraron los especuladores de tierras, los emergentes bancos de emisión y los aparatos de Estado. Fue una ampliación geométrica del territorio triguero y ganadero, consumada al más puro estilo de acumulación primitiva: expropiando tierras indígenas. Tuvo, pues, escasas diferencias respecto al estilo de ocupación violenta llevada a cabo, como gesta heroica, por los conquistadores del siglo XVI (en este caso los “héroes” fueron los militares de la Patria) y con la sola diferencia que, durante la segunda mitad del siglo XIX, detrás de los invasores no venían “huestes” de colonos pobres, sino “compañías capitalistas”, unas especulativas (las criollas, que recibieron graciosas “mercedes de tierra”) y otras *proveedoras* de maquinaria agrícola, fertilizantes, motores eléctricos y otros medios de producción (las extranjeras, que con ello acumularon capital comercial, más y mejor).

La expansión de la frontera agrícola hacia el sur mezcló, pues, la vieja acumulación primitiva con la moderna acumulación industrial, donde los nuevos conquistadores fueron los especuladores criollos (que se quedaron con la propiedad de la tierra) y las casas comerciales extranjeras (que dieron a esta nueva colonización el “toque” capitalista), fundidos en una asociación en la que los primeros controlaron la realización de la plusvalía en dinero, mientras los segundos, transformando ese dinero en capital, multiplicaban astutamente su acumulación *mercantil*. De modo que, pese al carácter capitalista de esta expansión (por la asociación mencionada), el corrosivo “tipo de cambio” (D1xD2) comenzó a trabajar cotidianamente *contra* los flamantes propietarios, y a *favor* de los viejos mercaderes foráneos. Nada nuevo había, en este sentido, bajo el sol del sur del territorio.

Una diferencia significativa, sin embargo, fue que, como los flamantes bancos de emisión participaron desde atrás en esta aventura colonizadora (haciendo el papel que con Valdivia desempeñaron los mercaderes peruanos), los nuevos expedicionarios, pese a que muchos “expedicionaron” *sin* moverse de Santiago, dispusieron de abundante dinero “de emisión”. Tanto, como para utilizar administradores, palos blancos (entre otros, el propio Ejército) y *para no tener que recurrir al sistema de inquilinaje*. No tenían para qué arraigar familias completas de campesinos mediante los mecanismos de la deuda usurera. No tenían para qué reproducir el sistema de relaciones laborales que se había “desarrollado” en las haciendas. Podían darse el lujo de ser patrones modernos y *pagar salarios monetarizados*, como si fueran extranjeros. El pecaminoso peso “de emisión”, en este sentido, obraba milagros. Abundaba. Los nuevos colonos (propietarios) nadaban en liquidez. Se bañaban con ese signo monetario. Gracias a éste, pues, los fundos del Nuevo Sur no tuvieron inquilinos, sino un peonaje agrícola asalariado. Es decir: un auténtico *proletariado agrícola* que, tempranamente, trabajó con máquinas, en fundos con altos índices de mecanización productiva.

Un fenómeno similar (solo que con “mercedes de tierra” equiparables en territorio a un pequeño país europeo) se produjo en los fundos ganaderos del Extremo Sur (Aysén, Patagonia, Magallanes).

Las casas comerciales extranjeras, que trabajaron eficazmente para dotar de equipos industriales a las nuevas y enormes “mercedes de tierra”, decidieron pronto que ese buen negocio (que las convertía en el Mecenas del emergente capitalismo agrícola) podía repetirse y multiplicarse con el viejo “sistema de haciendas”. Asociándose, a este efecto, ahora con los orgullosos patricios del Valle Central. Seducidos por ese Mecenas, los hacendados comenzaron a comprar toda clase de máquinas trilladoras, motores a vapor para molinos, “tramcars” para el transporte de los productos y los trabajadores de la hacienda, motores eléctricos para obtener energía, etc. De este modo, esas casas comerciales se convirtieron en “habilitadoras” de habilitadores. Y los propios bancos de emisión establecidos por los hacendados comenzaron a endeudarse sistemáticamente con esas casas y con los *bancos extranjeros* que, atraídos por el auge boyante de aquéllas, aparecieron en el país en la década de 1880, como un refuerzo para el ya potente conglomerado empresarial extranjero.

Hacia 1890, los latifundistas de viejo y nuevo cuño, llevados de la mano por ese conglomerado, creían vivir otra época. Un *risorgimento*. El progreso en sí. Por eso, desde que comenzaron a construir su propia imagen del industrialismo –siempre de la mano de su Mecenas– exigieron al Estado que les construyera una red de ferrocarriles para transportar el trigo y la harina desde el Lejano Sur y del enclaustrado Valle Central, a los puertos de exportación. Pues había que satisfacer a los mercados antiguos (Perú), a los de ocasión (Australia, California) y a los de la modernidad (Inglaterra). De esa manera, las inversiones estatales vinieron a bajar el costo del transporte –y por tanto el costo de producción– a todos los latifundistas, incrementándoles de paso su capacidad competitiva respecto al mercado internacional. No contentos con eso, los hacendados viejos y nuevos se movieron

también para dismantelar los gremios de estibadores –que controlaban las tarifas de embarque y desembarque, incluyendo a veces la de bodegaje– y reemplazarlos por redes de muelles y malecones, grúas mecánicas y cuadrillas de trabajadores propios.

No hay duda de que, bajo el liderazgo del conglomerado comercial extranjero, la clase latifundista, durante el último tercio del siglo XIX, comenzó a sacudir sus estigmas primitivos, a transformar su sentido de empresariedad y a caminar su propio derrotero hacia el capitalismo industrial. Su control de los aparatos de Estado –que aumentó cuando la liberalización del voto le permitió hacer votar a sus inquilinos– le permitió sumar su peso extraeconómico para avanzar por ese derrotero. Así, entre 1890 y 1910, aproximadamente, el sistema de haciendas, lo mismo que el sistema de fundos capitalistas del Nuevo y Extremo Sur, pudieron mantener altas cifras de exportación, y obtener en retorno una masa decreciente pero significativa del codiciado (D2), con lo cual pudieron mantener su nivel de transacciones y contratos con el poderoso conglomerado mercantil extranjero.

Con todo, el precio internacional del trigo comenzó a declinar sostenidamente. Nuevos y enormes productores de trigo entraron en escena en el mercado mundial (Canadá, Australia, Argentina y el propio Estados Unidos). Las grandes distancias que separaban a los latifundistas chilenos de los mercados de consumo mundial conspiraron también en su contra, junto con los fletes, los seguros y las variaciones climáticas. La progresiva desvalorización del peso chileno “de emisión” (irreversible por la desmonetización de la plata en las redes de pago del mercado mundial) tornó el cambio (D1xD2) en una operación cada vez más difícil y costosa. En consecuencia, la mecanización de las faenas agrícolas no solo se concentró en un grupo reducido de latifundios (los que operaban con mejores condiciones y oportunidades de exportación o de apoyo crediticio extranjero), sino que *se frenó* justo en los años del Primer Centenario.

Sintiéndose comprimidos y sofocados por la coyuntura, los latifundistas echaron mano del dinero y del crédito “de emisión” (lo cual incrementaba la furia de los mercaderes de Valparaíso, criollos y extranjeros). Muchos se hicieron francamente “papeleros”. Otros se colgaron de las libras esterlinas o letras en oro contra Londres que el Estado traía al país con los empréstitos externos, y que luego filtraba a los bolsillos de los latifundistas por la vía del crédito hipotecario (que, a su vez, se amortizaba, no en libras ni en oro, sino en plebeyos pesos “de emisión”, a largo o indefinido plazo). Desesperados por la escasez y precio creciente de (D2), no pudieron mantener el nivel de sus adquisiciones de (MP), ni fusionados los dos ciclos de la acumulación capitalista. La productividad agrícola comenzó a bajar violentamente. La competencia en el mercado internacional ya no se podía sostener. Hacia 1910 era claro que, para ellos, la transición al capitalismo industrial no seguía más allá. Era su punto límite. El punto donde comenzaba, ahora, su involución. Su retorno a las relaciones coloniales de producción hacendal. El punto en que, de nuevo abrazados, comenzaron a invocar a coro *el retorno del inquilinaje*.

Si esto ocurría en la transición circular de los terratenientes hacia el capitalismo industrial, en la *clase media rural y el campesinado* la situación fue, desde 1860, más o menos, de crisis radical. Todos los caminos del desarrollo, para este estrato de productores, fueron bloqueados por hacendados y mercaderes, ambos coligados. Como tal, este bloqueo se instaló *antes* que los hacendados iniciaran su “corta” transición al capitalismo industrial. De modo que este estrato de productores no pudo, por tanto, convertirse en una pequeña burguesía agrícola, en una real clase media rural, que poblara y desarrollara los pueblos y ciudades de provincia. Esto provocó su prematura disgregación como “clase”, y su pulverización en forma de masas de rotos vagabundos, que se dispersaron por todo Chile y fuera de él, como se indicó más arriba. Sin embargo, durante las dos o tres décadas que duró la transición latifundista hacia el capitalismo industrial, esa masa de rotos fue invitada a trabajar como peón “a trato”, como mediero, o como “obrero agrícola” (sobre todo en el Nuevo y Extremo Sur). Pero esto no duró mucho: después de 1910, cuando el ciclo (D1xD2) seguido de (D2xMP) se cerró para los terratenientes, y cuando las haciendas del Valle Central comenzaron a producir más vino que trigo y, al no poder seguir pagando salario monetizados, a llamar a nuevas familias pobres para re-arraigarlas, los rotos del camino no encontraron mejor alternativa que, de nuevo, cobijarse bajo el sistema resurrecto del inquilinaje. Y no por auge del feudalismo, sino por asfixia del emergente capitalismo. Con un agregado asaz significativo: esta vez, la masa de inquilinos tenía cerca un movimiento de obreros y peones “industriales” que no parecían dispuestos a vivir idéntica *involución* en sus relaciones sociales de producción.

De este modo, luego de una esperanzadora transición al capitalismo industrial, las grandes haciendas del Valle Central se fueron convirtiendo, desde 1910, en la zona retrógrada y en los “burgos podridos” del capitalismo y la sociedad chilenos. Es decir: en un sector productivo que, por siglos, estuvo organizando su vida útil para *exportar*, pero que, después de 1920 o 1930, no solo no exportaba, sino que tampoco lograba abastecer el mercado interno y, por el contrario, parecía haberse organizado al revés: para *importar* trigo, *deshumanizar* al proletariado agrícola y ser un *peso muerto* en los intentos que el país realizaba para desarrollar su economía. La grotesca potencia política de los dueños de haciendas –que perduraría hasta la década de 1950– ocultó apenas la putrefacción capitalista que infectó esas propiedades, pero, a la vez, obstaculizó, a plena luz del día, la aplicación de la medicina que podía sanarlas. Es que, en Chile, la muerte empresarial no traía consigo, necesariamente, la muerte política. Eran las paradojas dialécticas de su transición al capitalismo.

En el sector minero exportador se presentó un panorama igual, pero distinto. Lo mismo que en la frontera agrícola del sur, fue la masiva instalación productiva del peonaje (los llamados “buscones” o “pirquineros”, en este caso) lo que produjo el corrimiento de la frontera minera hacia el norte del río Aconcagua. Y lo mismo que en el sur, detrás de la invasión peonal llegó la horda de “habilitadores”, “pulperos” y, en este caso, de los llamados

“grandes mineros” (hacendados y mercaderes que se dedicaron al negocio redondo de habilitar a mineros pobres). Con algunas diferencias: en el sur, los habilitadores llegaron detrás del Ejército *después* de 1880, mientras que en el norte fueron llegando progresivamente desde fines del siglo XVIII hasta *mediados del XIX*. Como llegaron antes, los habilitadores de la frontera minera *no operaron dentro del boom del peso plebeyo “de emisión”*, razón por la cual no fue la banca sino los mismos viejos habilitadores los que manejaron los flujos de dinero y del crédito y los que, por la misma restricción monetaria que provocaban, mantuvieron por largo tiempo el sistema de salario en fichas, cuando en el Nuevo Sur apenas se utilizó. Por todo esto, el proceso de transición al “capitalismo minero” pasó aquí por “otras” etapas:

- a) la de *habilitación usurera* de los mineros pobres, con ganancias mercantiles maximizadas y destrucción de los pueblos mineros (las “placillas”);
- b) la de *monopolización progresiva del proceso productivo*, en especial de la fase metalúrgica (chancado, fundición) y de comercialización (que permitió entrar en connivencia con los mercaderes ingleses para burlar la Casa de Moneda), y
- c) la de *inversión reproductiva* (DxMP) en la fase extractiva y metalúrgica (grandes hornos de fundición, empleo de ferrocarriles) con peonización primitiva de la masa laboral y organización de cuadrillas de estibadores dependientes.

Claramente, el capitalismo minero de la frontera norte constituyó un ataque del capital comercial (habilitador) al flanco débil de las micro-empresas productivas instaladas en los cerros por los “buscones” y otros mineros pobres. La sistemática *explotación* de éstos permitió a los mercaderes del cobre y la plata realizar grandes exportaciones entre 1832 y 1850, aproximadamente, *sin* modificar el modo de producción pirquinero. Y en esas condiciones se realizó lo que fue el aporte minero al “apogeo colonial”. Esa continua explotación, al producir el despojo del proceso productivo y el consiguiente traspaso de propiedad, permitió a los mercaderes invertir sus ganancias en la compra de (MP), mecanizar las faenas, sobre todo en las fundiciones cercanas a los puertos y en el transporte metalero. La inauguración del estratégico ciclo (DxMP) hizo posible que esos habilitadores aumentaran la producción y multiplicaran sus ya millonarios ingresos. Sin embargo, pese a que promovieron (DxMP), siguieron operando en el *mismo* tipo de yacimientos que habían trabajado los pirquineros (superficiales y de alta ley) y utilizando el *mismo* sistema de trabajo colonial (proto-esclavista). En este sentido, al igual que los capitalistas agrarios del sur, los del norte agregaron la inversión (DxMP) a una estructura productiva constituida según la lógica de la productividad colonial. Por esto, el *monto* de las inversiones en (MP), si no fue poco en cantidad, resultó parcial y limitado en profundidad. De esta limitación da cuenta el hecho de que no lograron evitar ni los alzamientos peonales en la faena, ni la fuga del peonaje, ni el agotamiento de los yacimientos de alta ley, ni la caída abrupta de la tasa de productividad. La crisis de la frontera minera fue, en ese contexto, inevitable,

y se produjo mucho más abrupta y secamente que la de la frontera agrícola del sur, pues ocurrió justo cuando la actividad minera se hallaba (hacia 1870) en el máximo de su producción y exportación. Así, el capitalismo minero de prosapia colonial se despidió de la transición al capitalismo industrial casi medio siglo antes que su pariente del sur.

Por lo anterior, la crisis del norte minero desembocó en el despueble progresivo de una zona que, por algunas décadas, rezumó prosperidad. La llamada “burguesía minera”, que recibió de lleno la crisis productiva –pero sin perder ninguno de sus millones –, debió entonces emigrar más al norte, hacia el centro, o hacia el sur del país. Se dio el caso de una caravana de millonarios vagabundeando el país, no para arrancharse con sus familias, sino para instalar sus palacios de tipo morisco, victoriano o Tercer Imperio, y para husmear la *oportunidad de alguna inversión “especulativa”*. De hecho, la inversión especulativa (que requería del oportuno apoyo de una “gestión” política al interior de los poderes del Estado) fue la única actividad “empresarial” que quedó disponible para muchos después de 1880. Eso implicaba radicarse en Santiago (lo más ostentosamente posible), compartir con los viejos *merchant-bankers*, los adustos pelucones y los discolos liberales, para moverse con familiaridad dentro del Estado y para, desde allí, estirar astutamente los dedos especulativos hacia la elástica frontera agro-ganadera del Sur y hacia la repentina, gloriosa e insondable frontera salitrera hacia el Norte. Casi sin interrupción, la crisis minera fue seguida de inmediato por la expansión especulativa hacia el Sur y la expansión especulativa hacia el Norte. Santiago atrajo las fronteras productivas hacia sí, y las convirtió en fronteras especulativas desde sí.

La masiva conversión de la oligarquía hacia la especulación profundizó el despojo de las provincias, irritó aun más a la emergente clase obrera, a los estudiantes, profesores y hasta la clase media “siútica”, y desprestigió de una vez por todas a los viejos *merchant-bankers* y a los políticos de todo pelaje. Situada entre el poderoso conglomerado mercantil extranjero y el crecientemente poderoso movimiento crítico de la ciudadanía baja y media, la oligarquía, “unificada” por la emergencia (la hacendal, la habilitadora, la política, la militar, la eclesiástica y la del Nuevo Sur), *parlamentó al infinito* su propia incapacidad, la capacidad de los extranjeros, la insolencia de los rotos y la emergente traición política de los “siúticos”. Su caída total debió haber ocurrido, por eso, en la década de 1880, o en torno a 1890. Pero *la salvó el ciclo salitrero*. Mejor dicho, la crisis fue postergada tres o cuatro décadas por la irrupción del ciclo salitrero. Fue como si el llamado “auge del salitre” no hubiera sido otra cosa que un paréntesis dentro del proceso histórico de la crisis colonial y la transición capitalista. Pues, en estricto rigor, su irrupción no resolvió nada, y postergó todo. Aunque, tal vez, su capacidad para estirar el proceso *dio más tiempo* al movimiento popular y de clase media para consolidar sus formas asociativas, su identidad de clase y sus ideas de independencia política. Tanto, como para que, una vez cerrado el dicho paréntesis, ese movimiento quedara situado como un serio candidato a dirigir políticamente el país, *antes* que concluyera adecuadamente la transición chilena al capitalismo industrial.

Se le ha dado gran importancia histórica al ciclo salitrero. Se le ha estudiado desde todos los ángulos. Tanto, como para oscurecer otros períodos y procesos profundos que, tal vez, son más importantes que él. Es cierto que, como “ciclo histórico”, es *redondo*, con comienzo y final, casi hermoso: tiene un comienzo de epopeya (la triunfal Guerra del Pacífico), seguida de una estupidez de comedia (la cesión de los certificados salitreros a los especuladores ingleses) y un final de tragedia (Primera Guerra Mundial y crisis comercial de 1930). Provocó en todo el mundo una suerte de fiebre blanca. Una abigarrada masa cosmopolita invadió el desierto (peruanos, bolivianos, chinos, rotos chilenos, ingleses, italianos, etc.), cubriéndolo de campamentos, máquinas, rieles y dinamitazos. Miles de barcos salitreros bajaron hasta Iquique y otras caletas para repartir la sal blanca por todo el globo terráqueo. Por primera vez, Chile llenó el mundo con *affiches* y *posters* que hablaban de ese producto y de esta tierra. Muchos se hicieron millonarios (no todos eran chilenos) y exhibieron su riqueza ostentosamente por todas partes. En el Club de la Unión y en las Bolsas de Comercio los patriarcas se acaloraban negociando acciones y bonos, construyendo y deconstruyendo sociedades de papel e inversiones de portafolio. Pero luego todo acabó. El desierto se pobló de fantasmas. El viento revolvió los papeles. Y el silencio reinó, hasta la llegada, bulliciosa, de los historiadores.

El ciclo de la hacienda es tan redondo y perfecto, históricamente, como ése. Pero es menos espectacular y ha sido menos estudiado. El ciclo de la minería del cobre y la plata de Norte Chico es igualmente hermoso: comenzó con los rotos, siguió con los millonarios y terminó, también, con fantasmas. El ciclo industrial promovido por los artesanos plebeyos fue, tal vez, más profundo, pero, a la vez, más soterrado, pero no terminó con fantasmas, sino con rebeldes políticos, asonadas, mutuales, liberales rojos y socialistas. Sin embargo, se ha estudiado *solo* su escenografía política. El ciclo de la oligarquía colonial y su breve paso por el capitalismo industrial antes de sumirse en el hoyo negro de la especulación es, también, un ciclo históricamente hermoso: es una obra de teatro monumental, con un primer acto *serio*, de triunfo y de gloria; con un segundo acto *dramático*, plagado de engaños, disimulo y astutas estratagemas políticas, y un tercer acto de *despliegues elásticos*, de cómo no morir ante la crisis final, donde los héroes, pese a sus derrotas sucesivas, no pierden jamás, ni su poder, ni su gloria. Son los claroscuros de la resiliencia oligárquica. La dialéctica de su sobrevivencia. Pero tampoco ha gozado este ciclo de una historiografía profunda, erosiva y descarnada.

El salitre entró en la economía del Norte de este país del mismo *modo primitivo* que la agricultura del Centro y del Sur y que la minería del Norte Chico (mediante la apropiación violenta de los recursos naturales), pero salió, después de su crisis, cargado de historias, novelas, relatos, fantasmas, telenovelas y poesías. Atrayendo la atención, la investigación y hasta la teoría hacia la *intrascendencia* de su paso por dentro de la transición al capitalismo en Chile. Como un volador de luces que induce a levantar la mirada hacia el vacío del espacio y sacarla de la realidad concreta de los pies. Aparte de esto, el ciclo salitrero no innovó

respecto a los otros ciclos: hubo ocupación violenta de recursos “de otros”; hubo una ola de retaguardia que inundó todo: la de los “inversionistas” en máquinas y herramientas (extranjeros) pero también en papeles de la Bolsa (chilenos); el proceso productivo “combinó” también los (MP) industriales (implicando cuotas variables de “inversión reproductiva”) con la explotación *extensiva* del recurso natural y la explotación *intensiva*, pre-monetary, de la fuerza de trabajo. Detrás del “desierto productivo” operaron activamente el conglomerado empresarial extranjero, los bancos de emisión chilenos y los agiotistas de todo tipo, de modo que no se dio, como en el sistema de haciendas y la minería colonial, una situación de iliquidez monetaria. *Sin embargo, se trabajó con salarios desmonetizados*. Lo que, por la misma época, no ocurría ni en los centros industriales de Santiago y Valparaíso ni en los fundos madereros y ganaderos del Nuevo y del Extremo Sur. El salitre no fue, por esto, el sector más avanzado (o “de punta”) de la transición chilena al capitalismo industrial, pues conservó más elementos arcaicos que el sector industrial emergente y que la agricultura capitalista del Sur. Al mismo tiempo, desde el punto de vista de su control capitalista y gerencial, el salitre fue un sector menos unificado y homogéneo que los otros dos sectores mencionados, aparte de estar permeado en todas direcciones por actividades de tipo especulativo.

En el balance neto, el salitre incrementó el poder *comercial* del conglomerado capitalista extranjero, pero no el poder *productivo* de ningún sector de la economía nacional. Al mismo tiempo, hundió al empresariado criollo en el juego de las transacciones bursátiles y de papel. No aumentó el poder *empresarial* del Estado: más bien, constituyó dentro de éste un capital dinero libre (“D”, a secas), que lo transformó en un *mercado fiscal* acosado y dependiente de la voracidad especulativa de la oligarquía en decadencia, haciéndolo fracasar como maquinaria administrativa. Si incentivó la *formación* de una red industrial de apoyo a la producción salitrera, no incentivó su *desarrollo*, puesto que la importación de maquinarias y herramientas que realizaba –con grandes ganancias– el mismo conglomerado extranjero que controlaba la marcha global del salitre, constituyó un *techo insalvable* para el despegue final de esas industrias. La “prosperidad” que creó el salitre fue, sin duda, de fachada: imponentes edificios públicos y privados (fueron palacios, escuelas, cárceles o regimientos), ferrocarriles varios de relevancia coyuntural, derroches fiscales y “de clase”, inversiones reproductivas que pudieron haberse proyectado como desarrollo capitalista (sobre todo entre 1900 y 1908), pero que no hallaron mercado externo (dominado por los extranjeros), ni interno (*idem*), ni hallaron un tipo de cambio favorable de (D1xD2) para seguir importando (MP), ni encontraron en el Estado o en la clase política civil o militar el apoyo extraeconómico necesario para impulsar un *sostenido* despegue capitalista. Bajo el paraguas del salitre, todos querían enriquecerse, pero nadie quería desarrollar el capitalismo. Y éste avanzaba nadie sabe cómo, *sin* capitalistas que lo llevaran de la mano (capitalistas chilenos, se entiende). Pues los extranjeros, que sabían lo que hacían, desarrollaban *en Chile*, a vista y paciencia de la oligarquía, “su” capitalismo (mercantil); lo que

confundía a muchos, que veían lo que hacían los extranjeros *en* el país como si fueran los resultados *del* país, o, lo que era peor, como el balance positivo de la acción de dominio de su clase dirigente. Por eso, las grandes fiestas del Primer Centenario constituyeron un gran engaño para todos. Una gran farsa.

Quien no podía engañarse con todo eso era la clase trabajadora salitrera. No por ser quien era, o porque el salitre fuera la avanzada capitalista en el país, sino, simplemente, porque el sistema de trabajo proto-esclavista (con salario desmonetizado, pulpería, cepo, etc.) ya había sido estrenado dos veces *antes* del ciclo salitrero: en la hacienda y en las minas del Norte Chico, y en ambos casos fracasó, y el peonaje se *rebeló y dispersó* por los derroteros de su mala fortuna, y las faenas vaciadas se llenaron de fantasmas y lágrimas de oligarca. Y porque, paralelamente con el ciclo salitrero, los núcleos industriales emergentes en el Centro del país y el trabajo asalariado y monetizado de los fundos capitalistas del Sur mostraban un *modelo alternativo*, de lejos superior al implantado en las oficinas del nitrato. En esta situación, la masa trabajadora salitrera era la reproducción hiper-abusiva de un modelo arcaico y fracasado de relaciones sociales de producción. No podía ella soportar eso por mucho tiempo. El fracaso estaba en la memoria de esos trabajadores y el modelo alternativo (capitalista industrial) ante su vista. Si se llegó a constituir la clase trabajadora salitrera en los términos arcaicos que se constituyó, fue porque recogió las masas residuales que dejó tras de sí la crisis combinada de la minería colonial y la crisis (transitoria) del inquilinaje. Pero en la condición impuesta por las compañías salitreras, esa clase no podía permanecer. *Tenía* que rebelarse (de hecho, la rebelión comenzó a solo 10 años de haberse iniciado el ciclo), no como vanguardia de la clase trabajadora, sino como retaguardia de la misma, rebelión que no podía terminar sino como habían terminado todas las rebeliones de las masas laborales explotadas al modo colonial: a sangre y fuego. Con masacres que recordaban las guerras de exterminio de la Conquista Española.

Con todo, esas masacres (que culminaron con la de Santa María de Iquique) ocurrieron en el contexto nacional de las nuevas relaciones sociales de producción que había inaugurado, con creciente visibilidad, la transición al capitalismo industrial. Por eso, la derrota de la rebelión salitrera no fue cubierta por el silencio que había soterrado las rebeliones peonales anteriores. No se convirtió en “otra” tumba social olvidada en los valles, los cerros o el desierto. Puede que el monolito que recuerda la derrota de la rebelión salitrera sea pequeño, pero la *memoria social de la misma es, sin duda, el mayor de los monumentos que dejó detrás de sí el ciclo salitrero*. Pues, precisamente por referirse a un sistema laboral arcaico y anacrónico, por ser un hiper-abuso extemporáneo, esa derrota se convirtió en una poderosa fuerza cultural dentro del “moderno” movimiento popular. Y lo es hasta el día de hoy.

Paradójicamente, en el largo plazo, la belleza del ciclo salitrero no se condensó históricamente en un símbolo triunfal de la potencia capitalista, sino en el símbolo opuesto de su impotencia humanizadora. En este sentido, contribuyó a que, en la sociedad chilena

de comienzos del siglo XX, la potencia humanizadora del movimiento popular tomara ventajas sobre la potencia acumuladora del capitalismo chileno. Lo cual no era una desventaja económica para éste, sino una desventaja política.

4.- Cambios en los ciclos acumulativos, confusión en el “sistema” de dominación.

El colapso de los pilares fundamentales de la economía colonial (el peso de 48 peniques, la exportación de cobre y plata, las exportaciones de trigo, el control de las importaciones de M2 y M3 por parte de los mercaderes locales, etc.) dejaron a la oligarquía mercantil colonial, hacia 1900, sin *capacidad empresarial* para liderar económicamente el país. El poder omnímodo que había acumulado en torno a sí después de 1839; es decir: después que desplazó a la elite mercantil española, subordinó a los mercaderes del virreinato peruano, controló la totalidad del poder político y militar de la República (que le permitiría expoliar a los patrones productores y proto-esclavizar la masa peonal) y se adueñó sin más de todas las reservas naturales del país, se había desintegrado casi por completo sesenta años después.

Y es que, si bien se produjo el eclipse de sus competidores españoles y peruanos, estalló a cambio la irrupción de los mercaderes noratlánticos, frente a los cuales no tenía ningún poder competitivo, ni fuera, ni dentro del país. Y si bien logró hacia 1840 subordinar el estrato de productores coloniales y someter las masas peonales, este triunfo fue una victoria “a lo Pirro”, pues el sometimiento *deshizo* aquel estrato y *dispersó* por todas partes aquella masa, razón por la que, después de 1875, debió reemplazar los factores que se desintegraron (a los que había dominado al principio a voluntad) por la escurridiza *importación de (MP)*, factor que no manejaba a voluntad, pues por él debía pagar caro, en oro o libras esterlinas, y subordinándose ella misma a las compañías extranjeras que lo importaba. El cambio de la plusvalía absoluta (basada en la expoliación de patrones y peones) por la plusvalía relativa (basada en la mecanización de las faenas), que, por un lado, la beneficiaba en cuanto la introducía en el proceso de acumulación capitalista, por otro la perjudicaba, pues *perdía independencia y poder* ante al conglomerado mercantil extranjero que monopolizaba no solo (MP), sino también (M3) y (D2). Paradójicamente, para la vieja oligarquía colonial, la transición al capitalismo industrial no fortalecía su sistema de dominación, sino lo debilitaba.

En ese contexto, el ciclo salitrero no vino a resolver su problema sino a encubrirlo. Incluso para ella misma. Pues en la medida que la gestión empresarial y capitalista del salitre fue realizada de hecho por el conglomerado mercantil extranjero, la oligarquía chilena no tuvo otra cosa que hacer allí que asegurarse una *participación especulativa*, que

partió siendo en calidad de socio bursátil menor y terminó siendo en calidad de socio político mayor en la *recaudación de aranceles aduaneros* que el Estado captó de las exportaciones de salitre. En la medida que el Estado terminó siendo el verdadero socio salitrero (como proveedor de privilegios, exenciones de impuestos y receptor de aranceles) de los capitalistas extranjeros del salitre, el ciclo salitrero, por esa vía, indujo a *la oligarquía a ser el gerente principal del aparato económico del Estado*. En otras palabras, empujó a la oligarquía mercantil a especializarse como *clase política* (parlamentarista). O sea: a *desempresarializarse*. En suma: a abdicar el liderazgo económico (privado) de la Nación.

Desde el punto de vista económico, la vieja oligarquía chilena se halló reducida a manejar los pesos plebeyos “de emisión”, a recaudar los aranceles aduaneros del salitre, a invertir en especulaciones bursátiles cada vez más ficticias y menos productivas, a comerciar con la propiedad urbana, a administrar (o “vender”) los recursos, servicios y decretos del Estado e, incluso, organizar redes comerciales de expoliación microscópica en torno a los densos núcleos de peones y proletarios que se formaron en las ciudades principales a comienzos del siglo XX (construcción y arriendo de conventillos, producción y venta masiva de alcohol, administración de casas de empeño, garitos, redes de prostitución, etc.). Se comprende que esta nueva “empresarialidad” exigía el apoyo no solo de un aparato de Estado extraordinariamente flexible y permisivo por dentro (fue el llamado sistema parlamentarista), sino de una policía urbana capaz de ejecutar y proteger negocios de segunda monta, manejar las relaciones con el ancho “bajo fondo” social que apareció en las ciudades, y suficientemente disciplinada como para mantener el orden público cuando fuere menester (esto último se logró, a medias, solo después que fue creado el Cuerpo de Carabineros, en 1927). Esta posición le permitió a la oligarquía mantener, entre 1900 y 1930 –más o menos– su posición general de dominio sobre la baja sociedad civil, pero no le permitió ejercer ningún *liderazgo histórico* sobre el conjunto de la economía y la sociedad nacionales.

Tener el control irrestricto del Estado sobre la base de esa esmirriada dominación económica no servía, en realidad, de mucho. Al menos, para hacer una política interior que tuviese sentido cívico y proyección futura. El Estado, a esa altura, no servía para eso, sino para actuar como socio menor del conglomerado extranjero. ¿Cuál era, entonces, la identidad social e histórica de la oligarquía chilena a comienzos del siglo XX? ¿Qué podía pensar, en definitiva, de sí misma?

Era imposible que los oligarcas agudos y suspicaces no se dieran cuenta de que algo andaba mal en la clase dominante o dentro del sistema de dominación, que aun retenían porque, por un lado, no habían colapsado como “clase dominante”. Esto seguía siendo claro. Podían aun exhibirse mutuamente el orgullo de su estirpe colonial y republicana. O parisina. Manejaban los comandos del Estado a placer. Controlaban el Ejército, que los prusianos y la victoriosa Guerra del Pacífico habían dejado más disciplinado que nunca. Podían codearse con los capitalistas extranjeros e invitar al Club de la Unión a príncipes, nobles y

diplomáticos de las grandes potencias. Podían masacrar a los rotos cuantas veces quisieran y ridiculizar a la arribista clase media “siútica”. Pero algo andaba mal: ahí estaban los empresarios extranjeros, atrincherados en *todas* las funciones acumulativas del verdadero capital, sin soltar ninguna. Ahí estaban las masas de obreros, estudiantes, rotos, peones, profesores, funcionarios y siúticos, en la calle, *sin respeto* alguno, ya, por la clase dirigente.

Y en las haciendas, la dominación se ponía vieja y polvorienta, pese al retorno de los inquilinos. Y desde los ostentosos palacios de la calle Ejército, Dieciocho o Alameda, se podía ver desfilar las turbas de rotos enardecidos. Y el provocativo Club de la Unión tenía que ser rodeado por nerviosas guardias blancas, reclutadas a toda prisa entre la *jeunesse dorée* de la capital. Sin fusiles en la mano, ya no se podía ser elegante. Los simples bastones con los que se desfilaba en Montmartre ya no servían. En el crepitante desierto salitrero, comenzaban a secarse los pueblos fantasmas, para espanto de los jugadores de la Bolsa. Y ya no tenía sentido jugar a la Bolsa para enriquecerse de la noche a la mañana. Ahora servía para quedar en bancarota en pocas horas.

No hay duda de que, en la cúspide de su cercenado y debilitado sistema de dominación, la vieja oligarquía mercantil de prosapia colonial agonizaba. Sin que ella lo creyera o lo supiera, pues era absurdo que eso ocurriera mientras la transición al capitalismo, pese a todo, avanzaba a toda marcha, mientras la hegemonía del capital mercantil-financiero (extranjero) sobre la economía chilena seguía más gloriosa y majestuosa que nunca, impulsando esa misma transición, realizando a cuenta de todos lo que entonces se entendía como valor supremo: el “progreso” del país.

La ironía central de esta situación fue que la declinación de la oligarquía mercantil criolla *ocurrió a la par con la culminación del desarrollo promovido, precisamente, por el capital mercantil-financiero*. El tipo de capitalismo con el que esa oligarquía siempre se había identificado (el mercantil) seguía siendo hegemónico. Y ahora más que nunca. Pero *ella*, ya no. Y la ironía, con todo, no acababa allí: la hegemonía del capitalismo mercantil (extranjero) consistía en que *promovía* la transición al capitalismo industrial, pero en tanto éste crecía *subordinado* a aquél, en estricto rigor, no se configuraba una transición real, verdadera y con probabilidades de éxito, sino una *transición espuria, artificial, falsa*. “Esa” combinación hacía avanzar, pero a lo largo de un atajo bloqueado. De este modo, si la oligarquía se replegaba a sus bastiones políticos para dejar los puestos de comando al conglomerado mercantil extranjero, tal “sacrificio” no contribuiría a que Chile tomara el rumbo del desarrollo capitalista definitivo, pues el conglomerado extranjero, haciendo “su” negocio (que no era, precisamente, provocar en Chile una “revolución industrial”), dejaría las cosas a medio camino. Es decir: con el “sacrificio” oligárquico o sin él, no se llegaría a ninguna parte que no fuera la *eternización de la transición*.

La crudeza de esas ironías –que en el fondo eran las contradicciones estructurales que frenaban el desarrollo económico global– requiere, por supuesto, una análisis un poco más pormenorizado.

El factor detonante en el despliegue de esas ironías fue el colapso de las relaciones sociales de producción de tipo proto-esclavista –donde el trabajo salitrero fue su última manifestación masiva –, unido a la rebelión y/o fuga del peonaje respectivo. Ese colapso, que se registró escalonadamente en la segunda mitad del siglo XIX, constituyó un grave desafío productivo para la oligarquía colonial, que solo podía superarse invirtiendo de modo sistemático y creciente en (MP). Y esta inversión pudo haber adoptado una de dos formas alternativas: a) invertir para que se *produjeran* en Chile los (MP) que se necesitaban (alternativa “productiva”), o bien: b) *importarlos* a través de las casas comerciales extranjeras radicadas en el país (alternativa “mercantil”).

La primera alternativa era “revolucionaria”, porque llevaba a la oligarquía mercantil criolla a montar una *alianza acumulativa* con los patrones y el peonaje productivos, cambiando en 180 grados la política que respecto a éstos había seguido hasta allí (que era de divorcio radical y expoliación abusiva), *rompiendo* su alianza mercantil y financiera con los extranjeros, y acomodando el Estado para implementar una política *productivista* y de protección efectiva a los procesos industriales.

La segunda alternativa era conservadora y progresista, pero no “revolucionaria”, y consistía en mantener la *alianza comercial y financiera* con el conglomerado extranjero, pero orientándola hacia la importación de (MP), mientras se mantenía la *expoliación* (con leves modificaciones) de los estratos patronales y peonales; todo lo cual obligaba a la oligarquía criolla a mantener un Estado *autoritario en lo interior y librecambista en lo exterior*. Esta vía, como se puede apreciar, organizaba la incorporación masiva de (MP) –fusionando los dos ciclos de la acumulación capitalista– pero usando como herramienta el comercio de importación y el cambio (D1xD2). Es decir, usando como *intermediario* el conglomerado mercantil extranjero. Evidentemente, esta vía constituía una enorme oportunidad comercial para ese conglomerado, pues lo dejaba, prácticamente, como dueño de las llaves estratégicas del desarrollo económico en Chile. Al menos, en tanto duraran los ciclos exportadores de productos primarios que generaban (D2).

Claramente, desde el gobierno de Manuel Montt, la oligarquía optó por la segunda alternativa. Desde entonces, los comerciantes extranjeros se convirtieron en la “fracción regalona” de la burguesía nacional. Desde entonces –como se dijo antes– la Estadística Comercial registró un sostenido aumento de las *importaciones* de (MP), hasta llegar a ser predominantes a comienzos del siglo XX. Esto implicaba que las casas comerciales, para continuar desarrollando su influencia en Chile y su capacidad acumulativa, tenían que tener raíces en el corazón del industrialismo nórdico. Esto excluía de partida las casas comerciales pertenecientes a chilenos (después de 1850, las casas comerciales surgidas durante la Colonia o la Independencia tendieron a desaparecer, o a descender al rango de comercio minorista), y privilegiaba, por el contrario, aquellas mejor insertas en los centros industriales europeos o norteamericanos. Por eso, después de 1850, florecieron y alcanzaron gran prominencia casas como Gibbs & Sons; Williamson, Balfour & Co.; Graham, Rowe

& Co.; Duncan, Fox, & Co.; Grace & Co., etc. (las más importantes totalizaban cerca de 70 hacia 1900), que no solo concentraron el control del estratégico (D2), sino que monopolizaron la importación de maquinaria, materias primas y combustibles para la minería, la agricultura y la propia industria. Estas compañías se alojaron y expandieron en el estrecho cuello de botella que unió (o separó) los dos ciclos básicos de la acumulación capitalista industrial en Chile. Su predominio en el sector exportador salitrero las proveyó de abundante (D2), y su control de las importaciones de (MP) les dio el control económico sobre las posibilidades de expansión de la encajonada oligarquía chilena. Claramente, su hegemonía se basaba en un polo comercial que trabajaba sincronizadamente con el polo financiero. Bajo este vaivén acumulativo, el desarrollo industrial chileno no fue sino *el cociente marginal de las ganancias financieras y comerciales del conglomerado en cuestión*.

Es notable, sin duda, que las casas comerciales hayan transformado su giro de negocios desde la importación y venta de (M3) a la importación y venta de (MP), y que los empresarios chilenos, duplicando ese cambio, hayan volcado sus importaciones desde (M3) también hacia (MP). Con la diferencia de que los bienes (M3) tenían en su mayoría una demanda *elástica*, mientras que los bienes de capital (MP) tuvieron desde la partida una demanda *rígida*. Con (M3), los ciclos de negocios se *habían alargado* en Chile, aumentando la deuda y obligando a los comerciantes extranjeros a quedarse en Chile, adaptándose al ritmo colonial. Con (MP), en cambio, los comerciantes extranjeros pudieron *acortar* el ciclo de negocios (de dos años a seis meses), imponer su lógica financiera y acosar más estrechamente a los capitalistas chilenos (mineros, agricultores, madereros, laneros, industriales y banqueros) que cerraron negocios con ellos. Y si los acosaron implacablemente, fue porque esos capitalistas tenían como respaldo y garantía el una vez poderoso Estado portaliano. Mientras existió esta garantía –lo que ocurrió hasta poco después de la Primera Guerra Mundial– la oligarquía chilena pudo resistir de algún modo la presión financiera del conglomerado extranjero. Pero cuando esa garantía entró en bancarrota (hacia 1922), no había otra salida que dejar el camino totalmente libre a los extranjeros para administrar la economía del país en calidad de “colonia” (lo que era políticamente imposible, además de que aquéllos no estaban interesados en eso), o bien, en su defecto, prepararse y adaptarse “políticamente” para *administrar la crisis de todo*.

No hay duda de que la inyección de (MP) en los procesos productivos generaba la posibilidad de que los empresarios *productores* (industriales, sobre todo) pudieran *emancipar* la ganancia productiva, desatándola de la ganancia comercial, pues (MP) les daba la posibilidad de aumentar la producción y venta de (M1). El problema era que, para ellos, la transformación de la plusvalía en dinero era (M1xD1), donde (D1) servía para pagar la fuerza de trabajo con un peso que perdía gradualmente su valor (haciendo bajar el poder adquisitivo de los salarios), pero no servía, o servía cada vez menos, para adquirir más (MP), aumentar la productividad y la competitividad, y entrar a competir con ventaja en el mercado mundial. Por eso, el potencial de exportación de la industria chilena no cubrió

más allá del radio formado por el antiguo Virreinato peruano. No pudo elevar su productividad al grado suficiente como para llegar con (M1) al otro extremo del Pacífico (compitiendo con los ingleses y los yanquis) o al mismo Atlántico. Los empresarios productores de (M1) estaban literalmente prisioneros en el área monetaria de los pesos “de emisión”, prisión que compartían –no en muy buenos términos– con la clase trabajadora asalariada. Los empresarios asociados en la Sociedad de Fomento Fabril o en la Sociedad Nacional de Agricultura, a pesar de su notorio interés por la tecnología productiva importada, tuvieron que preocuparse más y más de la pobre capacidad de (D1) para convertirse en (MP), de la creciente amenaza que significaban las pobres condiciones de vida de la clase obrera (que ese mismo peso no podía mejorar), de la inflación de los precios corrientes y del librecambismo que primaba en el diseño de las políticas de Estado. El emergente empresariado industrial se halló así demasiado aherrojado como para convertir su desarrollo económico en despegue capitalista, y *además* en un proyecto político capaz de atraer la clase media, a los obreros, y rectificar la línea librecambista de la vieja oligarquía que, sin duda, protegía más al conglomerado empresarial extranjero que al industrial criollo.

De este modo, el sistema de dominación existente en Chile hacia 1920 no era, precisamente, un “sistema”. Quienes controlaban el Estado, por ejemplo, no controlaban el Mercado. Y quienes practicaban *productivamente* el capitalismo industrial (los empresarios de la SFF, sobre todo), no controlaban ni el Estado ni el Mercado. Los que, por su parte, controlaban los resortes estratégicos del desarrollo capitalista: (MP) y (D2), no podían ni querían ser gobernantes (aunque ejercían poder dentro del Estado a través de una capa de “gestores políticos”) por ser extranjeros, de modo que les interesaba más el mercado mundial que el desarrollo efectivo del país. Esta articulación de poderes permitía, con todo, el desarrollo capitalista, pero con una fuerte mediación del cambio (D1xD2) debido a la mercantilización de la función clave (D2xMP), lo que implicaba un desarrollo lento, limitado y con un horizonte más oscuro que brillante, pues, en el fondo, se trataba de una transición al capitalismo industrial *que estaba cabeza abajo*: los viejos mercaderes seguían expoliando al industrial, y éste no lograba liberarse para imponer “su” lógica acumulativa. No se caminaba, pues, hacia la revolución industrial, sino hacia “otra” crisis típica de la hegemonía mercantil-financiera. Que fue lo que ocurrió en 1930.

Seguir caminando detrás del liderazgo económico construido pacientemente por el conglomerado mercantil extranjero era seguro en lo coyuntural, pero ilusorio en lo trascendental (el desarrollo capitalista cabeza abajo carecía de *happy end*). Seguir caminando detrás del liderazgo político de una oligarquía desempresarializada tenía la ventaja “dialéctica” de encontrarse con la oportunidad de aprovechar su debilidad y devaneos (forzados) con la democratización para *intentar desembarazarse de ella y del propio conglomerado*. Caminar detrás del “sistema de dominación” existente en Chile hacia 1920 solo tenía sentido si eso conducía a su reforma radical desde dentro, o a su cambio revolucionario desde fuera, siempre y cuando el movimiento popular y el tímido movimiento emergente de las clases

medias supieran qué hacer como alternativa y, sobre todo, qué medios y repertorios revolucionarios emplear para ello. La información existente revela que esos movimientos tenían claro *qué* debían hacer, pero no tenían claro *cómo* hacerlo. Pues, si era evidente que el sistema de dominación en tanto que “sistema” estaba podrido, si era evidente que se requería un cambio profundo, no había evidencia alguna de que el Ejército pudiera ser removido como obstáculo para implementar ese cambio. Hacia 1920, el Ejército era el único pilar sólido del sistema de dominación. Y lo que era peor: su alto mando era de prosapia oligarca y de geopolítica librecambista. Y esto era un hueso mucho más duro de roer que el Mercado, la Oligarquía y el Estado. La presencia dura del Ejército garantizaba la continuidad de la crisis y la impotencia de la transición al capitalismo, mucho más que la superación de aquella y la tan postergada *culminación* de éste.

Es que el Ejército carecía –y carece– de un genuino sentido empresarial de la historia.

QUINTA PARTE:
CAPITALISMO INDUSTRIAL EN CHILE:
DEL LIBERAL-DESARROLLISMO AL NACIONAL-DESARROLLISMO

1.- Ajuste de cuentas con algunos conceptos claves.

El análisis de lo examinado hasta ahora permite cuestionar, corregir o refutar varias tesis teóricas que han sido manejadas respecto al desarrollo del capitalismo en Chile. No es ocioso realizar este ejercicio, habida consideración al hecho de que esas tesis, en más de una oportunidad, han actuado como premisas mayores de varias decisiones políticas de gran trascendencia que se tomaron durante el siglo XX en el país.

En primer lugar, cabe cuestionar el difundido aserto según el cual *la industrialización habría comenzado en Chile con la creación de la CORFO, en 1939*. Esta tesis presupone que antes de esa fecha no existía industria alguna en el país, y que todas o gran parte de las manufacturas industriales que se consumían eran importadas, de donde se dedujo que, con la CORFO, se inició la industrialización local “sustituyendo las importaciones” (tesis codificada con las siglas I.S.I.). Implícito en esta tesis va un segundo aserto, a saber: que la industrialización fue *promovida por el Estado*, mediante una acción planificada, diseñada e implementada por una nueva “*clase política*” (que incluyó ingenieros civiles y economistas). Y se desprende de este segundo aserto uno tercero, que, tácitamente, dice: en el desarrollo capitalista I.S.I., los empresarios de Estado (los políticos) eran y fueron *más importantes* que los empresarios privados y que el conglomerado extranjero. Sin embargo, estos tres asertos se debilitan totalmente ante el hecho –demostrado por las importaciones de (MP) que registra la *Estadística Comercial* y los Censos Industriales del *Anuario Estadístico* y el *Boletín* de la SOFOFA – que la industrialización denotada por esas importaciones y esos censos se inició durante el quinquenio 1854-58. Que, incluso, antes de esa industrialización (o sea, entre 1830 y 1880, aproximadamente), se registró un notorio proceso de desarrollo manufacturero promovido por el estrato artesanal y popular. Por tanto, 100 años antes de que se fundara la CORFO, la industrialización era un proceso tan significativo como para modificar la orientación comercial de las poderosas compañías mercantiles extranjeras y los tercios hábitos importadores de la oligarquía y los patrones nacionales. En consecuencia, ignorar estos 100 años de transición al capitalismo industrial y atribuir la fundación heroica de este último a una acción política, solo sirve para *ocultar el hecho de*

que esa transición fue bloqueada antes de 1939 y –como se verá– por acción decisiva de la “misma” clase política que después se autoproclamó fundadora del proceso I.S.I.

En segundo lugar, cabe relativizar la validez de la tesis según la cual el capital extranjero (o imperialismo de turno) no generó desarrollo sino “subdesarrollo”, dado que las empresas extranjeras habrían estado fundamentalmente orientadas a “expropiar el excedente económico (expresado en D2) generado por el sector primario exportador” del país (colonizado o descolonizado). Los datos utilizados para este trabajo –avalados también por la *Estadística Comercial*, el *Anuario Estadístico*, el *Boletín* de la SOFOFA y diversos informes del Ministerio de Hacienda– revelan que las casas comerciales extranjeras que fueron hegemónicas en Chile entre 1850 y 1930, aproximadamente, fueron las principales *promotoras de la mecanización de las faenas productivas* del sector exportador y de la aparición de un significativo sector industrial (que incluyó una más que reconocida “industria pesada”), promoción que resultó en un notorio proceso de transición al capitalismo y en el desarrollo industrial del mercado interno. Sin el desarrollo económico de *mediano plazo* promovido por esas casas (y bancos) comerciales, la crisis de la economía colonial habría sido mucho más catastrófica, con una alta probabilidad de que todo el régimen oligárquico hubiera colapsado hacia 1890 o 1900. La función modernizadora que desempeñó el conglomerado extranjero fue vital para la estabilización relativa del “sistema” de dominación y para suavizar la hecatombe de la economía colonial. Más aun: como producto de esa función (desempeñada por casi 100 años), las clases políticas oligárquica y mesocrática adoptaron *el mismo tipo de librecambismo externo con progresismo interno* que inspiró e hizo posibles los “negocios” del conglomerado extranjero. Si se considera a la clase política civil como la responsable de la célebre *estabilidad* del sistema político chileno, debe considerarse el hecho de que el pragmatismo estabilizador desplegado por esa clase (librecambismo externo con progresismo interno) no fue sino el reflejo extraeconómico del rol desarrollista y modernizador desempeñado por el conglomerado extranjero. Con todo, no debe olvidarse que este conglomerado –de esencia mercantil, en última instancia– promovía en Chile un capitalismo industrial puesto cabeza abajo, el cual puede experimentar desarrollo, pero no real despegue. Puede estirar los procesos de transición al infinito (lo mismo que la crisis) sin llegar jamás a un real *take off* capitalista. Y en esto consiste lo que podemos llamar “imperial-desarrollismo” o, si se prefiere, “liberal-desarrollismo”: un camino progresista, pero kafkiano, pues *carece* de final.

En tercer lugar, cabe examinar la tesis según la cual hay “capitalismo” donde quiera que haya producción de plusvalía, flotación de excedentes de capital dinero y comercio de mercancías. Esta tesis, al ser aplicada a la historia de América Latina, concluye que el capitalismo –bajo su forma “dependiente”– ha existido desde la Conquista hasta el día de hoy, más o menos sin variaciones relevantes. Siempre existente y siempre dependiente. Y que, por tanto, bastaría con recuperar, nacionalizar o socializar el excedente económico expropiado para pasar, sin grandes complicaciones dialécticas, al modo de producción

socialista. Pues la cuestión fundamental es la “plusvalía” y la “propiedad final” de esa masa de plusvalía (bajo forma de capital dinero). A este respecto cabe decir que, si bien el “capitalismo” *se inicia* con la acumulación de capital dinero de comercio, o bien, con la transformación de masas de plusvalía en dinero, no *consiste solo en eso*, pues, históricamente, el capitalismo es un proceso de desarrollo que tiende, en última instancia, a *fortalecer y ampliar las fuerzas productivas*, donde es este fortalecimiento y ampliación lo que se necesita para lograr beneficiar al *conjunto de la población* (objetivo último del modo de producción socialista o comunista). La transformación de la plusvalía en dinero no garantiza por sí misma, de ningún modo, que exista ampliación de las fuerzas productivas; es decir: que se dé un proceso de “reproducción ampliada del capital”. Como tampoco la expropiación “social” del capital expropiado por los expropiadores garantiza por sí misma la instalación de un régimen socialista que esté respaldado por un modo de producción que produzca desarrollo real para todos. La historia económica de Chile muestra, por el contrario, que mientras mayor sea la producción de plusvalía y mayor su mera transformación en capital dinero (*sin* continuar con su inversión en MP), menor es el desarrollo y fortalecimiento de las fuerzas productivas y menor la capacidad de la economía para dar prosperidad a todos. La reflexión basada en esa historia económica lleva a la conclusión de que, tan importante como la existencia de plusvalía y de excedentes (D1) o (D2), es la inversión reproductiva de ese capital dinero, su consiguiente transformación en bienes de capital y, sobre todo, la *fusión de los dos ciclos fundamentales* de la acumulación ampliada del capital. No se puede negar que el asalto social al modo de producción capitalista puede realizarse tanto cuando éste está en su fase de desarrollo primitivo (centrado solo en el primer ciclo de acumulación), o cuando está en su fase madura de desarrollo (centrado en la fusión de los dos ciclos), pero es claro que, si se realiza durante la primera fase, entonces los asaltantes *deberán hacerse cargo del ciclo de fusión, de lo contrario heredarán las deficiencias, contradicciones y abusos que son propios del capitalismo a secas*. La lucha de clases no puede azuzarse solo en función de la plusvalía, sino también en función de cómo se acomodan los factores productivos del desarrollo.

En cuarto lugar, cabe revisar la tesis según la cual el Estado no es más que “el instrumento de dominación de una clase por otra”. En términos puramente teóricos, esta tesis aparenta ser irrefutable. En términos *históricos*, la situación cambia, y calzan aquí una serie de “matizaciones”. Observando la historia del Estado chileno, se constata que, efectivamente, entre 1830 y 1860, el dominio que la oligarquía pelucona estableció sobre el Estado correspondió al *dominio integral* que los mercaderes post-coloniales construyeron sobre la “clase” patronal-productiva y la “clase” peonal-marginal (que llevó a la desintegración y diáspora de éstos). Pero desde 1851, aproximadamente, se observa que el *dominio político* de ese Estado sobre las clases subordinadas se debilita (éstas se rebelaron a sangre y fuego y luego tendieron a la dispersión), al paso que la *hegemonía económica* sobre los mercados tendía a desplazarse hacia el conglomerado mercantil extranjero. El Estado, por eso,

como maquinaria institucional, comenzó a perder poder o dominio efectivo sobre la baja sociedad civil (popular) y a la vez sobre la alta burguesía (conglomerado extranjero), por donde tendió a convertirse en una *cáscara institucional* y en un ámbito puramente político, centrado sobre sí mismo. Como tal, más que un instrumento que *ejercía poder*, comenzó a operar como un mecanismo que *sustraía poder*; en especial, poder monetario (pesos “de emisión”, a través de impuestos indirectos, y monedas oro, a través de los aranceles aplicados a la exportación de salitre), como una sanguijuela que succionaba al servicio y beneficio de una clase dominante (la oligarquía criolla) que ya no tenía poder sobre el mercado ni poder legítimo sobre la baja sociedad civil. Si el Mercado era un instrumento de dominación de una clase sobre otra, lo era en beneficio de mercaderes extranjeros. Pero el Estado, en sí mismo, más que ejercer poder o dominio, lo exigía de otros para sí. La Ley (que había sido perforada a todo nivel por un parlamentarismo *de facto*) no tenía credibilidad. Quien la tenía no era ni el Estado ni la Ley sino el Ejército, que, a fin de cuentas, era –y casi siempre ha sido– *el verdadero instrumento de dominación de una clase sobre otra, y no por ser Estado, sino por monopolizar el poder de fuego de la Nación*. Por esto mismo, al ser el Estado solo una cáscara institucional, al carecer de una verdadera sustancia hegemónica, era susceptible de invasión y conquistas varias. En estricto rigor, estaba disponible. Casi prostituible. Podía ser trajinado, revuelto, puesto de cualquier forma. Como un mueble. Y después de 1920, en cierto modo, lo fue. Y de no haber sido por el Ejército –que no es ni debería ser nunca Estado– habría sido cualquier cosa, pues la oligarquía decadente ya no podía llenarlo con ningún liderazgo digno de nota. Sin Ejército, y como Estado puramente “burgués”, habría sido un guiñapo. Se comprende que confundir el Poder con este guiñapo es una gruesa ilusión óptica, y jugárselo todo (la vida, si fuese necesario) para “conquistarlo” por asalto, puede ser una dudosa arremetida contra molinos de viento. O confundir un molino de viento con el Ejército en formación de batalla. Pues, ni el Estado contiene el verdadero “poder”, ni el Ejército contiene el verdadero “estado”.

Por último, es pertinente examinar el concepto de “lucha de clases”. En teoría pura, la lucha de clases se produce dentro de la relación estructuralmente antagónica entre Capital y Trabajo, donde se asume que el primero es el *capital productivo-industrial* (KPI, en adelante) y el segundo el *trabajo mecanizado y asalariado*. Donde la lucha tiene por fin esencial la desenajenación del trabajador, por medio de *recuperar* para él todo o la mayor parte de los valores que produce con su trabajo, así como el sentido “social” de su identidad y su existencia. Claramente, en su forma pura, este concepto *presupone la existencia de un capitalismo industrial maduro*. Donde la expropiación de la burguesía industrial implica apoderarse de un sistema (maduro) de reproducción ampliada del capital, de manera tal que esta capacidad productiva, al retornar al control obrero, traiga para éste una efectiva desenajenación, el desarrollo pleno de sus condiciones materiales, sociales, culturales y políticas de vida. De manera tal que, tras ese “retorno” se ponga término, de hecho y de una vez, a la explotación del trabajo, a la alienación del ser social proletario y a la

dependencia política. De ser así ¿tiene sentido “expropiar” un sistema de producción y acumulación *inmaduro*, que *carece* de reproducción ampliada y que *no puede* devolver al trabajador “todo” lo que éste necesita para su liberación social, material y política? ¿Tiene sentido atacar, destruir y expropiar una “burguesía” industrial que, pese a ser patronal y ser la fracción burguesa que “paga salarios industriales”, no ha logrado imponer la supremacía del capital productivo-industrial (KPI) sobre la pegajosa hegemonía del capital mercantil-financiero (KMF, en adelante), ni poner la transición capitalista “cabeza arriba”, ni llenar de hegemonía el Estado nacional, ni desembarazarse de los empresarios extranjeros que se han enquistado en las válvulas de respiro de la economía? En el caso de Chile del Primer Centenario ¿contra quién había que dirigir la “lucha de clases”? ¿Contra cuál de los grupos y poderes que tironeaban desde todos los ángulos el “sistema” de dominación? ¿Había que atacar al emergente y asfixiado empresariado industrial, al poderoso conglomerado extranjero, a los decrepitos *merchant-bankers*, a los tristes hacendados, a los agiotistas, a la clase política, o a todos ellos? ¿O al Ejército, que era el que, en definitiva, aseguraba el dominio de una clase sobre otra? ¿Tenía sentido, hacia 1920, *expropiar* todo “eso”, o, más bien –como barruntaron Luis Emilio Recabarren y otros dirigentes sociócratas de entonces– *desarrollar una economía, una sociedad y una democracia propias*, para “sustituir” (la expresión es de Recabarren) todo “eso” por algo éticamente más sano, más social y liberador? La lucha de clases, cuando el capital es débil (o sea: cuando KMF domina expoliadoramente sobre KPI, o cuando los ciclos básicos de la acumulación capitalista están disociados), puede no exigir, necesariamente, *tomar por asalto* el Capital y la Burguesía que lo administra y lo posee, sino, también, o alternativamente, *desarrollar la capacidad innovadora* que, en lo económico, social, cultural y político, poseen los grandes movimientos sociales, que es donde radica el verdadero “poder”.

Los conceptos, en la medida que presiden la toma de decisiones estratégicas en momentos de crisis o de pre-crisis, necesitan ser reconstituidos *históricamente*. No pueden permanecer como fonemas puros, abstractos. Ni como desprendimientos de textos clásicos. Ni menos como meros “signos” que, a su sola vista, se deba actuar por seducción instantánea.

Más adelante, se realizará otro “balance” historiográfico respecto a otros conceptos claves.

2.– Los nudos estratégicos del desarrollo capitalista en Chile (Siglo XX).

En las economías capitalistas de mayor desarrollo relativo, el ciclo de acumulación intermedio (DxMP) adquiere una importancia estratégica. No solo como fase de “inversión” del capital dinero de comercio (o transformación de la plusvalía en capital), sino

también porque genera el desarrollo de *dos sectores o departamentos industriales* (como lo llamaron los economistas clásicos): uno especializado en la producción de “bienes de capital” (MP), para el *consumo productivo* por parte de los industriales, agricultores y mineros (Sector o Departamento I) y otro especializado en la producción de bienes para el *consumo directo* por la población (Sector o Departamento II). De este modo, en una economía capitalista avanzada, el mercado del dinero no hace más que reflejar los intercambios de productos no solo entre productores y consumidores corrientes, sino también, y principalmente, *entre los productores mismos*. Los intercambios entre los productores del Departamento I y los productores del Departamento II configuran un “mercado inter-industrial” que, de hecho, es el verdadero “motor” de la reproducción ampliada del capital, tanto porque determina el grado de desarrollo de la investigación e innovación tecnológica vinculada a la producción (revolución industrial), como porque incrementa la productividad, la expansión de la producción y el incremento sostenido de la tasa de ganancia del productor.

Cabe preguntarse, entonces, si en Chile se desarrolló el mercado inter-industrial entre los productores del Departamento I de la economía, y los del Departamento II. O sea: si apareció en Chile el “motor” característico de la reproducción ampliada del capital.

Claramente, según se vio, la demanda de los productores del Departamento II para comprar y consumir bienes de capital (MP) surgió a mediados del siglo XIX. Es lo que gatilló el inicio de la transición colonial al capitalismo industrial. Sin embargo, el problema fue que los empresarios del Departamento I *no se constituyeron como productores en Chile*. Según se vio, el Departamento I apareció en Chile bajo la forma de *casas comerciales extranjeras*, que, con mucho oportunismo, comenzaron a importar masivamente (MP). Esto implicaba que el Departamento I no nacía como KPI (capital productivo industrial), sino como KMF (capital mercantil financiero). Por tanto, el mercado inter-industrial (el “motor” de marras) se configuró como una de las funciones del mercado externo y no del mercado interno, para beneficio de una burguesía mercantil foránea de visita en Chile y no de la emergente burguesía industrial nacional. En este sentido, el “motor” apareció, pero funcionando *en reversa*, como una fuente de poder que potenciaba hacia fuera y restaba hacia adentro. Por eso, se dijo más arriba que la transición hacia el capitalismo industrial en Chile avanzó cabeza abajo.

La externalización del mercado inter-industrial fue (y es) una de las distorsiones cervicales del capitalismo industrial chileno, desde su aparición. Uno de los nudos estratégicos que no ha podido ser desatado. Y dio lugar a una *sorda lucha* económica y política entre los industriales que tendieron a especializarse en la producción de bienes de capital MP (fue el caso de los llamados “fundidores” del período 1870-1908) y los industriales especializados en la producción de bienes de consumo para la población, que prefirieron siempre (lo mismo que el Estado) el producto (MP) extranjero al producto (MP) nacional. La lucha de los “fundidores” por establecer en Chile un Departamento I *productivo*, fracasó de madrugada: hacia 1910, ya estaba perdida, irremediablemente. Los intentos realizados hacia 1912 por Alemania para fundar en Chile una gran industria productora de MP (tendiente

a desbancar del mercado a los ingleses) fracasaron también, debido a la Primera Guerra Mundial. De este modo, tras esas breves batallas, el estratégico mercado inter-industrial entre los sectores I y II de la economía capitalista chilena se consolidó como función del mercado externo, consolidando también la hegemonía de KMF sobre KPI. Lo cual ha perdurado, de un modo u otro, hasta el día de hoy.

Lo anterior ha determinado la aparición y consolidación de un segundo nudo estratégico, que consiste en el hecho de que, en Chile, la capacidad para *invertir* se ha confundido con, y ha sido mediatizada por la capacidad para *importar*. Este problema fue examinado más arriba respecto a la división del sistema monetario, que situó la operación (D1xD2) como un cuello estratégico en los procesos acumulativos. Aquí interesa destacar el hecho de que la capacidad para “invertir” se deriva, en primer lugar, del volumen de los procesos productivos, y en segundo lugar, de la transformación de la plusvalía contenida en el producto (M1) en capital dinero. La fase (M1xD1) es la base fundante de la capacidad para invertir. Sin embargo, la inversión –como *hecho*– puede no realizarse o completarse mientras no se disponga de (D2) para importar (MP), y mientras no exista *un sector productivo nacional que exporte* y sea capaz de generar cierta liquidez mínima de (D2). De este modo, la capacidad para invertir entra a depender de la capacidad para importar, y ésta, a su vez, de la existencia o no existencia de una dinámico *sector exportador* de (M1) y por tanto productor de (D2). Y si el sector industrial II no está en condiciones de exportar sus propias manufacturas (lo que ocurre por su dificultad para aumentar la productividad e integrar de modo permanente la innovación tecnológica), entonces su desarrollo capitalista va a depender de la exportación de *materias primas* (cobre) o productos *primarios* (frutas, yodo, etc.) para obtener, al final, solo una “cuota marginal” del (D2) generado por esas exportaciones, a efecto de importar los bienes de capital que necesita, y en el momento oportuno. De no existir un mecanismo nacional que *desvíe* una parte de los excedentes (D2) generados por el sector primario-exportador *hacia* el sector industrial II, éste no podrá realizar su capacidad de inversión, y quedará a merced de la expoliación comercial que sobre él ejerza el conglomerado mercantil-financiero extranjero.

De este modo, al bloqueo de la capacidad de inversión del sector industrial II, se suma la especialización del sector primario exportador en la *generación de D2* para el conjunto de la economía nacional. Como si el sector primario exportador tuviera por fin jugar una *función financiera* en sistema general del capitalismo chileno, y no una función de punta, o pionera, en el desarrollo de nuevas formas y tecnologías de producción, como eventual “motor” interno de desarrollo de las fuerzas productivas. Así, a la externalización del mercado inter-industrial que motoriza la reproducción ampliada del capital, se añade, por abajo, una articulación forzada y suplementaria entre el sector primario exportador y el sector industrial II, que no potencia el desarrollo de las fuerzas productivas generales desde aquél, y que opera solo como un restringido mecanismo proveedor de (D2) y (MP) para el sector industrial y para todos los productores.

En ese contexto, la tendencia “política” que se ha derivado de esto no ha sido poner fin a la externalización del mercado inter-industrial (base del gran negocio del conglomerado extranjero en Chile), sino *aumentar la producción* del sector primario-exportador y *maximizar la nacionalización del (D2)* que generan sus exportaciones, a fin de asignar la correspondiente “cuota marginal” a los hambrientos productores del sector industrial II. Se comprende que este “goteo”, por más bien intencionado que sea, no ha resuelto de modo satisfactorio el problema de cómo articular *líquida y fluidamente* los dos ciclos de la inversión reproductiva. Ni acaba con la hegemonía del KMF (extranjero) sobre el sofocado KPI (nacional). Mientras que, al mismo tiempo, y por la misma razón, permite que una gran masa de la plusvalía producida, al no poder ser invertida apropiadamente, *se convierta en plusvalía ociosa*. Que, inutilizada, se derrocha improductivamente. Aumentando el desfase y la contradicción entre un cada vez más politizado movimiento obrero y un capitalismo de desarrollo cada vez más frenado por los mecanismos reversos que lo atraviesan.

Ambos nudos estratégicos –entre otros menores– han determinado la mayor parte de la historia económica del capitalismo chileno a lo largo del siglo XX.

3.– Fortalezas y debilidades del imperial (liberal) desarrollismo. (1810-1930).

Es un hecho significativo que el “imperialismo nor-atlántico” del largo período 1810-1930, cuyo rostro visible en Chile fue el conglomerado mercantil extranjero, no provocó sentimientos anti-imperialistas en la población sino cuando se desencadenaron, a comienzos del siglo XX, los sentimientos anti-oligárquicos. Y cuando la oligarquía misma comenzó a sentir que Chile estaba “invadido por extranjeros”. Y es igualmente significativo que el sentimiento anti-imperialista fue más oligárquico que proletario, pues los trabajadores, en general, prefirieron al patrón extranjero (que reconocía los contratos y pagaba salarios monetarios, como Henry Meiggs, el primer “héroe patronal”) y no al patrón nacional (que venía de una cultura patronal proto-esclavizante).

En general, cabe decir que el imperialismo nor-atlántico del período 1810-1930 fue más mercantil que industrial, más tecnológico que patronal, más financiero que militar y, al final, más socio-cultural que político. No hay duda: tuvo un rostro amable, diplomático, victoriano. No de conquistador o invasor, sino de visitante y civilizador. Su estilo de negociar, con un fuerte sello social y cultural fascinó, como modo de vida, a la oligarquía y la clase media “siúticas”, y como estilo patronal, a los asalariados. Su influencia, menos avasalladora que la hispánica, fue igual –o más– colonizadora que ésta, pues su estilo, seductor, favoreció su penetración e infiltración, en calidad de *proceso modernizador*, en la médula de la alta sociedad civil. En los selectos clubes de patriarcas y en los prudentes clubes de

señoras. En las sesiones “renacentistas” o “enciclopedistas” del Congreso Nacional. En los devaneos liberales y librecambistas del Estado o de la Bolsa. Tras esta influyente nube de alta cultura, modernidad y resabios de “lo clásico”, el conglomerado mercantil extranjero pudo hacer sus negocios con tranquilidad y moderación, reservadamente y, casi, casi, *desapercibido*. Pues quien se robaba el escenario no era él, sino la histórica oligarquía criolla (que desataba guerras civiles contra sí misma), y en las calles, el cada vez más furibundo movimiento popular. No es extraño que solo después de la caída del gobierno de Salvador Allende los historiadores hayan descubierto la existencia de este misterioso conglomerado extranjero y, poco a poco, el carácter y alcance histórico de su influencia. Fue, por casi un siglo, la “eminencia gris” que presidió el auge y caída del Estado y del Mercado portalianos. Las dos glorias de la Patria décimonónica.

Cabe, pues, develar un poco más la figura de este reservado y casi misterioso conglomerado mercantil extranjero y también el carácter de su influencia. El anverso de ésta y su reverso.

Debe considerarse que, tras las costosas guerras del período 1812-1818 que liberaron a Chile de la *ocupación* militar, política y económica instalada por el Imperio Español, los ingleses y restantes europeos que por miles arribaron a los puertos chilenos en calidad de marinos y mercaderes *visitantes*, fueron recibidos como gozosos mensajeros de una *nueva relación* con el Viejo Mundo. Una relación entre “iguales” –las transacciones de mercado ponían en pie de igualdad a vendedores y compradores– que realizaba y confirmaba los resultados independentistas de la guerra recién librada. El hecho de que esos marinos y mercaderes se “quedaran” en el país para esperar el cierre de sus operaciones comerciales y para emprender otras nuevas, y que “ocuparan” el Cerro Alegre de Valparaíso para vivir, no alteró su calidad de *visitas* ni su calidad de mercaderes, europeos por origen y residentes por adopción. Era como si la inalcanzable metrópoli europea –siempre tan distante durante la larga noche del monopolio colonial– hubiera optado, como la Montaña, bajar hasta Mahoma, e instalarse, nada más y nada menos que en Valparaíso, Coquimbo y Talcahuano, acortando todas las distancias, haciendo conversables las leyes abstractas del mercado, tornando en carne viva lo que hasta allí había sido solo realidad escritural, signos y números en las escueta correspondencia mercantil. En este contexto post-colonial y post-independentista, la llegada de esos visitantes no se asumió, por tanto, como un segundo imperialismo o una segunda colonización, sino, más bien, como una *nueva liberación*. Como la confirmación natural de la primera.

Habiendo desembarcado sobre semejante *contexto*, los mercaderes ingleses, franceses, alemanes y norteamericanos pudieron convertirse, de visitantes “al paso”, en huéspedes de privilegio, y de huéspedes de privilegio, en virtuales dueños de casa (mejor dicho: en dueños de almacén y mercado). Ese contexto solo vino a cambiar en contra de los visitantes cuando el dueño de casa legítimo tuvo que irse a vivir a la trastienda, y cuando los empleados de este dueño amenazaron con desalojarlo, incluso, de “allí”. Lo cual ocurriría, solo, un

siglo después (lo que habla bien de la prudencia de los visitantes y mal de las imprudencias del dueño de casa).

Sintiéndose en un halagador pie de igualdad con estos nuevos europeos, los mercaderes criollos dictaron decretos y celebraron tratados por los cuales concedieron a los visitantes los *mismos derechos mercantiles* que tenían los mercaderes criollos y virreinales. O sea, con el espíritu propio de una Fraternidad de la Costa, les otorgaron plena ciudadanía económica. O mejor dicho: extendieron la ciudadanía total propia de los mercados abiertos, a la ciudadanía necesaria para actuar sin trabas en el mercado interno. Con esta liberal fraternización entre *mercaderes*, todas las leyes de Aduana que intentaron después de 1834 poner trabas a la importación de *mercancías* europeas, resultaron algo fútiles. Y algo ridículas. De modo que, en ese contexto de fraternidad mercantil, los visitantes se sintieron cómodos. A sus anchas. Nada impidió que pudieran operar con entera libertad *dentro* de la economía chilena. Hasta convertirse en su “motor” de desarrollo. Claro está, en “reversa”.

En esa ecología favorable, algunos sobrecargos, capitanes de barco o simples consignatarios pudieron negociar *por su cuenta*, romper su lealtad con sus casas matrices y amasar una fortuna razonable, para retirarse a Europa, o para casarse con mujer chilena y fundar una familia oligárquica “mixta” (caso, por ejemplo, de Joshua Waddington, Andrew Blest, John Barnard, etc.). Otros optaron por seguir negociando *disciplinadamente* para sus casas matrices, las que entonces pudieron ensanchar su presencia comercial y financiera en Chile a una escala tal que, desde aquí, terminaron por expandirse a otros países de América (caso, por ejemplo de la firma Williamson, Balfour & Co.). Al saber de estas franquicias, numerosas casas comerciales de mayor calibre decidieron instalar sucursales en el país, las que cuidaron de supervisar centralizada y rigurosamente (caso de Gibbs & Sons, Huth & Co., entre otras). Y a finales de siglo, cuando ya el conglomerado mercantil tenía el liderazgo económico indiscutido (época salitrera), diversos bancos europeos también decidieron instalar aquí sus sucursales, para *perfeccionar* lo hasta allí realizado por el conglomerado mercantil (caso del Anglo South American Bank, del Banco Alemán Transatlántico para la América del Sud, etc.). De este modo, o a través de la simpatía de los rubios consignatarios que, audazmente, se quedaron, emancipándose de sus casas matrices, socializando con las familias mercantiles chilenas y casándose con novias criollas; o a través de honrados socios residentes que trabajaron fielmente para sus casas matrices (estableciendo un impecable modelo ético de hacer negocios); o a través de adustas pero poderosas compañías mercantiles o bancarias europeas que establecieron severas sucursales en las ciudades chilenas, el conglomerado económico extranjero –siempre visitante y siempre residente– aprendió a operar como un magnético *polo de atracción* económica y social para el conjunto de la sociedad chilena, pero en especial para sus elencos oligárquicos. Lo que le permitió asumir, con naturalidad y señorío no solo el liderazgo comercial y financiero del país, sino también el liderazgo empresarial, social e incluso cultural. Aunque no lo pretendiera.

La oligarquía de mediados del siglo XIX, gustosa, aceptó ese liderazgo. La de 1900, lo resintió, pero no se atrevió a “traicionarlo”. La clase política democrático-liberal que asumió el Estado desde 1920, respetuosa del papel modernizador del conglomerado extranjero, lo mantuvo como una necesaria “relación” externa.

Observando su larga y prudente presencia, hasta podría decirse que, entre 1820 y 1930 fue, como visita privilegiada o “relación externa” necesaria y favorecida, el “alma” del capitalismo chileno.

¿En qué consistió su poder económico real?

a) En el control del *transporte marítimo* hacia Europa, de los seguros, del crédito exterior y de los contactos comerciales y diplomáticos. La mayoría de las casas comerciales fueron, al mismo tiempo, grandes compañías navieras (como Vorwerck & Co., alemana, y Grace & Co., norteamericana, por ejemplo) o sucursales de poderosas casas financieras de Europa (como Huth & Co.). Sin ellas, no había relación posible con los países europeos (también llevaban y traían a los “trasplantados” chilenos que vivían en París o Roma) ni con el mercado mundial. Eso les permitió monopolizar el transporte mundial del salitre (Gibbs & Sons, por ejemplo) y, por consiguiente, su distribución general.

b) En el control de la *tecnología productiva y el poder de inversión*, que le aseguró el control casi total del *nuevo* sector exportador (salitre y cobre), cordón umbilical que unió la economía nacional con el mercado mundial y proveyó el estratégico (D2), sin el cual la estructura productiva del país no podía, ni “ser” capitalista ni desarrollarse. Esta posición convirtió el conglomerado extranjero (y en especial compañías como la citada Gibbs & Sons) en el *socio principal* del Estado, en la hegemonía empresarial que hizo posible que ese Estado se mostrara librecambista. Sin este socio mayorista, el Estado (del período 1890-1930, principalmente) habría carecido del poder económico necesario para invertir en obras públicas y amparar financieramente a la desamparada oligarquía nacional. Se comprende que, por esto, no era un socio “prescindible”. Quien era prescindible era “el otro”.

c) En el control del *comercio global de importación*, tanto de mercancías de consumo directo por la población (M3) como de consumo productivo (MP). No hay duda de que el Departamento Comercial de estas compañías constituyó el eje central de sus actividades. A través de él no solo se realizaban las transacciones de venta con su numerosa clientela, sino también las campañas de oferta, el montaje de exposiciones industriales, el diseño de la propaganda que aparecía en revistas y periódicos y, en general, la acción modernizadora y mecanizadora sobre el conjunto de la sociedad chilena. A este efecto, la mayoría de estas casas comerciales –que fijaron su base de operaciones en Valparaíso, Santiago o Iquique– establecieron sucursales en todas las ciudades importantes del país. De este modo, hacia 1900, las 70 u 80

casas comerciales mayores que operaban en Chile tenían una red comercial y financiera que cubría, literalmente, todo el país. En este sentido, los hábitos de consumo de la población de rango alto y medio se definieron, decididamente, a favor de las *marcas extranjeras*, hábito que perjudicó notoriamente a los industriales chilenos que, para poder vender sus productos, tenían que “pegar” en éstos, ilegalmente, esas mismas marcas.

d) En el control de un gran número de empresas chilenas no-comerciales, a través del sistema de los “*directorios entrelazados*”. La mayoría de las grandes empresas nacionales –sobre todo las sociedades anónimas que se formaron después de 1872– procuraron tener en su directorio uno o más representantes de las casas comerciales extranjeras, a objeto de facilitar los trámites de importación de (MP), beneficiarse de una gerencia más técnica, acceder a los préstamos de esas casas (normalmente “atados” a la adquisición de maquinaria, combustibles, materias primas, etc.) y a los otros servicios ofrecidos por ellas. Como resultado de eso, la influencia extranjera en el desarrollo de las principales empresas chilenas terminó siendo directo y profundo, influencia de excepción que pronto transformó esas empresas en *monopolios* en sus respectivas áreas. Tal fue el caso de la Refinería de Azúcar de Viña del Mar, la Compañía Chilena de Tabacos, la Compañía Cervecerías Unidas, Tejidos Bellavista, Compañía Carbonífera de Lota y Coronel, etc., lista que debe ser engrosada con múltiples compañías salitreras, madereras y ganaderas. Mediante este mismo sistema, el conglomerado mercantil se halló controlando las compañías portuarias que realizaban labores de embarque, desembarque y bodegaje (que debilitaron al gremio de los lancheros y jornaleros) y numerosas redes de ferrocarril, que convergían sobre los puertos llevando hasta ellos el producto exportable de las calicheras, fundos y minas.

e) Del mismo modo, y como desarrollo natural de la importación de (MP), las casas comerciales extranjeras establecieron Departamentos de Ingeniería, cuya función básica era instalar la maquinaria importada, capacitar a los que la operarían, mantenerla, repararla y renovarla. Sin embargo, los ingenieros y técnicos de estos Departamentos se hallaron pronto construyendo para el Estado vías férreas, puentes de fierro, instalaciones de grúas portuarias, astilleros, etc. En la práctica, estos Departamentos operaron como una real Industria Metal-Mecánica, que *compitió a muerte* con las emergentes “fundiciones” que otros ingenieros y técnicos extranjeros, actuando *free lance*, habían levantado, en la perspectiva de convertirse en los *productores nacionales de (MP)*; o sea: en el estratégico Departamento I de la economía (ver más arriba). En este sentido, el poderoso conglomerado mercantil extranjero, en tanto movió sus múltiples brazos (comerciales, ingenieriles), potenció las industrias chilenas productoras de (M1), pero *no potenció el desarrollo de las “fundiciones” que producían (MP)*. Por eso, las “fundiciones” chilenas jamás pudie-

ron convertirse en monopolios protegidos por el conglomerado. Y por eso mismo, hacia 1920, terminaron siendo aplastadas por el librecambismo total que se aplicaba a la importación comercial de (MP) y, por tanto, *aniquiladas* por la acción hegemónica del dicho conglomerado.

Al observar este rápido recuento, se concluye que el conglomerado mercantil, tras 50 o 60 años de acción ininterrumpida, había infiltrado todos los sectores y procesos acumulativos de la economía chilena. Liderando sector por sector, en lo general y en lo particular. Diversos cálculos concurren en señalar que más del 65 % del capital bancario, del comercio mayorista y de las sociedades anónimas industriales, estaban controladas por él, y un porcentaje mayor, casi total, del comercio exterior. No hay duda que este conglomerado mercantil (KMF), *vendiendo desarrollo capitalista* a los sectores productivos internos, o sea, a (KPI), realizaba su acumulación final en Chile *en términos mercantil financieros y no productivos*. Es decir: acumulaba de una manera tal que, al final del ciclo, disponía siempre de abundante (D2), situación que le permitía repetir una y otra vez la operación “venta de capitalismo”. Naturalmente, mientras tuvo la posibilidad de repetir esta operación con grandes ganancias, no tenía necesidad de enviar (D2) a la metrópoli de origen, o de emigrar con la inversión a otra parte. Mientras hubiera salitre y posibilidad de desarrollo capitalista “lento” (no “revolución industrial”), el conglomerado podía quedarse y seguir desempeñando su elegante papel de “gran modernizador”. Repitiendo sus operaciones mercantiles sin cesar, el conglomerado estimulaba la modernización industrial en todas partes y en todos los sectores productivos. *Excepto en el sector productor de (MP), que era su único competidor estratégico*. Estando el Departamento I de la economía chilena debilitado o ausente, existía el vacío vertiginoso de donde surgía el hambre por (MP) y la demanda que mantenían al conglomerado extranjero con vida, rozagante y hegemónico.

En lo anotado más arriba radicaron las fortalezas y ventajas de esta misteriosa “eminencia gris” de la economía. Su indudable poder modernizador. Su atracción social y cultural. Su vanguardismo industrializante. Virtudes que llenaron la imaginación y la vista de los chilenos, desde su aparición milagrosa en la costa en los albores de la independencia, hasta la aparición de sus soterradas *disfunciones*, en los albores de la gran crisis comercial de 1930. ¿En qué radicaron esas disfunciones –aparte de aquella por la cual el capitalismo industrial chileno quedó cabeza abajo y guiado por un motor “en reversa” –, debilidades e inconveniencias?

a) En la traducción de ese vanguardismo modernizante a *políticas de Estado*. Desde luego, la pre-condición fundante de este vanguardismo fue la ciudadanía económica concedida a los empresarios extranjeros, que los situó en un plano de igualdad con sus pares chilenos. Era el *librecambismo entre mercaderes*. Este librecambismo se desarrolló de modo natural como librecambismo entre empresas, que redundó en la larga vida de los directorios entrelazados. Esta misma “gran política” (fraternidad

de la Costa) era compatible con un régimen aduanero *moderadamente proteccionista* respecto a las “mercancías” importadas, no a los mercaderes residentes. Estando dentro del territorio y amparados por esa fraternidad, los mercaderes extranjeros podían hacer los giros empresariales que quisieran, y si hubo alguna mínima dificultad para importar masivamente (M3), *no hubo jamás ninguna para importar masivamente (MP)*. Pues los gobiernos portalianos y post-portalianos, aunque levantaron barreras aduaneras moderadas frente a (M3), *fueron siempre total y ortodoxamente librecambistas en lo referente a la importación de (MP)*. Jamás gravaron con aranceles la internación de máquinas, tecnologías, materias primas, combustibles y herramientas. Incluso privilegiaron esa importación reduciendo otras importaciones. La idea matriz de este librecambismo sectorial –que vino a socavar las espaldas del proteccionismo levantado frente a los inocentes (M3)– era que con eso se favorecía la mecanización, la industrialización y el desarrollo capitalista del país. Se observa, pues, que se intentó proteger el Departamento Industrial II *desprotegiendo por completo* el Departamento Industrial I, con lo cual las políticas económicas (de proteccionismo aparente con librecambismo de fondo) eran corrosivamente contradictorias consigo mismas, al tiempo que desnacionalizaban el estratégico “motor” del desarrollo capitalista (el mentado “mercado inter-industrial”). En este sentido, la alianza entre el Estado y el Conglomerado, aparentemente sellada de modo “equitativo” por esas políticas contrapuestas (proteccionismo para mí, librecambismo para ti), en el fondo perpetuaba la hegemonía del Conglomerado, la falta de hegemonía real del Estado, y contribuía al estallido de la crisis.

b) Otra “disfunción” importante del accionar modernista del conglomerado extranjero fue la de *anular* la posibilidad de que el emergente empresariado industrial chileno se desarrollara y autonomizara al grado necesario para ejercer él mismo el *liderazgo económico y político del país*. Impidió, por tanto, que la fracción más “progresista” de la burguesía se sobrepusiera al predominio de las fracciones “decadentes” de la “burguesía” (los hacendados, los viejos *merchant-bankers*, los agiotistas, los salitreros, etc.). Para todo efecto práctico, la “fracción” burguesa que efectivamente desempeñaba el liderazgo económico era el mismo conglomerado extranjero, y éste no dejaba sitio para el desarrollo de un pujante empresariado industrial, sino para una larga agonía de las decadentes fracciones oligarcas que administraban por él el aparato del Estado. En este sentido, el factor principal que producía los desajustes en el sistema nacional de dominación era, de nuevo, el conglomerado. Su liderazgo producía desarrollo material (limitado) y subdesarrollo (avanzado) en la esfera del liderazgo nacional. Por esto, bajo la culminación de su hegemonía, floreció en el sistema político un dudoso y más bien corrupto régimen parlamentario a cuya vera el empresariado industrial comenzó a marchitarse y el movimiento popular, a crecer.

c) El liderazgo alcanzado en casi todos los sectores económicos del país permitió a los comerciantes extranjeros, desde el principio, bloquear las políticas económicas que obstaculizaban su trabajo acumulativo. Entre 1817 y 1832, cuando eran todavía visitantes dubitativos, bloquearon o burlaron todos los decretos o leyes que tendían a proteger la producción y comercialización de (M1), generando el masivo fenómeno del “contrabando”. Entre 1832 y 1854, cuando ya estaban instalados como ciudadanos fraternales dentro del mercado chileno, aceptaron medidas arancelarias de carácter proteccionista, pero, a cambio, lograron que el Estado chileno aprobara sendos “tratados comerciales”, que fueron los que, en definitiva, les aseguraron su ciudadanía económica y su libertad de acción empresarial dentro del país. Entre 1854 y 1914, no necesitaron bloquear ni burlar nada, ni siquiera perfeccionar los tratados del período anterior: la oligarquía ya *era* libremercantilista convencida, y consistentemente *leal* con el “imperial (liberal) desarrollismo”. Y lo que era mejor para ellos: la alta oficialidad del Ejército, también. Nadie, dentro del sistema de dominación, osaría quebrar la espina dorsal del libremercantilismo que sostenía la hegemonía modernizadora del conglomerado. Todos los movimientos sociales o las propuestas políticas que apuntaban en un sentido contrario (hacia el desarrollo *social y productivo* en torno al sector industrial) fueron barridos a sangre y fuego, o bien, olímpicamente ignorados por las clases políticas civil y militar. Era como si las fracciones decadentes de la burguesía chilena y la alta oficialidad militar asociada a las casas comerciales extranjeras hubieran entendido que lo que era necesario y bueno para el conglomerado, lo era para el país. Que, en definitiva, los intereses geopolíticos y estratégicos de la Nación se identificaban plenamente con los de aquellos que ejercían el liderazgo real en el capitalismo chileno. De modo que todos aquellos que pensarán otra cosa, podían ser tratados como “subversivos” por los políticos (sanción I), y como “enemigo interno” por los militares (sanción II).

d) Las casas comerciales, como se dijo, controlaban las exportaciones nacionales, lo cual les daba acceso a una bolsa significativa de (D2), la más grande del país. A partir de este control podían ejercer un dominio considerable sobre el capital financiero y el crédito privado. Pero también se beneficiaban extraordinariamente del cambio (D2xD1), dado que el peso chileno, después de 1878, bajó sostenidamente su valor de cambio, lo que multiplicaba de modo natural, sin esfuerzo, su acceso a, y su disponibilidad de (D1). Esto les permitía abaratar sus costos en moneda nacional y *pagar salarios y sueldos más suculentos* que los patrones criollos. Contrataron, de preferencia, “empleados de comercio” chilenos, aunque subordinados a los socios y gerentes extranjeros. Entre 1870 y 1914 el contingente de empleados de comercio (particulares) creció de modo considerable. En este sentido, puede decirse que el conglomerado extranjero fue fundador y activo formador de la moderna clase media (burocrática) chilena, la cual, por su cercanía a los extranjeros, tendió

desde el principio a imitar el modo de vida de sus patrones. El resultado de ello fue la aparición del fenómeno socio-cultural denominado “*siutiquería*”. El cual se caracterizó no solo por el afán de adquirir la apariencia de lo extranjero y lo propio de la clase alta, sino también por una gran confusión política, de rechazo –por un lado– a la oligarquía chilena que se burlaba despiadadamente de los siutícos, y de aceptación en general, por otro, de los principios liberales y librecambistas. Esta “identidad”, confusa y cambiante, impidió que la emergente clase media (comercial) asumiera con claridad y decisión un proyecto político de reemplazo y sustitución del que a duras penas mantenía la clase oligárquica. La única clase social capaz de reemplazar a la decadente oligarquía –sin contar lo que podía hacer en este sentido el movimiento popular– se halló, pues, hacia 1920, fragmentada, dividida y dudosa. Casi tanto como el empresariado industrial.

e) Por último, cabe señalar que el imperial (liberal) desarrollismo se enfrentó a un tipo de crisis de muy difícil diagnóstico y de un aun más difícil manejo. En general, la crisis no consistió en un reventón catastrófico, que provocara el colapso abrupto del sistema de dominación, sino, más bien, en una serie de procesos encadenados de *desarrollo lento*, estagnación y esperanzas fallidas. Así, la transición al capitalismo, lo mismo que el despliegue de su crisis, tendían a estirarse elásticamente en el tiempo, sin madurar, culminar o reventar. Era, como se dijo, un trayecto kafkiano. La razón de ello es que todo el capitalismo chileno dependía, hacia 1920 o 1930, del dinero (D2), que era producido (para el caso del conglomerado mercantil europeo) por las *exportaciones de salitre*. Estas exportaciones constituían, por eso, la “viga maestra” del sistema y, al mismo tiempo, su “talón de Aquiles”. En la brutalidad de los hechos concretos, no era la estratégica importación de (MP) esa viga maestra, sino las exportaciones de algún *producto primario* que generara (D2). La producción industrial de (MP) estaba asegurada en Inglaterra y en otros países desarrollados, pero su internación en el capitalismo chileno dependía de la producción nacional de bienes primarios exportables. Si estas exportaciones caían (como ocurrió durante la Primera Guerra Mundial y después de la crisis de 1930), la inmediata sequía de (D2) se hacía sentir en todo el sistema económico, en términos de alza del tipo de cambio, alza en las tasas de interés, descenso de las inversiones, baja de la productividad, quiebras eventuales, aumento del desempleo, etc. Si, ante este cuadro, el Estado reaccionaba intentando aumentar la inversión y la productividad, se encontraba con que la producción, precio o venta de salitre y yodo eran insuficientes, o que las exacciones estatales a la exportación de salitre eran muy bajas. El debilitamiento del sector exportador salitrero empujó el Estado a plantearse, muy seriamente, la posibilidad de *nacionalizar el salitre*. Pero nacionalizar el salitre equivalía a quitarle oxígeno al mismísimo conglomerado extranjero. Lo que, a su vez, equivalía a romper una alianza estratégica que ya había cumplido 100 años de armonía y respeto recíproco. Y, eventualmente, equivalía a matar la gallina de los huevos capitalistas. De

este modo, el tipo de desarrollo que encabezaba el conglomerado dependía del sector exportador en un grado tal, que obligaba a los gobiernos (liberales) a *preocuparse obsesivamente de las políticas referentes al sector exportador* y a jugar con peligrosas ideas nacionalistas que arriesgaban perder la garantía de 100 años que aportaba el conglomerado mercantil. Siendo la crisis un problema de solución difícil y lenta (las políticas de nacionalización se plantearon durante el gobierno de Balmaceda, pero se ejecutaron durante el gobierno de Allende, 90 años después) la economía chilena tendió entonces a reposar más y más sobre (D1), a expandir de modo sostenido el circulante monetario “pesos”, a generar imparables “espirales inflacionarias” (con creciente expectativa por parte de la clase obrera y la clase media de aumento sostenido de sus salarios y sueldos) y la consiguiente lucha social a que empujaba todo eso. De este modo, la política económica que surgió a propósito del tipo de crisis desencadenado por el liderazgo del conglomerado mercantil giró obsesivamente en torno a dos problemas: a) cómo maximizar los recursos (D2) obtenidos del sector primario exportador, y b) cómo manejar los procesos inflacionarios y la lucha social que surgían de la escasez de (D2) y la superabundancia de (D1).

Por todo lo anterior, cabe decir que el conglomerado mercantil fue incubando un tipo de crisis –bajo su manto de vanguardismo modernista– que se percibió, sobre todo, en los desajustes del sistema monetario y en las espirales inflacionarias que gatillaban la lucha social callejera. No se percibió, por tanto, como un desajuste en el plano de los ciclos capitalistas de acumulación. El conglomerado fue un subsistema económico que actuó siempre en reserva, entre bambalinas, y tal vez por eso mismo, su crisis –que comenzó a crepitar desde 1914 y reventó en 1930– también se proyectó como en reserva, como ocultando algo. Solapadamente. Con una vivaz apariencia monetaria y una acalorada conceptualización política, pero con una realidad interna que consistía en la *identidad reversa* del capitalismo chileno y la asfixia del empresariado productor e industrial.

La crisis mundial de 1930 –que fue una crisis fundamentalmente comercial, redundante en una crisis de sobreproducción y desempleo– desarticuló el comercio exterior chileno en un grado próximo a la catástrofe: las exportaciones e importaciones cayeron cerca del 85%. Las exportaciones de salitre, que estaban en dificultades desde 1914, se hallaron ante una crisis casi terminal hacia 1930. Así, las bases fundantes nacionales e internacionales del conglomerado mercantil extranjero colapsaron, de modo simultáneo, con la crisis de ese año. Lo que la clase política chilena no había querido o sabido hacer desde 1890, a saber: la “nacionalización” del sector exportador y el destronamiento del conglomerado extranjero, lo hizo de golpe la crisis de 1930. De la noche a la mañana, Chile se quedó sin liderazgo económico. Mejor dicho, perdió, en un año, el líder capitalista que lo había dirigido durante cien. Por eso, ante la desaparición súbita del líder, las clases políticas (militares incluidos) decidieron, con o sin pesar, *asumir por sí mismas* lo que hasta allí el conglomerado había hecho por ellas: el liderazgo económico del capitalismo chileno.

Desde 1930 –año de su orfandad– el Estado chileno, en ausencia de una burguesía industrial hegemónica, tomó para sí el papel del occiso conglomerado. Es decir, el asiento de comando. Casi a pesar suyo. ¿Cómo lo haría? ¿Imitaría lo hecho por su mentor de toda la vida? ¿O innovaría? El análisis de este tema se incluirá en los epílogos de este ensayo.

4.– La torturada vida histórica pre-estatal del nacional-desarrollismo (1700-1906).

El empresariado productor, pese a la expoliación constante de que fue objeto durante el período 1700-1850 por la oligarquía mercantil de prosapia colonial, no se extinguió nunca del todo. Fue oprimido y bloqueado hasta producir la exclusión y diáspora de sus hijos (el peonaje). Fue apretado por el interés usurero, la maquila de los molineros, los abusos de los habilitadores, la prisión por deudas, la confiscación de sus medios de producción, etc., hasta producir la *inutilización capitalista de su capacidad empresarial*, pero no al extremo de borrar en ellos la memoria de esos abusos, su identidad solidaria y su tendencia a asociarse en organizaciones mutuales (socorros mutuos) de carácter defensivo, pero de creciente contenido político contestatario.

De hecho, ese empresariado impulsó, durante el período señalado, un significativo proceso de desarrollo manufacturero-artesanal. Una especie de industrialización de tipo popular, que abasteció el mercado interno en un período en que (M3), o era muy escaso (siglo XVIII y comienzos del XIX), o, por la escasez de dinero metálico, no era accesible a los sectores medios y populares (período 1830-1870, sobre todo). La importación de (M3), con ser y todo decisiva para asegurar la hegemonía comercial del conglomerado extranjero y la modernización consumista de la oligarquía criolla, no tenía utilidad práctica para los sectores plebeyos, *de modo que un extenso “nicho” del mercado interno, del orden del 60 o 70%, quedó abierto y disponible para la producción manufacturero-artesanal criolla*. Por esto, al persistir durante largas décadas un “mercado popular”, se desarrolló, por debajo de la economía colonial que comenzó a transitar hacia el capitalismo industrial, una ancha, revuelta y compleja *economía popular*, donde se anidaron múltiples procesos productivos, comerciales, de micro-acumulación, de innovación tecnológica local, de relaciones sociales de producción comunitarias y de sistemas de crédito y pago que no eran exactamente iguales a los de la economía “internacional” que regía las relaciones entre las elites dominantes. Mientras más se modernizaba la economía “internacional” del país según la gran lógica mercantil (expoliando las fuerzas productivas y la fuerza de trabajo), menos integración o intercambios de mercado había entre esa economía y la “economía popular”, y más se aseguraba la pegajosa supervivencia de esta última. En consecuencia, la “industria” productiva popular (que se libró de ser asaltada por las hordas de habilitadores, al contrario de las

empresas de pirquineros y de labradores), si bien no pudo expandirse hacia arriba a causa del techo estructurado allí por el poderoso conglomerado extranjero, lo hizo en cambio hacia el lado, en anchura, a ras de piso. En esa dirección, acumular en sentido capitalista era algo difícil, si no utópico, pero sí se podía acumular en un sentido de asociatividad e identidad populares, dirección que les aseguraba, a mediano plazo, a cambio, un interesante “*capital socio-político*”.

Por eso, entre 1830 y 1860, sobre todo, que correspondió al período de mayor iliquidez monetaria del mercado interno, la industria popular tuvo un desarrollo considerable. Más de 70 ramas artesanales distintas pueden ser contabilizadas durante ese período (hilanderías, tejedurías, modisterías, herrerías, carpinterías, talabarterías, zapaterías, dulcerías, fábricas de jabón y velas, fábricas de ladrillos, ebanisterías, carrocías, curtiembres, queserías, etc.), las cuales experimentaron un desarrollo más que significativo, si se considera que, durante igual período, la importación de herramientas para artesanos y máquinas de coser experimentó un verdadero *boom*. A modo de ejemplo, cabe citar que, según los datos del *Anuario Estadístico*, el número de mujeres tejedoras, hilanderas y costureras alcanzaba a 200.000 trabajadoras, cifra superada solo por la masa de peones-gañanes, que frisaba los 300.000. El 50% de la fuerza de trabajo popular estaba, aproximadamente, involucrada de un modo u otro en la producción artesanal. La ebullición productiva artesanal del período señalado revela el empuje y la tendencia proto-burguesa de este sector empresarial, pese a la implacable expoliación que caía sobre ellos desde el Estado y desde el gran capital mercantil.

No es extraño que, considerando el volumen de la producción artesanal y la gran masa popular comprometida en ella, este sector reaccionara violenta y políticamente hacia 1850, en coincidencia con una fase ascendente de su evolución económica. Ni debe sorprender, por lo mismo, que constituyera la masa social de avanzada y la carne de cañón que protagonizó la sangrienta rebelión “liberal” de 1846-48, 1851-52 y 1859; es decir: la revuelta civil contra el gobierno autoritario y mercantil de Manuel Montt. Que, en virtud de los “intereses empresariales” oprimidos por ese autoritarismo, llevara a estos productores a asociarse entre sí, a formar “logias”, a rebelarse en las calles y, sobre todo, a redondear un *proyecto alternativo de desarrollo económico*, centrado, no en el comercio y el librecambismo, sino en la producción y el proteccionismo. Y que, pese a su derrota político-militar frente al Ejército en formación de batalla que lanzó sobre ellos Manuel Montt, subsistieran no solo sus asociaciones solidarias, sino, sobre todo, su proyecto político. Es decir: su poder socio-cultural. Su notorio carácter “plebeyo” –los artesanos eran conscientes de que lo tenían, y la oligarquía cuidaba bien de recordárselos en todos los términos posibles– no impidió que en torno a ellos comenzara a gestarse, progresivamente, un proyecto “nacional-desarrollista”, opuesto al “imperial (liberal) desarrollista”. Recesivo y soterrado, pero vivo y alerta. Como si fuera, frente al reservado conglomerado mercantil, una contra-eminencia gris.

Que este sector tenía un mercado popular más o menos cautivo y potencialmente expansivo, lo revela el hecho de que los mecánicos, técnicos e ingenieros ingleses y de otras nacionalidades que comenzaron a llegar a Chile junto con las importaciones de (MP) optaron pronto por abandonar su empleo a sueldo para montar *talleres artesanales e industrias de todo tipo*. Sumándose a, y a la vez potenciando el estrato manufacturero-artesanal. Ciertamente es que muchos de ellos aprovecharon la oportunidad que les abrió la Ley de Patentes de 1838, que concedió a los extranjeros no solo privilegios para la importación de equipos y materias primas destinadas a montar talleres y fábricas de tipo industrial, sino también el *monopolio exclusivo* en el rubro por un lapso de 10 años y más. Pero también es cierto que, aun con esa garantía, no habrían montado sus talleres de no haber existido un mercado interno (popular) para el cual trabajar y producir.

La aparición de estos empresarios extranjeros potenció la industria manufacturera de tipo artesanal en un sentido, pero no en otro. De un lado, ellos construyeron sus talleres a imagen y semejanza de los existentes en Europa o Estados Unidos; es decir: conforme las pautas de la “revolución industrial”. Con ello modernizaron la producción artesanal y a la vez crearon la demanda de (MP) que hizo girar el conglomerado mercantil hacia la importación de bienes de capital e iniciar la transición al capitalismo industrial en Chile. De otro, no asumieron ni potenciaron la *tecnología hispano-criolla* creada y utilizada por los artesanos de origen colonial, lo cual bloqueó por este flanco el posible desarrollo del Departamento I de la economía (el productor de MP). En la práctica, crearon una situación ambigua para el estrato artesanal criollo, ya que compitieron con ventajas sobre éste, mientras ejercían sobre ellos una influencia y un contagio modernizadores.

Por lo anterior, cabe decir que, después de 1860, la industria manufacturera (de origen popular) ingresó a una *segunda etapa*, caracterizada esta vez por la presencia cada vez más hegemónica del artesanado extranjero, debido tanto a los privilegios que les daba la Ley de Patentes como a la ventaja comparativa que les otorgaba su equipamiento técnico-productivo. La aparición masiva del peso “de emisión” aumentó, después de 1878, el mercado interno para este tipo de producción y, por consiguiente, aumentó también la escala de negocios de estos artesanos y el potencial productivo de sus instalaciones. Por eso, las primeras “fábricas” propiamente tales –con galpones apropiados, talleres de producción acoplados en serie, motores a vapor o eléctricos, máquinas de diverso tipo y obreros asalariados– aparecieron en las décadas de 1870 y 1880. Así, muchos establecimientos que en los años 40 o 50 eran simples talleres artesanales, en los 70 u 80 funcionaban como fábricas formales. Cabe mencionar, por ejemplo, el famoso taller de Lever & Murphy, que siendo una simple herrería en 1850, hacia 1890 ya era una “fundición” que clasificaba como “industria pesada”. Lo mismo puede decirse de los talleres que montaron los “mecánicos” Hardie, Balfour, Mc Kay, Küpfer, Morrison, Gleisner, Barbieri y otros. La Guerra del Pacífico constituyó una *demandada adicional* que expandió aun más este emergente sector industrial. Es difícil concebir que Chile hubiera salido victorioso de esa guerra sin el respaldo activo de este sector.

Durante el período 1860-1900, aproximadamente, se produjo una alianza significativa entre el conglomerado mercantil y el emergente sector industrial, en el sentido de que aquél giró hacia la importación de los (MP) que necesitaba éste. *No en el sentido de expandir hacia fuera el mercado de venta para los (M1) o (MP) que comenzaron a producir en mayor escala los industriales “chilenos”.* Esta alianza, de tipo “desarrollista”, entró en un ciclo de expansión entre 1880 y 1900; es decir: desde que el peso “de emisión” (D1) incrementó la liquidez interna, y el salitre, al aumentar la disponibilidad de (D2), la liquidez externa. Con ese empuje, la historia de los modestos artesanos de 1860 se transformó en la historia de (potenciales) grandes industriales. Por ejemplo, el antiguo herrero R. Lever aparece en 1900 dirigiendo una fundición que produce y exporta vagones y locomotoras; el antiguo artesano de la cerveza, Grüber, maneja una sociedad anónima que monopoliza el mercado de la zona central del país; el antiguo comerciante importador, Balfour, se asocia con R. Lyon para formar una fundición que tuvo mayor capacidad técnica que la de Lever, Murphy & Co.; por su parte, el ex-artesano de la galleta, Mc Kay, es dueño en 1900 de una fábrica que es la más avanzada del continente en su rubro. Junto con ello, muchos industriales de origen extranjero superaron la etapa de la empresa unipersonal o familiar, y organizaron sus factores productivos como sociedades colectivas o anónimas.

Es notable que el desenvolvimiento de este sector industrial haya ocurrido en un período de intensa importación de manufacturas y bajo el imperio de un conglomerado mercantil en el *apogeo* de su actividad de exportación-importación. Aquí, el desarrollo industrial no se produjo, por tanto, en un período en que escaseó (M3) o escaseó (D2), sino al contrario. Es decir: *no fue una industrialización por sustitución de importaciones*, sino a pesar y en contra de las importaciones. O sea: se desarrolló en un contexto de *competencia abierta*. En este sentido, su contexto fue muy distinto a la famosa industrialización I.S.I. promovida por el Estado a partir de 1939, que se echó a andar en un contexto de escasez de (M3), escasez de (D2), ausencia de un poderoso conglomerado mercantil y presencia de una neófito Estado protector. Con todo, los industriales de 1900 pudieron desarrollarse protegidos por la decisión tomada por el conglomerado de importar masas de (MP) (simpatizando mercantilmente con “esa” industrialización), en la bonanza creada por el (D2) de origen salitrero, y a favor de las inundaciones sucesivas del dinero “de emisión” (D1). Y también, a favor del hecho que “sus” trabajadores industriales –que recibieron por fin salarios monetizados y permiso para asociarse– se movilizaron en apoyo del proteccionismo a la industria nacional, cuando menos antes de 1890. Favorecidos por todo eso, los industriales (de origen extranjero, la mayoría) no temieron, ni negociar con el poderoso conglomerado mercantil, ni desafiarlo en el plano político. Por eso, aunque su mayor potencial técnico-productivo desplazó a los artesanos populares, reduciendo aun más la identidad “empresarial” de éstos, esta nueva generación de industriales *heredó el proyecto político nacional-productivista* de aquéllos, y lo desarrolló aun más. Es que la disociación de los ciclos acumulativos, mantenida férreamente por las grandes casas comerciales, perjudicaba a *todos* los productores,

fueren de origen popular o de origen extranjero, de tecnología hispano-criolla o de tecnología anglosajona.

El rápido desarrollo del sector industrial comenzó a frenarse poco después de 1900. Es decir: después que el notorio debilitamiento del peso “de emisión”, el encarecimiento correlativo de (D2) y la negativa de todos los grandes capitalistas para que se desarrollara en Chile el Departamento I de la economía, compelieron al conglomerado extranjero a mostrar sus verdaderos dientes. Es decir: su feroz mordida mercantil. Y más aun después de 1914, cuando la caída del precio del salitre debilitó el talón de Aquiles de ese conglomerado. En rigor, el desarrollo industrial promovido por los mecánicos e ingenieros extranjeros entre 1850 y 1900, pese a su carácter abierto y competitivo, no fue sino el resultado de una coyuntura excepcional, de auge de los negocios *mercantiles* del conglomerado, no manifestación de su vocación *productiva*, que nunca la tuvo. Pasada esa fase de auge, el giro hacia (MP) se debilitó notoriamente, y el desarrollo industrial promovido por los técnicos extranjeros se encontró, en más o en menos, en la misma situación de los artesanos populares que, entre 1830 y 1860, habían promovido el primer ciclo de desarrollo industrial del país. Con una diferencia importante: los artesanos populares, al enfrentar la situación crítica, se habían rebelado a sangre y fuego. Los industriales de 1900, protestaron, presentaron proyectos técnicos alternativos, pero no se rebelaron. Es que, en su desarrollo, no habían cultivado los lazos de solidaridad y asociatividad que, en cambio, fue rasgo distintivo de aquéllos.

La crisis de 1908 –aproximadamente– fue sobre todo una crisis de costos. La baja del tipo de cambio tornó cada vez más difícil mantener el flujo de importaciones de (MP) en el rango masivo que se requería. La productividad de la industria salitrera comenzó a decaer, lo mismo que el precio internacional de su producto. Las exportaciones de trigo y harina se debilitaban, el Estado se endeudaba en el exterior cada vez más y la disponibilidad de (D2) se tornó escasa y costosa. Al mismo tiempo, la devaluación del peso y el aumento del circulante generaron una hasta allí desconocida inflación de precios al consumidor, lo que restó poder adquisitivo a los flamantes salarios monetarios y alejó la carne de la dieta normal de la población plebeya. El mercado interno se contrajo –pese a la abundancia papelera de billetes, bonos y de acciones– y el movimiento obrero perdió su disciplina productivista y se volcó a la lucha de clases “salarios contra capital”. En ese contexto, el emergente sector industrial, debilitado, sintió la necesidad urgente de *apoyo político*. Este apoyo se requería sobre cuatro variables fundamentales:

- a) que el Estado licitara y concentrara sus compras de locomotoras, vagones, uniformes militares, materiales de construcción, mobiliario escolar, etc., en las industrias nacionales y *en el mercado interno*, y no en las casas comerciales del mercado externo;
- b) que el Estado favoreciera la *exportación de manufacturas industriales* (locomotoras y vagones incluidos) al viejo mercado virreinal (Perú, Bolivia, Ecuador, sobre todo) y a otros mercados;

c) que el Estado protegiera la industria nacional productora de (M1) con una política arancelaria más enérgica y desprivilegiara a las empresas extranjeras y, sobre todo, d) que el Estado encabezara o permitiera la formación de una industria nacional *concentrada y monopolica productora de los (MP) que necesitaba el sector productivo*, que fuera capaz de sustituir la importación de esos (MP) y tomara como base las 40 o 50 “fundiciones” metal-mecánicas (industria pesada o incipiente Departamento I) existentes por entonces en el país.

No hay duda de que, hacia 1905, el sector industrial necesitaba, para continuar su desarrollo *más allá de su alianza con el conglomerado mercantil extranjero*, del apoyo decidido y explícito del Estado. Necesitaba liberarse de la hegemonía del KMF. Necesitaba desmercantilizar y productivizar la inversión reproductiva y la fusión de los dos ciclos básicos de la acumulación capitalista. En una palabra: requería de una *revolución acumulativa*, que pusiera el capitalismo chileno “cabeza arriba”; revolución que no podía realizarse a través del Mercado, sino por la acción del Estado.

Naturalmente, llevar a cabo una “revolución acumulativa” equivalía a poner el librecambismo, que afiebraba a la oligarquía criolla, “cabeza abajo”. Y equivalía a convertir el soterrado proyecto social-productivista de los viejos artesanos y emergentes industriales en un “proyecto país”, en una estrategia nacional de desarrollo. Pues, en Chile, la *revolución industrial no podía venir desde el Mercado (dominado por las casas comerciales), sino, solo, desde la política y desde el Estado*. A cuyo efecto se requería de un amplio apoyo social –una especie de “acuerdo nacional” –, de los empresarios, de las capas medias, del movimiento obrero, de los militares y de la clase política. Y por supuesto, del propio empresariado industrial.

Hacia 1906, los industriales asociados en la SFF discutieron sistemáticamente esta agenda, sobre todo el punto “d”. Pues el “proyecto” de revolución acumulativa estaba, de alguna manera, en la cabeza de muchos empresarios, sobre todo, en la de los 60 o 70 “fundidores”. Pero los 200 o 300 industriales que producían bienes de consumo (M1) y no (MP) y que a la vez eran miembros de la SFF, vetaron el proyecto que creaba la “Fábrica Nacional de Máquinas”, y lo rechazaron: eran mayoría los que se habían acostumbrado a “importar la tecnología necesaria” negociando con el conglomerado (con quien compartían sus directorios) y no a comprarla a los fundidores criollos que podían producirla. Por su parte, la clase obrera, hacia 1906, tampoco apoyó el proyecto, porque, por entonces, estaba ya concentrada en combatir el Capital de cualquier modo, sin importar si se trataba del capital del Departamento I, o del II. La inflación la incitaba a la lucha de clases, y ésta era ya un licor fuerte, que enceguecía ciertos ángulos de la visión histórica. La inflación enajenó el apoyo popular a la lucha “revolucionaria” del empresariado industrial contra la hegemonía del conglomerado mercantil y la oligarquía librecambista. En tanto, las clases políticas (civil y militar) no entendieron la propuesta, pues estaba en una lógica inversa a la que regía sus mentes, y no se decidieron a romper sus relaciones de todo tipo con el poderoso

conglomerado mercantil. Así que las licitaciones públicas siguieron abiertas para éste, no hubo proteccionismo arancelario adicional para (M1), no se promovió la exportación de manufactura industrial al exterior y no hubo nada, en el plano político, que alterara la paz veneciana del librecambismo chileno. No se produjo, pues, el acuerdo nacional para realizar la “revolución acumulativa” que necesitaba la fracción industrial de la burguesía.

Hacia 1908, estaba claro que, no habiendo voluntad política a favor, la revolución acumulativa requerida por el empresariado industrial ya no era posible. No había otro camino que profundizar la alianza con el conglomerado extranjero, pero en el sentido exigido por los *intereses y la lógica acumulativa* de éste. En consecuencia, una tras otra, las grandes “fundiciones” comenzaron a marchitarse: algunas se convirtieron en “maestranzas” que hacían de todo para el servicio del público, otras se acomodaron como “departamentos de ingeniería” de alguna gran casa comercial, otras se transformaron en “casas importadoras” de (MP) y otras, simplemente, desaparecieron. Algunas, desesperadamente, procuraron convertirse en “sociedades anónimas”, pero, al poco tiempo, debieron disolverse. Por eso, hacia 1940, de la potente fundición Lever, Murphy & Co., de Viña del Mar (que intentó salvarse convirtiéndose en sociedad anónima), no quedaba otro resto que un riel semihundido en la arena de la playa Caleta Abarca. Como resto heroico recordando una guerra perdida. Era el fin. Con la desaparición del destacamento de “fundiciones” desapareció la “industria pesada” particular, y con ella, la posibilidad de instalar en Chile el Departamento I, y de nacionalizar el “mercado inter-industrial”.

Tras esos desaparecimientos, el conglomerado mercantil se aferró a su cetro amenazado, pero solo para reinar sobre su propia decadencia y su colapso de 1930. Y ante ese gesto, los políticos del Primer Centenario no hicieron nada: no imaginaban ni podían prever la posible caída de su líder de siempre. Ni creían en la potencialidad lideral del capitalismo industrial chileno. Su fe en el librecambismo (de mercaderes) era fe de carbonarios. Con todo, esta fase, indudablemente sombría tras el fracaso de la “revolución acumulativa” de 1906, fue la que determinó la configuración de la *tercera etapa* de desarrollo del sector industrial chileno: la que caracterizó el período 1906-1938 (y aun después, como luego se verá).

5.- La tercera etapa: nacimiento de los monopolios, eclipse del conglomerado, crisis (1906-1930).

Esta etapa, pese a todo, fue la que culminó el desenvolvimiento del tipo de capitalismo industrial que surgió en Chile desde que, hacia 1850, la *Estadística Comercial* registró el vuelco de las importaciones desde (M3) hacia (MP). Entre 1906 y 1930, ese tipo de

capitalismo (en “reversa”) alcanzó la cumbre de su máximo desarrollo posible. El apogeo de su capacidad modernizadora. Y al mismo tiempo, el esquematismo que desnudaba sus contradicciones profundas. Cabe, por esto, describir sus rasgos principales.

a) Las casas comerciales tendieron a evolucionar después de 1906 desde la masiva importación de (MP) –que fue su gran negocio entre los años 1860 y 1908– hacia la gestión financiera, comercial y administrativa, directa o indirecta, de las grandes empresas industriales que ellas mismas habían contribuido a convertir en *monopolios*. Al mismo tiempo, y por razones diversas, se hicieron cargo directo de un cierto número de fábricas menores. Con ello, a través de los directorios entrelazados, estrecharon (de nuevo) su asociación con el (gran) empresariado local (como antes de 1880), pero no para activar nuevos negocios mercantiles, sino para mantener y desarrollar *grupos económicos de carácter monopolístico*, que integraron, por ejemplo, fundos madereros, tramos de ferrocarril, fábricas de papel, cadenas periodísticas y asociaciones bancarias (caso del grupo Edwards y del Anglo South American Bank). El giro del conglomerado hacia la constitución de grupos monopolísticos concentró en éstos, selectivamente, la inyección regular de (D2), la importación regular de (MP) y las inversiones reproductivas. El desarrollo capitalista industrial continuó, pues, pero *encapsulado* en esos grupos. La caída continua del tipo de cambio impedía extender (D2) y (MP) hacia los estratos no monopolizados de la economía, los que debieron capear la crisis disminuyendo la incorporación de nuevos (MP) y aumentando la incorporación de mano de obra asalariada. Es decir: *retrocediendo* desde la acumulación productiva basada en la plusvalía relativa (con MP creciente) hacia la basada en la plusvalía absoluta (con MP decreciente). De este modo, después de 1906, el sector industrial se escindió en un estrato monopolista que trabajó confortablemente bajo el alero del conglomerado mercantil, y otro, masivo y no monopolizado, que quedó fuera de ese paraguas. A la intemperie de la lucha de clases. Desde entonces, las viejas casas comerciales y bancos extranjeros dejaron de actuar como una fuerza *general* de modernización, para transformarse en una *cuña* que, al desarrollo lento, agregó el desarrollo estratificado, de modo que, en definitiva, no hicieron más que polarizar la situación y echar más leña al fuego de la crisis.

b) La concentración del conglomerado en los grupos monopolísticos dejó, como se dijo, a la mayoría de las fábricas, talleres e industrias sin el adecuado apoyo financiero en (D2) (nunca se desarrolló, antes de 1927, el “crédito industrial”), y sin, por tanto, el aprovisionamiento regular de (MP). El descenso de la productividad se hizo entonces general, provocando simultáneamente un alza de costos. ¿Cómo sobrevivir en esas circunstancias? La respuesta de los industriales “pobres” fue obvia: *había que aumentar el número de trabajadores y, al mismo tiempo, mantener congelados sus salarios para suplir con plusvalía absoluta la ausencia creciente de (MP)*. Contrataron entonces más trabajadores, a los que agregaron mujeres (27% de la

fuerza de trabajo industrial era femenina) y niños (12%), a la vez que congelaron los salarios. Con eso no hicieron más que *masificar* la clase obrera industrial (que saltó del 0,7% de la fuerza general de trabajo al 10,0% hacia 1920) y definir con precisión matemática la forma clásica de “explotación del Trabajo por el Capital”. Si la oligarquía chilena formada por los *merchant-bankers* decadentes había exacerbado la furia *delictiva* del peonaje por haber mantenido durante un siglo el enganche proto-esclavista, el desarrollo industrial liderado por el conglomerado extranjero *concentró y sistematizó* esa furia en una masa asalariada formal, bajo un sistema de enganche industrial y con un tipo de explotación que era doblemente más visible que el anterior, por ocurrir en una fase y en un sector ‘modernos’ de la economía chilena. De este modo, en paralelo con el maridaje entre conglomerado y monopolios, se agudizó en Chile la moderna lucha de clases y se validaron sobre ella las doctrinas socialistas y comunistas. O sea: el marxismo criollo. Así, la crisis adquiriría fondo y forma.

c) Definitivamente muerto y ausente el Departamento I de la economía, el Departamento II tendió a organizarse desordenadamente, por ramas, como a la espera de que una de ellas actuara como “*sector de punta*”, tirando al resto. En la revolución industrial inglesa, la rama Textil se convirtió en tal sector, arrastrando tras sí no solo al resto, sino, sobre todo, a los productores que tenían que producir innovaciones tecnológicas y mecánicas para abastecer y repotenciar la expansión de ese sector de punta; o sea: a los fabricantes de máquinas y (MP). Allí, la expansión de la rama Textil formó detrás de sí las bases del Departamento I y por tanto el “mercado inter-industrial”. En el caso chileno no se observa, ni en el siglo XIX ni en el siglo XX, *ningún* “*sector de punta*” que haya jugado ese papel. Los telares de las mujeres proliferaban por todo Chile antes de 1850 (el valor de su producción era equivalente al de las exportaciones trigueras del sistema de haciendas), pero las primeras industrias textiles no surgieron de esos telares ni de su producción, sino de las fábricas mecanizadas que levantaron técnicos extranjeros, que contribuyeron a arruinar al multitudinario gremio de las tejedoras. Fábricas a las cuales el conglomerado mercantil (que importaba enormes cantidades de telas y tejidos) *nunca* apoyó ni desarrolló. Por eso, la Industria Textil se arrastró penosamente, varias veces moribunda, a lo largo de un siglo. Solo después de la gran crisis comercial de 1930 tendió a resucitar. Y en su ausencia, solo dos ramas industriales demostraron tener, durante el período 1890-1920, la pujanza necesaria como para ser, o parecer, “sector de punta”. Una de ellas fue la de Vestuario y Confección. Esta industria concentró, durante largos años, las mayores inversiones en (MP) del sector (entre 25 y 40% de la inversión reproductiva total de la industria), el mayor número de establecimientos y, a la vez, una gran masa laboral, especialmente femenina. Sin embargo, salvo excepciones (como la casa inglesa Gath & Chaves) la mayoría

de estas empresas eran pequeñas, con bajos montos de capital fijo (consistía sobre en todo en máquinas de coser, planchadoras a vapor, agujas, hilos, etc.), instalaciones estrechas (la mayoría utilizaba el “trabajo a domicilio”) y sin capacidad de concentración y/o monopolización. Todas importaban los (MP) que requerían. En tal condición, pese a su voluminosidad, no podían ni pudieron actuar como “sector de punta”, y su papel consistió, sobre todo, en permitir la liberación salarial de la mujer popular (hasta allí sometida a la servidumbre doméstica) y ser una especie de *semillero* de pequeños capitales manufactureros. Por su parte, la rama Imprentas y Papeles fue también dinámica y con altos índices de inversión reproductiva, sobre todo asociada a la rama Maderera (fundos capitalistas del sur). De hecho, constituyó el más importante e influyente de los grupos monopolísticos chilenos de la primera mitad del siglo XX, no solo porque integró diversos rubros productivos, financieros e industriales, sino porque fue *el que encabezó la lucha ideológica y política para mantener el patrón oro, el librecambismo y la hegemonía de los extranjeros en Chile* (fue el núcleo duro de “los oreros” y los enemigos del papel moneda). Sus adalides intelectuales fueron, Agustín Ross, Zorobabel Rodríguez, Julio Zegers y otros. Y se respaldaron en la familia Edwards, la familia Matte (restos de los viejos *merchant-bankers*), la colonia británica y el Anglo South American Bank. Como tal, esta rama industrial –que incluía, entre otras cosas, el diario *El Mercurio*– importó todos los (MP) que necesitaba, no operó en consecuencia como “sector de punta” ni para el Departamento I ni para el II, y, por añadidura, *no desplegó una política desarrollista e industrializadora, sino mercantil, librecambista y –según lo expresó el Partido Nacional, que la representó– reaccionaria*. Aparte de estas dos ramas industriales, las restantes no tenían suficiente dinamismo ni potencial de desarrollo como para llegar a desempeñar el papel de “sector de punta”.

d) La permanencia de la hegemonía mercantil –ahora refundada sobre la base de los flamantes grupos monopolísticos– mantuvo la lógica librecambista del mercado mundial como el *eje estratégico* del “proyecto país” que tenían en sus mentes las clases políticas civil y militar. Evidentemente, la fuerza gravitacional de los monopolios y del respaldo “internacional” que tenían llevó a que esa lógica orbitara en torno a la cúpula del Estado chileno por más tiempo del que era necesario. Los sismógrafos del capitalismo chileno habían marcado claramente, entre 1903 y 1908, que se requería un ajuste estructural. Como se dijo, hacía falta una “revolución acumulativa”, que pusiera fin al desarrollo “en reversa”. Pero en la cúpula del Estado no se acusó recibo de los sismos que se retorcían, soterradamente, en las bases acumulativas del capitalismo chileno. En esa cúpula, los políticos parlamentaristas, la alta oficialidad del Ejército, los mercaderes extranjeros y los emergentes grupos monopolistas, seguían amándose con la misma lógica librecambista tradicional. Como si nada pasara (el conglomerado y su nuevo consorte: los monopolios, seguían

gozando de excelente salud). De este modo, no tenían ni ojos ni oídos para el griterío de los industriales de bajo fondo, para la política industrialista que exigía el movimiento obrero encabezado por Recabarren y que compartían los profesores, los estudiantes, y *los oficiales jóvenes del Ejército*. Los petitorios “nacional-desarrollistas” comenzaron a brotar por docenas: de la Asamblea Obrera de Alimentación Nacional (AOAN), de la Sociedad de Fomento Fabril, del Congreso de Industriales de 1917, de la Federación de Clases Medias, del Club Militar, etc.; es decir: brotaron como *políticas exigidas por la propia sociedad civil*. Pero ninguno de esos petitorios fue atendido. Arturo Alessandri Palma, el “líder de la chusma”, jamás incluyó en sus discursos algún contenido “nacional-desarrollista”. El Comité Constituyente de 1925, tampoco. La ceguera y sordera del Estado Parlamentario, que continuaron en el Estado “democrático” instalado en 1925 fue, a este respecto, simplemente, total. Era como si el conglomerado extranjero fuera el verdadero país, y no la masa enardecida de la baja y media sociedad civil. El encapsulamiento en que se enfrasó el conglomerado, los monopolios y el “alto” capitalismo chileno después de 1910 fue, pues, completo. Auto-referido. Hermético. Ajeno. Ante eso, el movimiento obrero y el de la sociedad civil baja y media tenían que hacer algo: o imponer el anarquismo radical, o la revolución social-productivista, o el golpe de Estado. De esta suerte, aunque el conglomerado absorbió hacia sí la capa superior del capitalismo y la cúpula del sistema político, *no era él*, hacia 1925, quien podía administrar o arbitrar esa situación “pre-revolucionaria”, *sino el Ejército*. O el bajo pueblo. Y eso equivalía a perder el timón de mando.

e) El líder hegemónico del capitalismo chileno (el mentado “conglomerado mercantil”) pertenecía a la esfera internacional del capitalismo. Era producto de la *tendencia expansiva hacia fuera* del capitalismo noratlántico. Si todo capitalismo auténtico es de por sí de naturaleza expansiva –por la fusión de sus ciclos acumulativos– entonces ese conglomerado era el testimonio vivo de ello. Pero su liderazgo en Chile no consistió en “criar” aquí un vástago capitalista que desarrollara también la cualidad madre de *expandirse hacia fuera*. Su acción local consistió en engendrar una criatura capitalista industrial, un niño de pecho a quien nunca se le permitió llevar una vida destetada. De tanto alimentarlo –con reguladas dosis de (MP)– no comenzó a crecer hacia fuera, *sino hacia adentro*. No en expansión, sino en *compresión*. No hacia las fronteras del universo económico, sino hacia las tensiones eruptivas, soterradas, del átomo social. No evolucionando, sino involucionando. Pues, a decir verdad, tras la crisis de 1906, el conglomerado construyó bajo sí un colchón de monopolios, cuya capacidad succionadora de (MP) podía ser mantenida por largo tiempo. Bajo esta línea de flotación –que aseguraba larga vida a la capacidad expansiva del capitalismo noratlántico– el conglomerado generó, no “otra” cápsula de vida monopolítica, sino un mercado interno cautivo, bloqueado, que, como se dijo, solo

podía expandirse hacia adentro y hacia abajo. Como una hirviente caldera de *plusvalías comprimidas*. Donde la plusvalía –sustancia social esencialmente inestable y explosiva– al no hallar salida capitalista, tiende a transformarse en *energía política*. En una carga de explosión violenta, sorpresiva. De este modo, los ingenuos industriales y empresarios “pobres” (abandonados por el conglomerado), intentando desarrollar su empobrecida lógica “burguesa”, sin saber lo que hacían, no hicieron otra cosa que hacerse cargo de atizar esa caldera. Una caldera que, debiendo reventar contra las cápsulas del capitalismo monopólico, terminó estallando en sus propias manos. O en sus propios pechos. Porque, si la *lógica* librecambista es rectilínea y no dialéctica, los procesos *históricos* sí lo son.

La crisis de la hegemonía mercantil se volvió, pues, inevitable. Y sobrevino por convulsiones sucesivas. Escalonadamente. Casi solapadamente. Primero fue la demanda por una revolución acumulativa, en 1906. Y de modo simultáneo, fueron los estallidos sociales del período 1903-1907. Después irrumpieron los enardecidos sentimientos anti-oligárquicos, en la clase media, entre los obreros, e incluso en los estudiantes universitarios. Más tarde, creció la sospecha de que el salitre *podría* dejar de ser el sostén del conglomerado y de la oligarquía decadente. Desfilaron luego las gigantescas “marchas del hambre”, la Ley Marcial, la represión de “los subversivos”. Y la “cuestión social” del desempleo, el hambre y los conventillos, que abrumaba todo lo que se podía ver. Hasta que llegó el día en que la Hacienda Pública, con pesar, declaró públicamente su bancarrota, y la mañana severa en que el movimiento ciudadano declaró sus propuestas legislativas, constituyentes y políticas. Sobre todo eso, se oyó todavía el “ruido de sables”. Que tampoco resolvió nada, porque, tras ese ruido, se desplomó sobre todos, con estrépito, la gran mole mundial del comercio, en junio de 1930.

Cada una de esas convulsiones fue matando, poco a poco, al conglomerado. Pese a que nunca estuvo visiblemente en primera línea, delante de, o entre todos los que se enardecían, desfilaban, gritaban y se reconciliaban. Hasta que, en 1930, cerró sus ojos. No para morir –como se verá– sino para hacerse aun más etéreo, más inasible. Para reencarnarse, no de nuevo en sí mismo, sino, esta vez, *en otros*. Su inesperado eclipse evitó, sin embargo, que la caldera involutiva hiciera estallar todo y derribara todo, inclusive a los militares. Pues, con su eclipse, el Estado y los políticos “parecieron”, por fin, entender algo. Y prestaron oído, por fin, a los sismógrafos profundos del zócalo capitalista. Y comenzaron a balbucear y hablar, inusitada y oportunistamente, de industrialización, de nacional-desarrollismo, y de populismo. Y juraron que ellos eran los pioneros absolutos, los primeros en “descubrir” eso, y exigieron que todos lo creyeran así. Y por largas décadas, les enseñaron a los niños que “fue” así. Pero la verdad de esta mentira es materia del último apartado.

SEXTA PARTE:

**DEL NACIONAL-DESARROLLISMO AL NEOLIBERAL (IMPERIAL)
DESARROLLISMO (1930-1976)**

**1.- El gran enroque: conglomerado mercantil por clase política civil:
(KMF) x (CPC) (1930-1973).**

Cuando el viejo líder de la transición al capitalismo en Chile fue eclipsado por la crisis de 1930 (tras una serie de convulsiones encadenadas); cuando el codiciado trono conductor de la modernización quedó vacío; cuando la secular reversión del capitalismo industrial quedó al desnudo, palpitante, dolorosa, no fue el empresariado industrial el que subió al trono. Ni la alta cápsula monopolista. Ni fue el ramificado estrato industrial no-monopolista. No. Fueron aquellos que, habiendo perdido –tiempo ha– su potencia empresarial, y ganado a cambio una hipertrofiada potencia política, seguían aferrados al único y último parentesco de sangre que les podía unir al conglomerado mercantil que representaba su “pertenencia” al mercado mundial: su “lógica” librecambista. Como es fácil imaginar, se trataba de la *clase política civil*. Los políticos formados en la larga y *aleve* escuela liberal chilena. Es decir: en ese liberalismo *ideológico*, que caminó por la historia sin los pies de siete leguas del verdadero capitalismo.

La disputa por el trono fue breve. La inició el coronel Carlos Ibáñez (ex oficial joven), que, cazurro y torpe a la vez, dio algunos pasos para dinamizar autoritariamente desde el Estado los sectores productivos, decretando, a ese efecto, la creación de una serie de instituciones crediticias, al servicio de los agricultores, mineros e industriales. Se trataba de un inédito *gesto productivista*, hecho con mano dictatorial. Los industriales, hasta allí adormecidos por sus derrotas, se desaletargaron. Y ya que el Estado comenzaba a balbucear un lenguaje nacional-desarrollista, se animaron a pedir su *participación* en ese Estado. No una participación central –era imposible ya pensar en una Constitución Política que no fuera liberal y fuera totalmente productivista – sino *marginal*: ¿podría Ud. crear un Consejo Económico y Social compuesto por las “clases productoras” (patrones y trabajadores) que se hiciera cargo de las políticas económicas del Estado? ¿Podría? Era un tímido intento por asumir, en calidad de agencia menor del Estado, el liderazgo económico del capitalismo chileno. Era una confusa reaparición –esta vez con pura apariencia política– de la urgencia por la “revolución acumulativa”, que se había presentado en 1906. Pero el jefe

militar, productivista y todo, dijo que no. Y ocurrió que este mismo jefe militar fue entonces derribado por la sociedad civil y reemplazado, finalmente, por el falso líder de la chusma y verdadero líder de la clase política liberal: Arturo Alessandri Palma. Los empresarios insistieron de nuevo, en 1932, en 1934, en 1937: ¿podría Ud. crear un Consejo Económico y Social...? ¿Podría? Alessandri, que jamás fue productivista y siempre un acérrimo liberal, hizo un gesto político soberano, que, por supuesto, no fue productivista sino liberal, y dijo: “¡NO!”. Con ello, la *fracción política* del capitalismo chileno (la Derecha Liberal) optó por administrar *por sí sola, desde el Estado, ese capitalismo, sin el concurso directo de los capitalistas*. Eso equivalía a liderar la economía desde la “ideología” liberal, no desde la “clase” capitalista, y *dividir* la fuerza social del desarrollo capitalista.

De este modo, hacia 1934, el conglomerado mercantil, muerto ya hacía cuatro años, pero lo mismo que el Cid Campeador, ganaba una nueva batalla contra el empresariado productor. Esta vez usando como médium al líder político de la Derecha Liberal: Arturo Alessandri Palma, cuyo primer ministro, Gustavo Ross Santa María, era un hijo putativo del conglomerado mercantil, el vástago postrero de los viejos “oreros” y millonario heredero de los occisos *merchant-bankers*. El carácter reverso del capitalismo chileno apareció entonces de nuevo, esta vez, *retrocediendo* desde lo político contra lo económico, desde la ideología contra el proceso productivo. Comprensiblemente, *todos* los empresarios se sintieron defraudados por el gesto de Alessandri y, por primera vez en tres siglos, *todos* (mercaderes, productores y banqueros), se unieron, y formaron la *Confederación de la Producción y el Comercio* (1934), en una actitud defensiva frente a un Estado de cepa liberal pura, pero con vocación súbita de ser nacional-desarrollista. La crónica reversión del capitalismo chileno produjo, pues, después de 1930, en una de sus más brillantes volteretas dialécticas, la división *esquizofrénica* del flamante liderazgo capitalista de reemplazo.

Los empresarios chilenos que, de un modo u otro, habían aceptado sin oposición el liderazgo del conglomerado extranjero, se resistieron en cambio a aceptar, de buenas a primeras, el liderazgo económico que pretendía la clase política. ¿Quién era ésta para pretender eso? ¿Cuáles eran sus títulos? ¿“Creer” en la ideología liberal y “creerse” capitalista? La unificación de los empresarios a la zaga de su Confederación constituyó, sin duda, una *agremiación defensiva*, similar en naturaleza a las sociedades mutuales que levantaron los artesanos al sentirse diezmados por la oligarquía mercantil del siglo XIX, y a la misma Federación Obrera de Chile (FOCH), fundada en 1908. Solo que, mientras éstas dos últimas eran organizaciones defensivas, sobre todo contra las virulencias del Mercado, la confederación patronal intentaba reivindicar el *Mercado contra el Estado*. En razón de que éste intentaba, precisamente, ganar por sí solo la batalla... del Mercado. Algo siguió andando muy mal en el sistema de dominación después de 1932. Y que esto era así lo reveló el hecho de que, el arquitecto *político* del Estado Empresarial, Arturo Alessandri Palma (que no admitió en el Estado Liberal a los capitalistas), se vio enfrentado, a lo largo de las décadas de 1940 y 1950, por el conductor *gremial* de la Confederación de la Producción y el Comercio,

a saber: su hijo Jorge Alessandri Rodríguez (que luchó desde las empresas contra ese mismo Estado Empresarial). No hay duda que la familia liberal chilena siguió haciendo en el siglo XX lo que había hecho a menudo en el XIX: la guerra contra sí misma. Solo que, esta vez, en la medida de lo posible, *sin* armas de fuego (los ilotas estaban ahora demasiado organizados como para debilitar la retaguardia social jugando a la guerra inter-burguesa).

Es electrizante la historia de cómo la clase política civil (liberal), miserablemente colapsada como oligarquía corrupta hacia 1918, se irguió en su lecho de moribunda doce años después al percibir a su lado el cadáver del conglomerado extranjero, para dar luego un salto felino, aferrándose al cetro “mercantil” abandonado, al programa “social-productivista” que el coronel Ibáñez dejó a medias avanzado, y para encabezar *electoralmente* los enojados batallones sociales que, desde 1910, venían desfilando y exigiendo una política nacional-desarrollista. Fue una obra maestra de oportunismo agónico, puramente político. Ejecutada por los mismos oligarcas liberales de 1918, que resucitaron a nueva vida con el nacional-desarrollismo desde 1934. Pues esos oligarcas, tras la crisis sucesiva de sus empresas exportadoras, se habían hecho expertos, entre 1878 y 1925, en manejar con *criterio mercantil* los fondos de la Hacienda Pública (sobre los cuales giraron como si fuera una cuenta corriente de su exclusivo servicio) y con *lógica liberal* el destino político de la Nación. Haciendo eso durante más de medio siglo, habían consolidado la “tradición” (liberal) de que ellos, y solo ellos, por delegación electoral y razones de Estado, eran los *administradores exclusivos* de esos fondos y de esa lógica. Lo que les daba derecho a actuar como virtuales “propietarios” de todo eso. Es decir: de todo *lo nacional*. ¿Cómo, entonces, podían los empresarios chilenos pretender administrar con *criterio privado* los fondos y razones del Estado? Alessandri fue categórico cuando espetó su respuesta, como balazo, a los capitalistas chilenos en 1934: “ustedes no tienen derecho a ser parte del Estado; frente a él, ustedes solo tienen derecho *a petición*”.

Por eso, cuando se eclipsó el conglomerado mercantil y se oyó, nítida, por doquier, la demanda nacional-desarrollista (que era productivista), la clase política civil reaccionó echando mano de la “tradición” que ella misma había construido, *y se hizo cargo de la demanda productivista* (como había hecho el viejo conglomerado) *respondiendo a ella con criterio mercantil* (como también había hecho el viejo conglomerado). Todo eso empapado políticamente con doctrina liberal. Como lo hubiera hecho el mejor de los hijos legítimos de tal padre.

Lo sorprendente fue que, a esa poderosa “tradición”, se acogieron no solo los viejos políticos liberales de 1920 que desconocieron y defenestraron a los capitalistas en 1930, sino también los políticos que no eran, ni viejos, ni liberales, sino todo lo contrario. Por una razón u otra, la posibilidad de que la clase política civil (CPC) se uniformara con la doble investidura *económica* del viejo conglomerado mercantil y *política* de la vieja oligarquía liberal, fue, al parecer, o un licor dialéctico de instantánea embriaguez proto-revolucionaria, o una irresistible tentación mercantil de acción diferida, que permitía trasmutarse, de político-empresario a empresario-monopolista, a la vuelta de las elecciones. Que la seducción

existió, lo prueban los hechos, porque no solo los políticos “corporativistas” que lideró Ibáñez y los “liberales” que encabezó Alessandri se tentaron con aquello de excluir del Estado a la clase capitalista, sino también los “populistas” del Partido Radical, del Socialista, Comunista, Democrático y hasta de la Falange Nacional. Tanto, como para que la pertenencia *común* a la tradición (CPC) fuera una *identidad más fuerte* que la anunciada por las diferencias programáticas que, cada grupo, tenía cuidado de exhibir en las elecciones y debatir en el Congreso. Identidad común que comulgaba, en primer y segundo lugar, en el respeto irrestricto al gran texto sagrado: la Constitución Liberal de 1925.

No es posible, sin embargo, detallar en este trabajo la historia de la clase política liberal “ampliada” y sus sorprendentes transformaciones dialécticas, tanto de signo capitalista como de signo anti-capitalista (la “tradición” de marras daba para todo).

2.- Estado empresarial y “nacional-desarrollismo” (1938-1973).

Lo que sí compete señalar aquí es que, desde 1938, claramente, el Estado Liberal, al hacerse cargo del liderazgo económico, debió ser “empresarializado” en un sentido productivista *del mismo modo* en que la oligarquía decadente había “parlamentarizado” en sentido liberal el Estado Autoritario de 1833; a saber: a través de intersticios legales, *sin* reforma estructural de la Constitución Política respectiva. Esta extraña manía de las élites chilenas por modificar en la práctica y no en el texto la identidad del Estado (que terminó engendrando grotescas estructuras hermafroditas), *solo puede explicarse porque el mismo conglomerado extranjero era hermafrodita*; o sea: productivista y libremercantista a la vez. Porque amparaba el desarrollo industrial con una mano, y lo expoliaba con la otra. Y porque la oligarquía chilena, que no lideraba por sí misma ni el capital mercantil-financiero (KMF) ni el capital productivo-industrial (KPI), *solo podía manejar y liderar la escrituración de la ideología liberal*; o sea: la redacción de las Constituciones Políticas y de las Leyes respectivas, las mismas que debía luego acomodar, infiltrar y violentar para poder dar curso efectivo a los *procesos reales y a los poderes reales*.

Esa manía, ejercitada por primera vez desde 1891, se ejerció de nuevo y masivamente desde 1925 hasta 1973. Fruto de este ejercicio fue la aparición de un racimo de agencias empresariales y desarrollistas superpuestas *del* Estado Liberal de 1925 (la CORFO, el Banco del Estado, ODEPLAN, la CORA, INDAP, etc.), todas las cuales se crearon a través de intersticios legales, por el peso fáctico de Decretos con Fuerza de Ley, y en flagrante contradicción teórica y política con el “espíritu liberal” de la Constitución de 1925. Racimo que, si bien no colgaba legítimamente de la Ley, no estaba en absoluto en contradicción con la voluntad desarrollista de la mayoría electoral. La tarea de empresarializar el Estado fue, por eso, sobre todo, una tarea llevada a cabo astutamente desde el *Poder Ejecutivo*

(entre 1934 y 1973), razón por la que encontró dificultades serias no solo en la Confederación patronal, sino también en el Parlamento (paralizado desde el Senado por la oligarquía liberal) y, por supuesto, en el capitalismo extranjero post-crisis. No hay duda que la recién inaugurada cruzada “política” por el desarrollo económico terminó encarnándose en el Poder Ejecutivo y, por tanto, en el *gobierno* del Presidente de la República. El nuevo liderazgo económico se concentró así, de hecho, en el equipo tecnocrático de cada Presidente, el cual vino a *sustituir* no solo a la clase capitalista y al resto de la clase política, sino también a la gran masa electoral. Es cierto que este peculiar liderazgo económico tenía como fundamento la decidida voluntad desarrollista de la mayoría ciudadana. Pero también lo es que esta voluntad (electoral) no ejercía ningún poder directivo sobre esos equipos después de elegido el Presidente, de modo que los grupos tecnocráticos pudieron actuar de modo casi fáctico o arbitral (con derecho a equivocarse), pues estaban limitados solo por la oposición parlamentaria (que era política), la rigidez de la Constitución Liberal que los regía (que también era política) y, además de eso, por la indocilidad de las variables que compulsaban, que, siendo *económicas*, se resistían a reconocer la voz esencialmente *política* del nuevo amo.

Con todo ¿cómo se ejerció en los hechos, coyuntura a coyuntura, el nuevo liderazgo?

a) Estatizando la masa de (D2) generado por el sector exportador y, al mismo tiempo, la masa de (D1) emitido por el Banco Central. Después de 1938, el sector exportador quedó reducido al sector salitrero (en extinción) y a la emergente Gran Minería del Cobre (en expansión, pero completamente *yanqui*). La escasez de (D2), que desde 1938 era escasez de “dólares”, se hizo sentir no solo por la drástica reducción del sector exportador, sino también por la inédita incentivación *política* del desarrollo industrial, que incrementó las expectativas de inversión más en términos ideológicos que estrictamente económicos. La estatización de (D2), realizada en postas por un gobierno dictatorial y luego por gobiernos democráticos, obligó al Estado a meter mano también en la flotación de los tipos de cambio (ahora entre el peso de emisión y el esquivo dólar norteamericano), lo que lo indujo a establecer no menos de *cinco* distintos tipos de cambio. El peso chileno quedó así resquebrajado en cinco capas superpuestas, todas manipuladas de manera independiente, unas de otras, por el Estado. Como el valor cambiario del peso había caído de 45 d. en 1873, a 6 d. en 1927 y a cero después de 1940, ya no tenía sentido dejar que el Mercado dictaminara ese valor. Por eso, el Estado decidió intervenir para darle, no “uno”, sino “cinco” valores de cambio. Uno para cada necesidad específica de cambio (D1xD2). En rigor, la operación (D1xD2) se convirtió en una *ficción política* administrada por el Estado. Tanto más, cuanto el mismo Estado, a través del Banco Central, controlaba la emisión inorgánica de (D1), constituyendo aquí un segundo monopolio monetario. ¿Había tenido el conglomerado mercantil, alguna vez, tanto poder monetario? Dueño del mercado de capitales por *partida doble*, el Estado Empresarial o

Nacional-Desarrollista comenzó a regular la inversión industrial según las *peticiones* de los empresarios confederados, y a regular también la transformación de la plusvalía absoluta en dinero según las *peticiones* de la clase asalariada. Poco a poco, la CORFO se convirtió en el monopolio regulador de la inversión (D2) de los patrones, y el Banco Central en el monopolio regulador del gasto salarial (D1) de esos mismos patrones. ¿No era posible, entonces, *planificar* con una mano el crecimiento industrial, y con la otra, el desarrollo social de los trabajadores? ¿No era verdad que el Estado Empresarial podía ir más lejos que el occiso conglomerado, al planificar el desarrollo “nacional”, de *todos*? ¿No era legítimo que, para asegurar ese desarrollo “nacional”, el Estado (o sea: la clase política civil) monopolizara (D2), (D1), sus tipos de cambio respectivos y la regulación de las demandas de inversión reproductiva y salario mínimo de vida? El poder *monetario* del flamante Estado Empresarial, por partida doble, hacía posible planificar. Y se planificó. Sin embargo, el desarrollo capitalista nunca fue y no era entonces tampoco un asunto exclusivamente monetario. Porque, más importante que los juegos inter-monetarios, eran las fuerzas productivas. Y, sobre todo, los medios de producción (MP), que los juegos monetarios, por sí solos, no podían producir.

b) *Estatizando la compra e importación de (MP)*. Los políticos “desarrollistas”, que se habían formado en la escuela de la gran tradición liberal (descrita más arriba); es decir: en la línea patriarcal del conglomerado mercantil, no dudaron jamás sobre que “*la tecnología se importa*”. Sobre que el ciclo (DxMP) *debía* ser (D2xMP), es decir: de compras en el exterior, y no (D1xMP), o sea: de adquisiciones en el mercado inter-industrial propio. En este sentido, siguieron siendo tan mercantilistas y librecambistas como habían sido los *merchant-bankers* del siglo XIX, los liberales parlamentaristas de comienzos del siglo XX y los extranjeros de todos los tiempos que gobernaron las casas comerciales importadoras de (MP). Y si esos políticos desarrollistas levantaron ostentosas barreras aduaneras para proteger la industria I.S.I. productora de (M1) que ellos “inducían”, las bajaron todas, impudicamente, para permitir la libre entrada de los (MP) que producían las industrias extranjeras en el exterior. Con eso, pisotearon aun más la tumba de las 70 u 80 “fundiciones” que ya habían perecido a sus manos en 1906. Si sustituyeron una a una las importaciones de “bienes de consumo” para la población, no impulsaron jamás la sustitución de *ninguna importación de (MP)* que no fuera el hierro, el acero y el petróleo. Por eso, este viejo “talón” de Aquiles del capitalismo chileno devino, bajo el imperio del Estado Empresarial, un “par de piernas” de Aquiles. Pues la enérgica incentivación política del Departamento II de la industria (el de los bienes de consumo), acrecentó y agudizó la demanda de (MP), forzando al Estado a revolver el mercado mundial para satisfacer una demanda que, aparte de ser “reivindicada” amenazadoramente por la Confederación patronal, era estratégica en la misma planificación estatal del

desarrollo. Pero entonces el Estado hizo mal la tarea que el Conglomerado había hecho, en general, bastante bien: falló en mantener un flujo apropiado de importaciones de (MP). ¿Las razones? Muchas. Una de ellas: no disponía de suficientes (D2) para adquirir el volumen total de (MP) que la política I.S.I. exigía y los patrones demandaban. Otra: la Segunda Guerra Mundial enajenó por completo el capitalismo europeo del desarrollo chileno. Solo quedaba Estados Unidos, que estaba renuente a vender (MP) a sus hermanos del Sur, preocupado como estaba por la reconstrucción de Europa. Y pasaron los años, los lustros y las décadas, y el capitalismo chileno seguía teniendo un hambre voraz de (MP), porque la demanda de éste superaba con creces a su oferta “importada”. Su desnutrición tecnológica se tornó grave: la inversión declinó, la productividad también, el “despegue capitalista” se postergaba una y otra vez y las “tasas de crecimiento” (convertidas en un explosivo sismógrafo) denotaban paralización. Solo la abundancia de (D1) permitía pagar todo lo que fuera necesario en el mercado interno: compras de todo tipo, créditos de consumo, sueldos y salarios. Las expectativas de mejores condiciones de vida y más altos sueldos se expandieron, a la par del alza de precios y las promesas políticas. Desde 1943, la *inflación* se presentó como un “flagelo” que azotó sin cesar, de arriba abajo, todos los estratos sociales del capitalismo chileno. Irritándolos a todos. Contraponiendo unos a otros, a todos. Era la lucha de clases, pero era también la espiral de (D1) desatada por la paralización de (D2), en ausencia de (MP). El Estado Empresarial, hacia 1950, comprendió que, o hacía algo, o sería desintegrado por la fuerza centrífuga de ese torbellino.

c) *Chilenizando o nacionalizando el sector exportador.* Mientras existió el conglomerado mercantil, ningún político liberal convencido pensó seriamente en nacionalizar nada. ¿Para qué? El conglomerado extranjero, con sus inversiones y reinversiones, *estaba aquí*. Sería una falta de respeto. Pero después de 1938, cuando la demanda por (MP) se volvió frenética y política, y cuando el sector exportador estaba en manos de una potencia (Estados Unidos) que, pese a que explotaba las minas *aquí*, invertía sus ganancias *allá*, la nacionalización de las exportaciones de cobre (y la totalización del control estatal sobre las “divisas”) era una idea plausible, tanto más, si las masas callejeras gritaban “*yanqui, go home!*”. Por consiguiente, la “política del cobre” (es decir: cuántos impuestos se aplicaban a las exportaciones o a las ganancias de las grandes compañías cupríferas estadounidenses) se convirtió en la “viga maestra” del desarrollo chileno. Como que todo dependía de eso. Si “eso” se resolvía ¡albricias!, el cielo podría tocarse con las manos. De este modo, el Departamento del Cobre, “otra” agencia estatal, se convirtió en el tabernáculo de las rogativas al dios del desarrollo. Pero los gobiernos radicales no se atrevieron: la guerra caliente y la fría los obligó a transar con Estados Unidos y a no tocarlos ni con el pétalo de una rosa. González Videla, incluso, no dudó en rendirles pleitesía y traicionar a sus

aliados políticos. Ibáñez del Campo, más viejo y más temeroso, transó con todo el mundo. Alessandri, que creyó servir a los empresarios de la Confederación, no sirvió a nadie. Cansado, Frei Montalva aumentó los impuestos y la participación del Estado en la estructura accionaria del cobre; o sea: lo “chilenizó”. Como esto no condujo a nada, Allende Gossens “nacionalizó” el cobre a secas, pagó el precio que le pareció adecuado y, por fin, creyó controlar toda la masa (D2) que requería para desarrollar el país y, de paso, instalar el socialismo (de Estado) en Chile. Como se sabe, cuando, por fin, tras una agotadora carrera de treinta años, se logró nacionalizar el cobre para liberar (D2) y abrir las válvulas para la inundación importadora de (MP), el capitalismo chileno colapsó, tanto en su flanco económico como en su flanco político. Es que, como 100 años antes, algo había andado mal. ¿Habría sido, acaso, el imperialismo yanqui? ¿Solo el imperialismo yanqui?

d) *Estimulando el establecimiento de fábricas privadas productoras de bienes de consumo directo y de industrias estatales productoras de insumos y (MP) primarios.* No hay duda que los ingenieros y economistas de la CORFO y del flamante Ministerio de Economía “indujeron” el establecimiento privado de nuevas fábricas, y fundaron grandes industrias estatales para la producción de acero (CAP), petróleo (ENAP) y electricidad (ENDESA), y de otros insumos indispensables para el desarrollo industrial público y privado. A este efecto concedieron reguladamente créditos en (D2) para adquirir maquinaria y otros equipos (MP) en Estados Unidos, y fijaron tasas de cambio especiales para hacer fluido todo ese proceso. Sin embargo, es notorio que *no intentaron nunca establecer una Fábrica Nacional de Máquinas* como querían los “fundidores” en 1906 y los capitalistas alemanes en Chile en 1912. Las grandes industrias estatales no eran equivalentes a un Departamento I de la economía (el productor de bienes de capital y tecnología), puesto que nadie dudó un segundo que el principio mayor a este respecto rezaba: “la tecnología se importa”. Pero como entre 1938 y 1955 las condiciones internacionales y nacionales no eran óptimas para importar tecnología y montar nuevas fábricas modernas, el número de industrias tipo Departamento II que se montaron fueron menos que las que la “memoria oficial” quiere hacer creer, o lo que el “mito” de la CORFO exige para seguir siendo mito. Los números revelan que el mayor número de fábricas nuevas correspondiente a los años señalados no fue responsabilidad del Estado, *sino de las viejas casas comerciales del viejo conglomerado mercantil*, que, para sortear la crisis de 1930 sin morir, se convirtieron en *holdings industriales*, de mediana pero pionera cuantía, a cuyo efecto hicieron valer de nuevo sus contactos, su experiencia empresarial y su condición de “regalonas” de la clase política chilena. La estrategia I.S.I. promovida ostentosamente por el Estado Empresarial desde 1938 fue, por eso, una estrategia coja, cargada pesadamente en el Departamento II y sin contrapeso en un hipotético Departamento I. El resultado no fue, por eso, un desarrollo industrial sostenido,

sino una *expansiva y desesperada demanda mercantil* por más importaciones de (MP), que el Estado, cada vez más encajonado en un (D2xMP) raquítico mientras nadaba en un (D1xM1) explosivo, no pudo satisfacer. El desarrollo capitalista industrial, que había sido *lento* durante la larga “transición” al capitalismo industrial, siguió siendo *lento* cuando debió ser “desarrollo” capitalista a secas, demostrando que *la misma política liberal de industrialización* no podía hacer más de lo que había hecho siempre. Aunque los políticos desarrollistas juraran a todos lo vientos que lo que ellos hacían “era” distinto. Y que la CORFO debía estar en el panteón de los héroes políticos de la Nación.

e) *Desafiando al “conglomerado mercantil” norteamericano.* Todo: la estatización de (D2), la estatización de las importaciones de (MP), la política respecto al reducido sector exportador, el intento por proteger la industrialización I.S.I. de la competencia exterior, etc., conducía, como política madre, a negociar, transar o romper con Estados Unidos. Es que Estados Unidos, tras el colapso comercial del conglomerado europeo en 1930 y tras la destrucción de Europa entre 1939 y 1945, se convirtió, no por opción, sino por la fuerza de los hechos, en el *único conglomerado mercantil de reemplazo* para el huérfano capitalismo chileno. En el comprador de sus productos primarios exportables y en el proveedor del necesario (D2) para comprar el aun más necesario (MP). Y como los políticos “desarrollistas” se comportaron como leales hijos del viejo conglomerado europeo, la demanda que recayó desde Chile sobre Estados Unidos fue que éste debía actuar tal y como había actuado por 100 años sucesivos el conglomerado mercantil europeo. Que fuera “mercantil” todo lo que quisiera, pero con un loable sesgo “productivista”. Pero Estados Unidos no era Inglaterra. Ni el capitalismo monopolista norteamericano no era como el capitalismo competitivo de la Reina Victoria. Ni el breve pero tenso período post-crisis y menos el de post-guerra podían compararse con el “largo” siglo XIX. Ni la guerra fría que estalló después de la caliente permitía ser esencialmente diplomático y elegante en las relaciones exteriores, como antes de la Revolución Bolchevique. Ni nadie podía pensar que el “negocio” de desarrollar el débil capitalismo latinoamericano era mejor, para los ansiosos capitalistas yanquis, que el “negocio” de reconstruir la Europa devastada por la guerra. De modo que Estados Unidos no respondió a las expectativas. *No fue, pues, un conglomerado mercantil bueno, sino uno malo.* Ni un imperialismo desarrollista, sino uno subdesarrollante. No despertó simpatías modernistas, sino rabias anti-imperialistas, pero también miedos pro-imperialistas. Pues, para empezar, rebajó el precio del cobre en tiempos de guerra. Fijó cupos. Controló las rutas de exportación. Prohibió vender cobre a los enemigos de la democracia liberal, o a los sospechosos de serlo. No prestó dólares al Estado chileno, y si prestó algo, fue para comprar lo que el EXIMBANK (Export-Import Bank) quería vender. Y que no era (MP) moderno, sino (MP) chatarra. Más aun: no invirtió las ganancias

del cobre en Chile. Como si fuera poco, hizo imposiciones políticas: “deben romper con las potencias del Eje (Alemania, Japón, Italia) y expulsar a los comunistas del gobierno y de la ciudadanía”. No hay duda: el Departamento de Estado norteamericano no era ni fue nunca como el Foreign Office de la Corona Británica. No era un *gentleman*, sino un viejo avaro y garrotero. De modo que “este” conglomerado fue el único socio mayor que pudo conseguir la clase política desarrollista que siguió importando (MP). Y como antes de 1930, la mayoría de los desarrollistas tampoco se atrevieron a romper con este socio, o nacionalizar sus grandes empresas. Prefirieron transar con el gigante y encubrir las transacciones (caso del Frente Popular), traicionar a sus aliados y alinearse internacionalmente con él (González Videla), a ver si concedía algo. Solo Eduardo Frei Montalva se irguió con cierta dignidad, a cuyo ejemplo Salvador Allende fue más lejos y se atrevió a desafiarlo. De este modo, la clase política desarrollista osciló entre el miedo y el desafío al conglomerado “malo”, pero, ni con miedo ni con el puño en alto, se intentó construir el Departamento I, que habría permitido *prescindir* de este conglomerado. La “obsesión” librecambista, disfrazada de diferentes formas, trascendió, pues, todas las generaciones.

f) *Sustituyendo al final la estrategia del desarrollo capitalista por la estrategia del desarrollo populista.* Progresivamente, el “desarrollismo”, casi obsesivo en las primeras etapas, fue, desde 1949 aproximadamente, siendo sustituido por el “flagelo” de la inflación. Y del mismo modo que el naufragio del aristocrático peso de 48 d. se convirtió en el tema central de las preocupaciones y obsesiones entre 1878 y 1920, así, la inflación, entendida también como un tema monetario, absorbió el interés y los debates a partir de 1950. Tanto más, si el debate se *internacionalizó*, pues intervinieron en Chile expertos del Fondo Monetario Internacional, la Comisión Económica para América Latina de las Naciones Unidas (CEPAL), la Escuela de Economía de la Universidad de Chicago y, por supuesto, los economistas chilenos de todas las filiaciones. Así, el dilema “desarrollo” versus “subdesarrollo” se enredó inextricablemente con el de “inflación” versus “estabilidad”, donde el segundo binomio fue revestido con el manto de la ortodoxia económica (en conformidad con los intereses del conglomerado mercantil “malo”), mientras el primero lo era con el de la heterodoxia (en confusa conformidad con los intereses revolucionarios del “pueblo”). La controversia, con todo, no fue puramente ideológica, porque la misma espiral precios-salarios exacerbaba el movimiento huelguístico y la “lucha de clases” entre Capital y Trabajo. Y como la población electoral tendía cada vez más a votar “izquierda”, entonces los políticos desarrollistas, desde 1964, decidieron *priorizar el desarrollo social*, satisfacer las demandas populares, a cuyo efecto no necesitaban más que planificar desde el interior de la zona pesos (D1) de la economía, sin preocuparse por las rígidas recomendaciones del FMI y de la Escuela de Chicago, que

exigían a dúo que lo prioritario era la “estabilidad” monetaria y la flotación libre del cambio (D1xD2). La urgencia política por dar una respuesta positiva a las expectativas populares llevó a los gobiernos de Frei y Allende a *asumir la inflación heterodoxamente*, es decir: como una palanca que aumentaría, con lógica keynesiana y cepaliana, la demanda sobre (M1), y ésta mayor demanda incentivaría el aumento de la producción de (M1), cuya venta (M1xD1) absorbería el exceso del circulante y estabilizaría el desarrollo. Por tanto, no había problema en aumentar el fondo de salarios por varias vías, porque el mejoramiento del estándar de vida de los trabajadores era un factor expansivo de la economía. Y tanto Frei como Allende, de modo progresivo, dieron rienda suelta a la estrategia de desarrollo social, primándola sobre el desarrollo estrictamente económico. Se observa que esta estrategia se fundaba en una *concepción monetarista* del desarrollo (más D1, más salarios, más demanda, más producción, más desarrollo), círculo virtuoso emanado del alma de (D1), que, si remataba en la anulación de la “capacidad ociosa” del sistema productivo y la explosión de una demanda masiva por (MP), ahí estaba la nacionalización del cobre, que aceitaría adecuadamente la secuencia (D1xD2) seguido de (D2xMP). La apropiación del “superávit” creado por el cobre permitía, pues, trabajar desenfadadamente con (D1), asegurarse por esta vía el apoyo del movimiento popular y prolongar, por tanto, a voluntad, la vida política, ahora, del “nacional-populismo”. Se podía hablar, incluso, de transición al socialismo, de revolución en libertad, o de “segunda independencia” (sin cambiar la Constitución Liberal de 1925, por supuesto). Y como se esperaba, la inflación expandió la demanda por (M1) y aumentó el estándar de vida de los sectores populares y medios, pero lo que no se esperaba fue que la consiguiente expansión de la demanda por (MP) fue de tal envergadura, que la disponibilidad de (D2), con el cobre nacionalizado y todo, no fue suficiente. La estrategia quedó corta. Con urgencia, se necesitaba una “ayuda” exterior. Por ejemplo: un conglomerado mercantil bueno que “invertiera” por su cuenta, concediera préstamos de desarrollo, o no tuviera dificultades en vender cuantos (MP) fueran necesarios. Pero no hubo tal “ayuda” extra. Los tiempos del conglomerado mercantil “bueno” habían pasado. Y Frei se encontró, al final de su progresista mandato, enfrentando una espiral inflacionaria imparable y un movimiento popular que seguía marcando zonas políticas en rojo. Y Allende, que decidió aplicar la misma estrategia a fondo y trabajar de lleno en zonas rojas, se encontró, desde 1972, que, sin ayuda externa, no tendría ni desarrollo capitalista ni desarrollo socialista, y que Estados Unidos le negaba toda colaboración capitalista, tal como había venido haciendo desde 1949 con toda América Latina. De modo que, si la fatídica importación de (MP) había derrumbado el proyecto liberal oligárquico hacia 1920, y el proyecto liberal desarrollista hacia 1955, así también derribó el proyecto liberal-populista (o socialista) en 1972-1973.

g) *Expropiando a los expropiadores la plusvalía absoluta.* Hacia 1972, la estrategia de nacionalizar el sector exportador (cobre) y su fruto principal: (D2), alcanzó tal carisma e infalibilidad, que, convertida en un principio operacional múltiple, se trasvasió del mercado externo al mercado interno. Pues no bastaba con nacionalizar el cobre y la disponibilidad de divisas: había que *nacionalizar toda la masa de plusvalía que producían los trabajadores de Chile*. Había que establecer la equivalencia política nacional entre la masa de plusvalía y la masa de (D1). Se inició entonces la estatización de fábricas, fundos y otras empresas. Se comenzó a formar el “área social” (en rigor: estatal) de la economía. El Estado Empresarial, nacido al principio para apoyar con insumos básicos al empresariado privado, se expandió para sustituir la acción empresarial de los privados. La clase política, actuando ya derechamente como un “empresariado público”, intentó hacer por sí misma lo que no habían podido hacer en siglos los empresarios privados: generar desarrollo industrial sobre la base de importar los (MP) necesarios, con déficit notorio de (D2) y con un conglomerado mercantil extranjero poco o nada productivista. El afán de expansión “empresarial” de la clase política civil parecía no tener límites: la ideología liberal (siempre basada en pretextos productivistas) la enceguecía y la llevaba a cualquier parte, menos al único puerto seguro que le indicaban los procesos acumulativos reales de la economía chilena, que, por cierto, siempre habían estado allí, soterrados.

Se observa que la clase política civil, que reemplazó en 1930 al viejo conglomerado mercantil europeo usando como “empresa” los aparatos del Estado, no varió en lo sustancial la estrategia liberal-desarrollista de su antecesor, pues *continuó importando (MP) en términos absolutamente librecambistas* para el desarrollo de un sector industrial productor de bienes de consumo que estaba encerrado en el asfixiado círculo monetario de (D1). Con ello, la clase política civil, aunque reemplazó al conglomerado mercantil (asumiendo su identidad política), necesitó crear o mantener *otro* conglomerado mercantil externo (que asumiera la identidad económica). Si una economía necesita *congénitamente* del apoyo externo de un conglomerado mercantil (o imperialismo), se puede decir que su desarrollo es y sigue siendo, intrínsecamente, *liberal*. Que persevera en mantener abiertas y libres, si no todas, al menos las vías estratégicas de las relaciones de mercado. O sea: sus vías identitarias. Si esto es así, entonces cabe decir que tan “librecambistas” fueron los viejos oligarcas de la época de Manuel Montt, los corruptos parlamentaristas de la época de Pedro Montt, como los aproblemados planificadores de Estado de la época del “imperialismo yanqui”.

Por eso, las crisis económicas de 1943, 1949, 1955, 1962, 1967 y 1972 (que pusieron fin, respectivamente, a las ilusiones desarrollistas del Frente Popular, del Partido Radical, del caudillismo ibañista, del alessandrismo empresarial, de la revolución en libertad y de la transición democrática al socialismo) *no son tan atribuibles a los programas políticos específicos de cada uno, sino a la lógica económica liberal que todos ellos, en aspectos estratégicos, compartieron*. Que producto de eso hayan fracasado, no uno (el de la Unidad Popular) sino

todos los programas políticos (incluyendo los oligárquicos anteriores a 1938), no significa tampoco que la causa haya estado en lo que efectivamente “hicieron” (negociar con los conglomerados, lanzar estrategias I.S.I., democratizar, generar desarrollo social, levantar ilusiones, estatizar, desafiar al imperialismo de turno, pelearse entre ellos por todo eso, etc.), sino en lo que no hicieron.

SÉPTIMA PARTE:
EPÍLOGOS NEOLIBERALES
(1973-2002)

1.- Epílogo Primero:
la dictadura económica de los estudiantes.

A modo de balance de lo dicho y prólogo de lo que viene, cabe recordar que el Conglomerado I (el europeo) patrocinó, desde 1850, la *primera industrialización moderna* en Chile (aplastando la industrialización popular) y crió la primera parvada (privada) de *monopolios*. Todo lo cual entregó al país, como legado, después de su eclipse de 1930.

Y cabe recordar también que el Conglomerado II-A (Estados Unidos) organizó, con sus capitales y tecnología, el *tercer sector exportador* chileno (la Gran Minería del Cobre, habiendo sido el salitre el segundo, y el primero, el colonial), que también entregó como legado al país, de muy mala gana, tras la nacionalización impuesta por Salvador Allende.

Y añadir que el Conglomerado II-B (el Estado Empresarial, que gentilmente tomó el puesto del Conglomerado I en 1930) patrocinó la *segunda industrialización moderna* en Chile, realizó la *Reforma Agraria* (que resucitó la agricultura tras la muerte natural de las haciendas), *desarrolló el estándar de vida de la clase trabajadora* y crió la segunda parvada (ahora “estatal”) de *monopolios* (CAP, ENDESA, ENAP, Compañía de Teléfonos, etc.), a los que agregó, a última hora, una no despreciable Área Social (empresas estatizadas); todo lo cual entregó al país, como legado, forzado por el golpe de Estado de 1973.

Todos los conglomerados, pues, de un modo u otro, contribuyeron decisivamente a desarrollar el capitalismo y a modernizar el país. *Ninguno* de ellos, sin embargo, pudo concluir y culminar la transición al capitalismo industrial, *ni* resolver las contradicciones profundas de sus ciclos de acumulación. Y *todos ellos*, por las razones que se dieron más arriba, fueron, en un aspecto fundamental y estratégico, librecambistas. Pero solo el Conglomerado II-B (la clase política civil, usando como empresa el Estado), entre 1964 y 1973, *intentó nacionalizar (estatizar) la acumulación capitalista*, priorizar la planificación política, establecer una alianza (populista) con el movimiento social y popular, y desafiar al peor conglomerado externo que ha tenido la historia del capitalismo chileno. Para llegar al mismo resultado al que habían llegado todos antes que él: la crisis económica, social y política del país.

¿Cuál fue el peor de los errores cometidos? ¿El intento de “nacionalizar” la acumulación del capital? ¿O el de haber sido consistentemente “librecambista” respecto al resorte fundamental de la acumulación capitalista? La nacionalización fue, tal vez, un error que cometieron y compartieron Frei Montalva y Allende Gossens, tratando ambos, en un lapso de 9 años (1964-1973), de interpretar la voluntad mayoritaria del electorado. El librecambismo estratégico, en cambio, fue el error que compartieron *todos*, en un lapso de 155 años (1818-1973) tratando de interpretar, o bien la tradición “ideológica” del librecambismo político, o el “peso de la noche” que cada conglomerado extranjero dejó pesadamente caer sobre la economía nacional.

¿Contra qué error se dio el sangriento golpe de Estado de 1973? Es evidente: contra el breve intento por nacionalizar (estatizar) el proceso de “acumulación capitalista”. ¿Y qué había sido ésta, en sí misma, a lo largo del siglo XX? Según lo visto más arriba: una *larga y desnacionalizada enfermedad puramente capitalista*. Un proceso impotente que no podía avanzar, *precisamente*, porque lo bloqueaba un vacío librecambista.

Con todo, el golpe se dio. Los militares dan golpes de Estado apenas ven “demasiado” desorden político en las calles. Creen que es de su deber salir a matar ciudadanos cuando “eso” ocurre. Y no a cualquier ciudadano que haga desorden, por cierto, sino, solo, a aquéllos que hacen desorden *subversivamente*. Y tampoco salen disparando para forzar la *unión* de todos los que pelean, sino para que los unos derroten *aplástamente* a los otros. Para que no haya dudas de que “ése” ganó. Juran ante el altar de la Patria que son nacionalistas de corazón, pero, ya en la calle, toman partido y atacan (con ayuda de su monopolio: el poder de fuego) como *facción*, *no como nación*. Y en esa oportunidad, o sea, en 1973 –mejor dicho: como siempre antes– atacaron a las fuerzas social-productivistas, a la izquierda política y al movimiento popular. Por eso, dada la más que evidente dirección política unilateral de sus disparos y razzias represivas, cuando quisieron construir algo sobre la lid que ellos “despejaron”, *no* podían construir, por supuesto, según la lógica de *lo que* habían destruido. Para su mente bipolar, eso estaba claro. En consecuencia, tenían que buscar un “*equipo tecnocrático*” diametralmente opuesto a los tecnócratas estatizantes, productivistas, nacionalistas y anti-imperialistas que ellos habían defenestrado sin piedad. Y pudieron haber buscado, por ejemplo, a la *burguesía capitalista chilena*, para que dictaminara lo que había que construir. Pero ¡no había! ¡Nunca, en sentido estrictamente capitalista, había existido! ¡No había construido, por sí misma, nada! ¡Y había sido sustituida, cuando se hizo algo, por la mismísima clase política liberal! ¡Y el golpe militar no se dio para reimpone su hegemonía, sino porque había mucho desorden en las calles! Por eso, para llenar ese *gran vacío*, los militares vencedores tuvieron que recurrir a los *estudiantes chilenos* que habían aprendido Economía en la Universidad de Chicago de labios del profesor Milton Friedman, y a algún estudiante especialmente brillante de la Escuela de Derecho de la Universidad Católica. Y los militares pusieron al servicio de esos estudiantes y de su memorizada teoría (o ideología) liberal (porque tenía que ser liberal) todo el poder de

fuego del invencible Ejército de la Patria. Nunca antes grupo estudiantil alguno había tenido, como los *Chicago Boys* y los *Catholic Boys* un Ejército entero solícitamente dispuestos a hacer cumplir sus “ideas”.

Según muchos, esas “ideas” salvaron a Chile.

¿Cuáles fueron, pues, las “ideas matrices” que esos estudiantes soplaron al oído de los militares y que provocaron lo que en cierto momento se llamó el “milagro económico” chileno? Cabe anotarlas en orden, para no perderse.

a) Privatizar no solo lo estatizado por el occiso Estado Empresarial del período de Allende, sino también los monopolios estatales contruidos por la CORFO como parte de la política I.S.I. del período radical. Esto significaba vender (a precio de chatarra militar) empresas y monopolios levantados trabajosamente por empresarios privados y estatales de la época de los grandes conglomerados, y construir en torno a esas ventas nuevos “grupos económicos”, una *burguesía light*, sin memoria, sin historia productiva y sin identidad constructiva, pero con eximio oportunismo especulativo-mercantil. La venta por liquidación tenía que atraer –y, por supuesto, atrajo– inversionistas extranjeros, que licitaron –y ganaron– la primera mano en el remate de las empresas “de colección”. De este modo, la “*burguesía light*” pudo sentarse en la misma sala de remates y codearse de igual a igual con la “*burguesía heavy*” del mercado mundial, que, al rematar, trajo a Chile capitales frescos en (D2). Como para iniciar el diplomático pero interesado entrelace de directorios. Tal como hizo, con orgullo, la oligarquía mercantil colonial cuando desembarcaron en Chile los rubios y galantes mercaderes ingleses, franceses y alemanes, para ganarles la mano a los criollos en el remate del comercio exterior y el capital financiero. Así, de sus cenizas, tendía a renacer el esqueleto del viejo conglomerado económico europeo (esta vez no llegaron tanto los europeos o los norteamericanos, sino los canadienses, los sauditas, los neozelandeses, y otros especímenes nuevos de la flamante “globalidad”).

b) Refundar el sector exportador para maximizar su rendimiento en (D2) a beneficio del empresariado privado, pero sin reblandecer el presupuesto militar del Estado. Los “estudiantes” de Chicago no renunciaron al viejo esquema de mantener un poderoso sector primario-exportador que produjera (maximizadamente) las divisas que el país necesitaba para sus procesos acumulativos. En verdad, este esquema fue para ellos, como había sido antes para los “*Development Boys*” de la CORFO y el Estado Empresarial, la “viga maestra”. Mantuvieron, por un lado, la propiedad estatal de las minas nacionalizadas por Allende (CODELCO), que le garantizaba al Ejército una larga vida de desarrollo y al Estado un ingreso adecuado de divisas (D2). Por otro, incentivaron la incorporación de nuevos capitales extranjeros a la minería cuprífera, a efecto de aumentar las exportaciones (M1xD2) y recrear la Gran Minería del Cobre (extranjera). Por otro, promovieron las llamadas exportaciones “no-tradicionales” (salmones, harina de pescado, celulosa, frutas, vino, etc.), cuyas

bases técnicas ya habían sido instaladas por el Estado Empresarial. Diversificado de ese modo el sector primario-exportador, se logró incrementar notablemente la disponibilidad de (D2), pues, a lo generado por este sector debía agregarse la inter-nación de (D2) generada por la venta de empresas del Estado o del Área Social a los capitales extranjeros. No hay duda de que estas (y otras reformas) potenciaron al sector exportador como generador de (D2) sin necesidad de nacionalizarlo todo (como había sido la política desarrollista), pero no modificaron su calidad de sector *primario* exportador. Pues, se siguió exportando productos de *bajo valor agregado*, lo que significaba que la masa de plusvalía empleada en producir esos productos no tenía una traducción equivalente, ni proporcional, en (D2), en (MP) y menos en capital neto. Por tanto, si el sector exportador “renovado” producía una masa de (D2) que parecía suficiente para las necesidades de la *burguesía light* y del *Estado light*, lo hacía a costa de inutilizar acumulativamente una fracción importante de la plusvalía producida. De modo que *algo* andaba mal por aquí.

c) *Decididos a mantener un alto excedente de (D2) que permitiera liberalizar la importación no solo de (MP) sino también, y sobre todo, de (M3), los “estudiantes” de Chicago recomendaron devaluar estratégicamente el peso “de emisión” (D1) en el propio mercado interno.* Esto significaba que el Estado debía jugar su estrategia capitalista sobre todo en el área “dólar” y no en el área “pesos”; o sea: lo contrario de lo que habían hecho los políticos populistas entre 1964 y 1973. Esto significaba también que, al restringir el gasto público y la masa circulante de (D1), se reducía la liquidez del mercado interno en un punto de importancia crucial: *en el fondo de salarios*. Para el nuevo modelo económico (liberal, pero de estudiantes) era de importancia fundamental que hubiera “poco” (D1) para sueldos y salarios, ya que, si hubiera “mucho”, esto incentivaría las expectativas, la organización gremial, la inflación y el movimiento “de clase”. Congelando el nivel de salarios, se evitaba esto y, a la vez, se aumentaba la plusvalía absoluta y la ganancia neta del empresario. Pero ¿cómo, entonces, mantener la demanda por (M1) o (M3) en niveles adecuados para el desarrollo del producto geográfico bruto y de la actividad económica general? Muy simple: incentivando al máximo los *créditos de consumo* de (M1) y (M3), vía concesión generosa, por ejemplo, de “tarjetas de crédito”. Un salario *mensual* bajo podía ser aumentado elásticamente, como poder adquisitivo real, por medio de una tarjeta de crédito que ofrecía *doce, veinte o cuarenta meses* de crédito. Con la ventaja de que la frustración producida por un salario bajo (que podría estallar contra el patrón) se compensaba con la compra a crédito (logrando el consumo deseado), crédito que, si podía estallar en alguna dirección, sería en contra del trabajador. Por tanto, la política monetaria neoliberal dividió de hecho el área “pesos” en una subzona monetaria efectiva (sueldos, salarios, etc.) y una subzona monetaria virtual (tarjetas de crédito, etc.), con lo cual se conseguía compensar y diluir el impacto negativo producido por la explotación del trabajo

asalariado con el impacto positivo producido por los niveles de consumo hecho posibles por las ventas a crédito. Pero entonces ¿es que la política de (D1) *solo* se usaba para administrar de manera solapada la gran masa de plusvalía que se requería para mantener inutilizada una gran parte de ella en las exportaciones de bajo valor agregado? No, porque (D1) también servía y sirve para iniciar las grandes operaciones especulativas que desembocan en algún tipo de asociación con la *burguesía heavy* (por ejemplo: comprar empresas estatales a bajo precio y en moneda “pesos”, para venderlas luego a un consorcio extranjero a alto precio y en moneda “dólar”). Por tanto, era preciso montar un “mercado de capitales D1” que permitiera hacer eso de manera ampliada, fluida y regular. ¿Cómo? No como antes. Es decir: no ordenando al Banco Central *emitir dinero* según las necesidades financieras del gran empresario: el Estado. El Banco Central ya no podía seguir siendo utilizado en esas burdas labores de prestamista fulero. Lo ideal era establecer ese mercado (capital financiero) a partir de la fuente natural de todo capital: la masa de plusvalía. ¿Qué mejor fuente no inflacionaria que *los ahorros y cotizaciones* de los trabajadores para la previsión de su bienestar, su salud y su vejez? Así, el “capital social” de la plusvalía (o “fondos de pensiones”), fue configurado como el gran capital financiero “privado” del capitalismo chileno (AFP, ISAPRES, sobre todo) y como la segunda viga maestra (aquí, en D1) de la *burguesía light*. A partir de este fondo (en rigor, expropiado a los trabajadores), esa burguesía pudo y puede “invertir” en cualquier operación especulativa, dentro o fuera de Chile.

d) *Reinstalar un sistema laboral de tipo peonal en el país.* Como los estudiantes de Chicago no centraron su modelo en la industrialización, sino en el sector primario-exportador y en la especulación comercial y financiera, el problema de cómo y cuánto (MP) debía importarse o producirse fue, para ese modelo, una cuestión irrelevante. O de importancia secundaria. Se deduce de esto que su modelo de acumulación se basa sobre todo en la producción de *plusvalía absoluta*, no relativa, y en la transformación preferente de esa plusvalía en capital dinero (D2), aunque también en (D1), en la idea de acumular la máxima cantidad posible de (D2+D1) como “poder financiero”, para quedar en *libertad de invertir donde la rentabilidad de corto o mediano plazo sea más alta*, tanto en el mercado interno pero, preferentemente, en el mercado externo. La compulsión a la *circulación* nacional, regional o global del capital dinero (D2+D1) es la esencia misma del nuevo modelo de acumulación introducido por los estudiantes en cuestión. Debe recordarse que esta búsqueda por la movilidad mundial del capital dinero fue la característica más distintiva del viejo “capital mercantil”, que atestiguó su divorcio y descompromiso con el “capital productivo industrial”. Y esto explica también su necesidad imperiosa de que, donde quiera que se origine (o sea, donde la plusvalía lo produzca), debe existir un régimen de trabajo *peonal* tal, que, por un lado, permanezca igual a sí mismo por largo tiempo, y por otro, produzca plusvalía absoluta con el mínimo de agitación social

y política posible. ¿Cómo conseguir esto? Muy simple, con un Plan Militar, un Plan de Empresas y un correspondiente Plan Laboral. Un Plan Militar: que garantice con adecuado poder de fuego que los políticos trabajen asustados con un eventual golpe de Estado, que la Constitución de 1980 no se reforme demasiado y que el Plan Laboral no sea tocado ni con el pétalo de una rosa. Un Plan de Empresas: que reduzca las unidades productivas a la mínima escala posible, lo cual se puede conseguir dividiéndolas, automatizándolas o externalizando secciones costosas; o sea: organizando racimos de medianas, pequeñas y microempresas. Donde cada una, reducida a su mínima expresión, pueda *fragmentar y reducir* también el tamaño y la virulencia de la clase trabajadora, pero donde todas esas unidades, actuando como conjunto de cara al mercado y a la circulación general, produzcan lo que tienen que producir: insumos industriales o servicios comerciales o de otro tipo. Y un Plan Laboral: que le asegure al patrón el poder necesario para adecuar los contratos laborales a sus nuevas necesidades acumulativas: reducirlos en el tiempo, restarles la previsión, desahuciarlos cuando le pareciere necesario, etc. La acción combinada de esos tres planes ha asegurado lo que se ha llamado “flexibilización del empleo” (en rigor: empleo precario, transitorio, abusivo, *peonal*). De esta forma, la masa de plusvalía absoluta se puede maximizar, aislando a los trabajadores en celdillas cada vez más pequeñas y transitorias (donde pueden ser ordeñados en detalle), para hacer imposible su asociación, desfondar su sentido de “clase” y abortar su rebelión colectiva contra el Capital. Así, parada sobre este fundamento, la flamante *burguesía light* puede avizorar tranquila, en todas direcciones, el ancho mercado globalizado, hasta ubicar el punto exacto hacia donde puede hacer circular su capital financiero, a objeto de aprovechar, allá, la máxima rentabilidad coyuntural.

¿Qué se ha construido, pues, sobre la base de estas (y de otras) “ideas”? Desde luego: no se ha construido ningún sector productivo que pueda ser rotulado como parte orgánica del capitalismo industrial. Los “packings” fruteros, las balsas salmoneras, las empresas de “software”, las fábricas de harina de pescado o de celulosa, los “malls”, los “shopping centers” y los nutridos racimos de empresas PYME no configuran un nuevo y pujante sector productivo, sino más bien la retaguardia productiva de un hipertrofiado pero movedizo sector comercial-financiero. En todo caso, lo que podría considerarse “fundamento productivo” de este conglomerado neoliberal no es más que la *herencia del pasado*, el estrato productivo que fue construido años ha por los “otros” conglomerados. Y ahí están esos viejos monopolios, por ejemplo, levantados piedra sobre piedra durante los dos primeros tercios del siglo XX, y esas barriadas industriales que se ramificaron en los suburbios de las ciudades mayores. Más que “construir”, lo que las ideas neoliberales han hecho es *reordenar*, con lógica circulacional, desde arriba, una larga, contundente, pero no “terminada” herencia histórica. Donde los principios estratégicos de esa reordenación serían:

- a) acomodarlo todo para *desnacionalizar la economía* hasta el último rincón (a cuyo efecto se aplica la política de “descentralización”), para que el capital extranjero, en pleno, se haga cargo del desarrollo capitalista, a cambio de que el capital chileno (de cualquier tipo) pueda también, de igual a igual, salir a conquistar el globo;
- b) despojar al Estado de toda vocación nacional-desarrollista, nacional-populista o simplemente nacionalista, dejándole solo la *tarea “coyuntural”* (no histórica) de llevar a cabo las acomodaciones que restan para llegar a la globalización perfecta (firmar los tratados de libre comercio que conducen a la plena ciudadanía económica nacional de los extranjeros, y mundial de los chilenos, por ejemplo), y
- c) reducir las clases medias y populares a *masas de individuos* que, encandilados por la posibilidad de consumo creciente (a crédito), se dejen ordeñar individualmente hasta la última gota de la plusvalía absoluta aprovechable que contengan, sin posibilidad de asociarse para formar “clase”, constituir “movimiento” y jugar a la “revolución”.

Al examinar analítica e históricamente estas “ideas” (hay otras que no serán examinadas en este epílogo), salta a la vista que lo que los estudiantes de Chicago mandaron hacer en Chile fue *mantener disociados los dos ciclos básicos de la acumulación capitalista*. Pero, ahora, de una manera distinta. Pues, si bien perfeccionaron el ciclo $(M1 \times D2)$ y $(M1 \times D1)$ generando una mayor liquidez en el mercado nacional de capitales, a la vez que aumentaron el consumo interno de $(M3)$ potenciando con ello el capital mercantil, no han perfeccionado el ciclo $[(D2 + D1) \times (MP)]$, que es el de la inversión reproductiva con miras a incrementar el desarrollo industrial y el empleo industrial. El proceso acumulativo *lo detienen* en la fase de transformación de la plusvalía en dinero, y *sustituyen* la inversión en (MP) alentando la inversión extranjera directa (lo cual tiende a expandir aceleradamente la presencia e influencia del capital extranjero en el país, tal como ocurrió en 1900), mientras el capital financiero acumulado en Chile otea el horizonte mundial para invertirse en cualquier parte y de cualquier modo, con tal que asegure alta ganancia y en corto plazo. Así, mientras los capitales nacionales tienden a emigrar, dejando trunca la acumulación, los capitales extranjeros tienden a inmigrar, para unir lo que aquéllos dejaron cercenado. A esta circulación cruzada, de idas y venidas, la llaman “globalización”. Y en estas idas y venidas se pierde de vista lo que es nacional y lo que es extranjero. Por lo menos, es la perspectiva del nuevo “capital”, que no reconoce más frontera que su movimiento perpetuo. Y mientras pueda circular y no tener fronteras, se siente “desarrollado”. Y no tendría por qué, según la “lección aplicada” por los estudiantes, preocuparse de alguna otra cosa.

La que sí reconoce fronteras –no nacionales, sino personales, subjetivas, familiares y sociales– es la fuerza de trabajo que suda bajo todo este nuevo edificio. O sea: el nuevo “peón”, que ya no tiene, como el del siglo XIX, la posibilidad de vagabundear la tierra, libremente, a pleno pulmón, en amistad con los cerros, las montañas, los desiertos, y con otros peones vagabundos. El nuevo peón está atrapado en la ciudad, hundido en el *smog*, y

solo puede vagar hacia dentro de sí mismo, o para culparse de lo que le está sucediendo, o para evadirse de su contorno, o para buscar en su memoria la experiencia y sabiduría necesarias para reencontrar su identidad, su sentido de asociatividad, y su rebeldía. Y este movimiento soterrado, tal vez, no lo sabe el capital, que solo mira sus pistas rápidas de circulación.

2.- Epílogo Segundo: ¿hacia dónde nos llevan los estudiantes?

Indudablemente, los estudiantes apuntan a disolver los problemas endémicos del capitalismo chileno fundiéndolos en el gran útero materno del capital globalizado. Su idea mayor es que *todo* el capitalismo mundial actúe ahora como conglomerado desarrollista, venga de donde viniere, pero sobre todo, que venga de los grandes bloques capitalistas desarrollados: Estados Unidos (y para eso se lucha por el NAFTA), el Mercado Común Europeo (y para eso se firmó el flamante Tratado de Libre Comercio) y el gran bloque del Sudeste Asiático (y para eso está la asistencia al Foro Asia-Pacífico). Que vengan, pues, que vengan todos. No habrá, ya, barreras aduaneras. No habrá ningún Estado nacional-desarrollista. No habrá clases populares ensoberbecidas. El país, debidamente descentralizado y disciplinado, se ofrece ahora como una larga, angosta y achatada pista de aterrizaje para todos los “jumbos” del capitalismo mundial que quieran venir aquí. Y ellos traerán todo, lo que usted quiera. ¿Quiere electrónicos, automóviles potentes, licores exquisitos, todos los (M3) del mundo? Ahí están. ¿Necesita este o aquel (MP) para montar una pequeña industria, un moderno centro comercial, una consultora para empresas PYME, una fábrica de tallarines en la mismísima capital del Virreinato Peruano? Ahí están todos los (MP) que usted quiera, sin restricciones. Si antes sudábamos económica y políticamente para comprar uno o dos (MP) para “desarrollar” el país, ahí están ahora los *stocks* mundiales, sobreabundantes, pletóricos, atiborrados de bienes de capital. Basta que usted pida, en directo, o por catálogo.

Si antes el conglomerado mercantil extranjero (europeo) fue un “visitante” reservado, diplomático, fino, pero después de todo solo un visitante; si enseguida el conglomerado yanqui fue un “tío” hosco, avaro, distante y garrotero, hoy es un *seducor terráqueo*, total que, si quiere, se adueña del país, sin oposición. Pudiendo hacer lo que quiera. O poseer a quien quiera. Y podrá ir y venir. ¿Para qué andar con un liberalismo melifluo, a medias, inhibido; por qué, mejor, no prostituirse por completo, abiertamente, de una vez por todas y sin vergüenza a nada? ¿No es lo que siempre, solapadamente, quisimos?

Si los dejamos entrar y apropiarse de todo lo nuestro, ellos, a cambio, en un gesto paritario, nos dejarán salir y apoderarnos de todo lo de ellos. Porque así de llana es la globalización: lo mío es tuyo y lo tuyo será mío: es el socialismo cósmico.

Pero hay algunos problemas. Como se sabe, la economía de Estados Unidos es 120 veces más grande que la chilena. La del Mercado Común y la del Sudeste Asiático, más o menos, lo mismo. De esto se puede deducir que la posibilidad de que esas economías invadan y copen lo que tienen que copar en la economía chilena puede dar lugar a un proceso que sería *120 veces más rápido* que lo que demorarían los empresarios chilenos en “conquistar” esos mercados mundiales. Y esto podría significar que, cuando los empresarios chilenos estén comenzando a instalarse (con problemas) en Lima o Buenos Aires, los extranjeros ya habrán copado lo que tenía que copar en Chile y, por tanto, van a estar pensando en ir a otra parte. Y a esa otra parte van a llegar, lejos, *antes* que los chilenos. La “reciprocidad” de los movimientos circulatorios entre economías con desniveles equivalentes a un abismo de 120 países es algo difícil de imaginar, como no sea en el plano puramente teórico. Mejor dicho: utópico. Pero, de todos modos, imaginemos lo siguiente: si el capital financiero que “entra” es 120 más rápido que el que “sale”, el que sale no irá muy lejos cuando el que entra, luego de entrar y copar todo, va a salir de nuevo, tan rápido, que el primero que salió, si dio un par de pasos afuera, luego de que lo alcancen y lo superen, ya *no podrá ir a ninguna otra parte*. Va a tener que volver. Y al volver, encontrará casi todos los espacios económicos copados. De modo que dejará de circular. Y ya no será capital, sino recuerdo. Historia. Como la vieja y ya olvidada historia de los *merchant-bankers* chilenos del siglo XIX, que invitaron, dejaron entrar, quisieron salir (al virreinato), salieron pero volvieron, y al volver... tuvieron que hacerse *políticos*.

El análisis del párrafo anterior es del tipo de “teoría de los juegos”. Es muy simple, sin duda, pero tiene una nutrida carta de presentación histórica. Tan larga como un siglo.

El modelo simple que se expuso no niega que el capital financiero que “entra” es y puede ser desarrollista. Que es modernidad y puede ser un factor modernizante positivo. Que viene de la globalidad y puede globalizar a todos los que necesitan globalizarse para “ser” algo. El problema no está allí, sino en:

- a) cuán *desarrollista* puede ser la entrada de ese capital, si su esencia es ser circulante, viajero perpetuo, apátrida y amante solo de los centros de alta rentabilidad, y
- b) cómo y cuánto puede ser la *acumulación marginal* del empresariado chileno, y cuánto tiempo puede durar éste antes de su muerte “económica” y de su probable resurrección “política”.

Si la venida del capital extranjero interesa por el “desarrollo” que puede generar en Chile (porque somos una economía 120 veces más pequeña) y no por su mero “pasar” (algo más que un imperialismo yanqui y algo menos que un visitante inglés), entonces cabe evaluar el impacto desarrollista real que tiene esa ansiosamente necesitada y profusamente provocada “venida”. Y en este sentido, la primera pregunta metódica que surge es: ¿a qué vino cuando vino por primera vez a Chile, a fines de la década de los '80? Y la respuesta es: a comprar unas gangas empresariales que el Estado (neoliberal) puso en liquidación, y a

ganar las licitaciones *urbi et orbi* que abrió ese mismo Estado para modernizar los servicios públicos. Conforme. Pero ¿qué razones y factores podrían inducirlo no solo a venir de compras (*shopping*), sino a *quedarse*, tal como lo hizo el conglomerado mercantil del siglo XIX? ¿Y a quedarse para resolver los viejos achaques del desarrollo capitalista de los chilenos? Una cosa es clara: ningún capital extranjero va a venir para resolver problemas endémicos de nada, y menos para satisfacer la necesidad de desarrollo sociocultural de nadie; o sea: ningún capital globalizado llegará montado en Rocinante y con la alabarda de Don Quijote. Si viene, vendrá para comprar barato y vender caro. Punto.

Entonces: ¿qué puede Chile vender hoy que sea barato y atractivo para el gran capital, tal que éste, gentilmente, decida quedarse? Y la respuesta es brutalmente simple: *recursos naturales, fuerza de trabajo barata y orden público satisfactorio*. Nada, según se ve, que no hubiera previsto ese genial comerciante fracasado que fue don Diego Portales y Palazuelos. Hace 175 años atrás.

Hoy ya se sabe que Perú y Chile tienen, dentro de América Latina, la mano de obra más barata. Y a nivel mundial, una de las mano de obra con menor capacitación técnica relativa (efecto de la transitoriedad de sus contratos). Junto a esta mercancía barata (si Chile necesita comprar “bienes de capital” en el exterior porque en su territorio no los produce, las grandes potencias industriales necesitan adquirir “mano de obra barata”, *in situ*, en el exterior, porque no la tienen en su territorio), aquí se ofrecen, también, otras bagatelas. Por ejemplo: “gobernabilidad y orden público”. Que tienen también su valor, porque ¿qué utilidad productiva inmediata puede tener una mano de obra abundante y barata si no está debidamente disciplinada dentro de un sistema político gobernable y un orden público que garantice la inversión extranjera? Y Chile (mejor dicho: los militares) ha logrado producir con éxito esta rara mercancía, en calidad, duración, y en un grado mayor a muchos otros países que *solo* tienen para ofrecer altas tasas de cesantía, marginalidad y precariedad laborales. *Sin* gobernabilidad. Si, además, es posible ofrecer reservas de recursos naturales, entonces, mejor que mejor: el índice de competitividad del país se sitúa, así, a nivel mundial, entre los *top twenty*. Índice donde, como se sabe, el mayor puntaje lo aporta –¿podría ser de otra manera? –, no el ítem “Empresariado”, sino el ítem “Gobierno”, porque es éste el que ha logrado redondear la oferta de aquella “rara mercancía” que es la democracia formal en lo externo con “malestar privado” en lo interno. Por eso, el “desarrollo” neoliberal chileno consiste, sobre todo, en su capacidad para ofrecer al capital globalizado una mano de obra barata, disciplinada conforme a la Ley y productora “flexibilizada” de plusvalía “clase A” (absoluta). O sea: un verdadero *caramelo laboral* para nutrir las insaciables fauces del capital financiero, ya que éste, mientras más aumenta su velocidad de circulación por las pistas del mundo, más plusvalía virgen necesita consumir y de más bajo octanaje explosivo. *La circulación globalizada de la plusvalía absoluta* (en forma de capital financiero, no en forma de capital industrial) *es la mejor manera de evitar que ella* (que es altamente inestable y explosiva) *se acumule peligrosamente dentro de los cúmulos de capital fijo, pues éste es muy caro, pesado y difícil de “retirar a tiempo”*.

Naturalmente, el capital financiero internacional puede, si quiere, comprar ese caramelo, y si no quiere, no. Ahora bien, “comprar el caramelo” significa invertir gruesas sumas de (D2) en montar empresas en las que pueda aprovecharse bien la dulzura de su plusvalía y su bajo costo. Pero una mano de obra barata y de bajo nivel técnico *solo es óptimamente aprovechable en la explotación de productos primarios (sector primario exportador)*, no en la producción industrial de manufacturas de alta competitividad (es muy difícil tener ventajas sobre las colonias industriales del sudeste asiático y sobre los mismos países desarrollados, donde la fuerza de trabajo tiene alta capacitación técnica) y tampoco en aquellas empresas de alta automatización y alta calificación laboral. Por eso, la inversión extranjera no trae en su mochila ninguna tercera fase de industrialización moderna, sino, solo, una tercera fase de modernización para el sector primario exportador y una cuarta para el sector mercantil-financiero. De modo que el capital globalizado *no va a comprar todo el stock de caramelos, sino, apenas, una fracción menor*. Y por eso mismo, el sistema de trabajo “peonal” (llamado de “flexibilización laboral”) mantendrá dentro de sí y en torno suyo una masa probablemente creciente de mano de obra empleada a medias y desempleada a medias. Esta masa laboral, que continuará creciendo, no tiene ni tendrá poder adquisitivo suficiente para equilibrar sobre sí una maximizada oferta de créditos de consumo blandos y de mediano plazo. La flexibilización laboral –que asegura poder adquisitivo *decreciente*– puede convertirse en un mecanismo de presión insistente, capaz, en cierto momento, de producir un doloroso “esguince” en la elasticidad adquisitiva del sistema de créditos blandos. En este contexto, es posible que la explotación y frustración laborales, que ese esguince dejará al desnudo, no exploten en lo inmediato como bomba sociopolítica, pero sí, en lo mediano, como una implosión económica que *hará bajar no solo la demanda interna* (provocando la contracción sostenida del mercado interno), *sino también las cotizaciones previsionales que nutren el mercado de capitales* (D1) (restando capacidad líquida de inversión).

Al no comprar todos los caramelos en oferta, el capital extranjero no invertirá, pues, tanto como para suplir toda la necesidad de (MP) que requiere el total desarrollo del capitalismo en Chile, ni satisfacer toda la necesidad de empleo que requiere el enorme “ejército industrial de reserva” que se ha acumulado en todos los poros e intersticios de la economía desde el mismo 1973. Esto hace suponer que los estudiantes de Chicago (y sus discípulos concertacionistas) están llevando el país hacia el mismo pantano de “crecimiento lento” a donde lo llevaron los políticos nacional-desarrollistas y el conglomerado económico estado-unidense antes de 1973. Y esto hace suponer también que el desarrollo económico relativo del país entre 1983 y 1997 no fue ni es un inédito y definitivo *take off* o un espectacular “milagro económico”, como tampoco una tardía “revolución industrial”, sino *otro ciclo espasmódico de bonanza comercial-financiera*, que esta vez resultó un ciclo más largo (tres lustros) debido a que fue producido por:

- a) la *diversificación* del sector primario-exportador, que incrementó en una tasa significativa la disponibilidad de (D2);

- b) la existencia de un conglomerado mercantil-financiero *mundial*, similar al existente antes de 1930, pero diametralmente opuesto al existente entre 1945 y 1973, que ha comprado más y vendido más que este último, y sin ataduras político-militares;
- c) la *resurrección relativa* del empresariado capitalista nacional (tras una eclipse que duró algo más de 100 años), producido por el “milagro” del remate público (a precio de costo) de los grandes monopolios y empresas que el Estado formó o nacionalizó antes de 1973;
- d) la *inversión extranjera directa*, dirigida a comprar monopolios estatales y a crear otros privados en la banca, en el comercio, en el sector exportador, en el sector eléctrico y en empresas de alta tecnología y baja planta laboral;
- e) la *revolución (reingeniería) introducida en la organización y gestión empresariales*, tendiente a reducir costos, recortar personal, externalizar departamentos ineficientes y aumentar la productividad y competitividad de cada “unidad de gestión”;
- f) la *reducción de la espiral precios-salarios*, como efecto de la reducción y/o congelamiento del gasto público, la flexibilización radical del empleo, la dualización de las políticas monetarias, etc.
- g) la *construcción de un capital financiero no-inflacionario*, usando el procedimiento de instalar válvulas de succión directa en la retaguardia del frente productor de plusvalía absoluta (cotizaciones de trabajadores para ISAPRES, AFPs), etc.

Se observa que estos factores han permitido, permiten y permitirán mantener una significativa actividad primario-exportadora, un modernizado complejo mercantil-financiero, un relativamente bajo nivel de costos productivos y un equilibrio monetario aceptable bajo estándares internacionales. Pero no han integrado, ni integran ni podrán integrar a futuro los dos ciclos de la acumulación capitalista. No hay reproducción ampliada del capital *dentro* de Chile. En consecuencia, el mercado interno tenderá a una contracción de carácter estructural, que disminuirá progresivamente la inversión extranjera y desnacionalizará la inversión chilena. Por tanto, ni el conglomerado económico “global”, ni el empresariado “nacional”, estarán en condiciones de ejercer un liderazgo enérgico, desarrollista, sobre el capitalismo chileno, capaz de evitar el estancamiento y recuperar las tasas de crecimiento superiores al 5% que sirvieron, entre 1991 y 1996, para recuperar lo perdido entre 1973 y 1983. La seductora omnipresencia conglomeral de la globalización no se traducirá en un liderazgo dinámico y osado, sino en uno oportunista y pasivo. No se repetirá la performance desarrollista del viejo conglomerado mercantil europeo del siglo XIX, que vino, se quedó y arriesgó su cuota de ganancia en el desarrollo nacional. El conglomerado “global”, por eso, será más discursivo que efectivo; más una ideología que una realidad. Centrado en el capital financiero –que es un ave de paso, no un real “visitante” de estilo victoriano– podrá realizar algunas inversiones espectaculares, pero estará presto a retirarse a la menor dificultad, o a imponer condiciones políticas obcecadamente liberales al gobierno de turno. Mostrando así sus verdaderos dientes no-nacionalistas.

En consecuencia, más temprano que tarde, será preciso plantear, de nuevo, el problema de *cómo liderar el capitalismo chileno*. Y de nuevo, los empresarios chilenos se sentirán débiles frente al mercado mundial. Y de nuevo, necesitarán del apoyo estatal. No solo para defender lo logrado políticamente en beneficio de sus procesos de acumulación “primaria” (lucharán para que no se pongan gravámenes ni cortapisas a sus altas pero frágiles cuotas de ganancia), sino también para mediar entre ellos y los centros mundiales del capitalismo global y, sobre todo, para ser protegidos de los “ilotas” que rezuman su frustración y rabia en los subterráneos del edificio empresarial. O sea, en el fondo íntimo de su mejor mercancía en oferta: el “caramelo laboral”.

No hay duda que el Estado, ante esta situación, no intentará asumir por sí y para sí, empresarialmente, la conducción del capitalismo chileno. La nueva clase política ama tanto el mercado mundial como su congénere parlamentarista de comienzos del siglo XX, pero teme mucho más a la clase política militar que lo que la temía aquella (que creía, por parentesco y “clase”, dominarla). Pero ni el Estado ni la clase política civil podrán desperfilarse y diluirse en el gran seno del desarrollo globalizado porque, para Chile, la globalización no traerá consigo el tipo de desarrollo que necesita. Ni tampoco podrán asumir la defensa directa o la conducción política de las masas laborales aprisionadas en el sótano de la flexibilización, porque su amor a la globalización y su temor cerval a los militares los tienen maniatados. Es poco probable, pues, que el Estado y la clase política puedan liderar el capitalismo liberal chileno con la eficiencia que éste requiere, o puedan liderar el movimiento popular conforme éste lo necesita. El Estado corre el riesgo político de *extinguirse en Chile históricamente*, a parejas con la contracción económica que tiende a extinguir la vitalidad capitalista del mercado interno.

Por lo anterior, la iniciativa histórica parece estar retornando, en lo inmediato, al movimiento popular, y en lo mediato, de nuevo, a las Fuerzas Armadas. De ser así, los estudiantes de Chicago, y sus protectores armados estarían volviendo al punto de partida. O sea, a la coyuntura histórica del período 1970-1973. Con lo cual estarían girando en círculo y con vocación de repetir, como comedia, lo que entonces ocurrió como tragedia. Con lo cual estarían demostrando que no aprendieron la lección. Y que, por lo mismo, no pueden continuar liderando un país (con o sin respaldo del poder de fuego de la Nación).

ÍNDICE

PRÓLOGO	9
PREFACIO	13
INTRODUCCIÓN	21
1.- La Historia Económica de Chile y la necesidad de una teoría para la acción social.	21
2.- El problema de la periodificación histórica.	26
PRIMERA PARTE:	
ORIGEN DEL MODO DE PRODUCCIÓN Y ACUMULACIÓN COLONIALES EN CHILE (1500-1580)	33
1.- La expansión del capital comercial, la empresa mercantil de conquista y el surgimiento del modo de producción colonial.	33
2.- La empresa valdiviana de conquista y producción.	38
3.- El ciclo aurífero de la empresa valdiviana: 1541-1580.	40
SEGUNDA PARTE:	
PRIMERA TRANSFORMACIÓN DE LA EMPRESA PRODUCTIVA COLONIAL:	
DEL LAVADERO A LA ESTANCIA (1580-1690)	43
1.- Surgimiento del mercado intercolonial y su impacto en Chile.	43
2.- Mercaderes del sebo y patrones productores (Siglo XVII): primer nivel de la lucha de clases.	46
3.- La acumulación primitiva colonial.	49
4.- Las relaciones sociales de producción durante “el siglo del sebo”: segundo nivel de la lucha de clases.	53

TERCERA PARTE:

APOGEO DEL MODO DE PRODUCCIÓN Y ACUMULACIÓN COLONIAL (1680-1873)	59
1.- La explosión en cadena de los mercados externos y el huracán librecambista.	59
2.- De las relaciones sociales proto-esclavistas de producción: el período de la plusvalía total (1830-1890).	65
3.- Auge y caída del sector primario-exportador: retorno a la economía inversa del siglo XVI	74

CUARTA PARTE:

TRANSICIÓN AL CAPITALISMO INDUSTRIAL (1860-1880)	77
1.- Dialéctica de la transición.	77
2.- La muerte del aristocrático peso de 48 peniques y la infancia del peso plebeyo “de emisión”.	81
3.- La tortuosa transición al capitalismo del segundo sector primario-exportador (1850-1930).	90
4.- Cambios en los ciclos acumulativos, confusión en el “sistema” de dominación.	99

QUINTA PARTE:

CAPITALISMO INDUSTRIAL EN CHILE: DEL LIBERAL-DESARROLLISMO AL NACIONAL-DESARROLLISMO	107
1.- Ajuste de cuentas con algunos conceptos claves.	107
2.- Los nudos estratégicos del desarrollo capitalista en Chile (Siglo XX).	111
3.- Fortalezas y debilidades del imperial (liberal) desarrollismo (1810-1930).	114
4.- La torturada vida histórica pre-estatal del nacional-desarrollismo (1700-1906).	124
5.- La tercera etapa: nacimiento de los monopolios, eclipse del conglomerado, crisis (1906-1930).	130

SEXTA PARTE:

DEL NACIONAL-DESARROLLISMO AL NEOLIBERAL (IMPERIAL) DESARROLLISMO (1930-1976) 137

- 1.- El gran enroque: conglomerado mercantil por clase política civil:
(KMF) x (CPC) (1930-1973). 137
- 2.- Estado empresarial y “nacional-desarrollismo” (1938-1973). 140

SÉPTIMA PARTE:

EPÍLOGOS NEOLIBERALES (1973-2002) 151

- 1.- Epílogo Primero: la dictadura económica de los estudiantes. 151
- 2.- Epílogo Segundo: ¿hacia dónde nos llevan los estudiantes? 158

**ESTE LIBRO HA SIDO POSIBLE
POR EL TRABAJO DE**

Comité Editorial Silvia Aguilera, Mauricio Ahumada, Mario Garcés, Luis Alberto Mansilla, Tomás Moulian, Nain Nómez, Jorge Guzmán, Julio Pinto, Paulo Slachevsky, Hernán Soto, José Leandro Urbina, Verónica Zondek **Secretaría editorial** Silvia Morales **Proyectos** Ignacio Aguilera **Diseño y Diagramación Editorial** Paula Orrego, Alejandro Millapan **Corrección de Pruebas** Raúl Cáceres **Asistente de edición** Andrés Aylwin **Exportación** Ximena Galleguillos **Dirección de distribución** Nikos Matsiordas **Página web** Leonardo Flores **Comunidad de Lectores** Olga Herrera, Francisco Miranda **Distribución** Ruth Lazo **Ventas** Elba Blamey, Luis Fre, Marcelo Melo **Almacenamiento** Francisco Cerda, Julio César Zapata **Librerías** Nora Carreño, Ernesto Córdova **Secretaría Gráfica LOM** Tatiana Ugarte **Comercial Gráfica LOM** Juan Aguilera, Danilo Ramírez, Óscar Gainza, Marcos Sepúlveda **Servicio al Cliente** Elizardo Aguilera, José Lizana, Guillermo Bustamante **Diseño y Diagramación Computacional** Claudio Mateos, Nacor Quiñones, Luis Ugalde, Luis Gálvez, David Bustos **Coordinador de diagramación** Ingrid Rivas **Producción imprenta** Pedro Pablo Díaz, Gabriel Muñoz **Secretaría Imprenta** Jazmín Alfaro **Impresión Digital** Carlos Aguilera, Efraín Maturana, William Tobar, Marcelo Briones **Preprensa Digital** Daniel Véjar, Felipe González **Impresión Offset** Eduardo Cartagena, Freddy Pérez, Rodrigo Véliz, Francisco Villaseca, Ronny Salas **Corte** Eugenio Espíndola, Sandro Robles, Alejandro Silva **Encuadernación** Alexis Ibaceta, Rodrigo Carrasco, Sergio Fuentes, Pedro González, Carlos Muñoz, Luis Muñoz, Carlos Gutiérrez, Jonathan Rifo, Edith Zapata, Juan Ovalle, Braulio Corales **Despachos** Miguel Altamirano, Pedro Morales, Felipe Gamboa, Pablo Acevedo **Aseo** Jaime Arel, Elizabeth Rojas **Administración** Mirtha Ávila, Alejandra Bustos, Diego Chonchol, César Delgado, Jaime Donoso.

LOM EDICIONES