



UNIVERSIDAD DE CHILE
Facultad de Filosofía y Humanidades
Departamento de Ciencias Históricas

Seminario de grado:
*“Reglas, capacidades y redes en el desempeño económico
De familias judías en Chile: 1930-2009”*

**Capital Institucional y Desarrollo Económico:
Una aproximación a la relación normativa-conductual en comunidades
extranjeras.**

Empresarios Judíos en Chile. 1930-1970.

Seminario para optar al Grado de Licenciado en Historia

JORGE ANDRÉS VICENCIO MEZA

Profesor guía: Mario Matus González.
Profesor patrocinante: Ana Maria Tapia Adler.
Santiago, Diciembre 2009.

Dedicatoria

*A mis padres: Jorge y Bernarda
Como testimonio de gratitud y admiración*

Agradecimientos

Este trabajo es el resultado de un proceso en el que, conciente e inconcientemente, participaron variadas personas a las que es necesario dedicar unas palabras.

En primer lugar debo agradecer a Dios, quien guió este camino desde el principio, y me permitió alcanzar las metas propuestas en este ciclo académico.

A mis padres, de quienes he conseguido el aliento, la sabiduría, y el apoyo, no solamente en este período, sino durante cada instante de mi vida, por el cual he conseguido avanzar en este camino, y soportar los momentos más complejos de esta carrera. También a mis hermanas, quienes me han soportado durante toda una vida, pero particularmente durante los últimos cinco años, y han conseguido animarme y sobrellevarme en ese tiempo.

A Carmen Gloria Soto, por sus innumerables críticas, consejos y lecturas respecto a la tesis. Además de ser por largos pasajes de este último año una verdadera profesora guía, te convertiste en una compañía de gran valor, en una amistad verdadera, y en un soporte importante para los momentos complicados cuando parecía que las cosas no salían, o los plazos no se cumplían.

A la profesora Ana Maria Tapia Adler por ayudas en redacción, sobre todo en la introducción, y por las constantes ayudas respecto a aspectos básicos y específicos sobre el judaísmo y la historia de los judíos en general; y a Sergio Garrido por su ayuda en la aclaración de los aspectos esenciales del Capital Institucional, y el acceso a bibliografía específica que desconocía respecto a dicha temática.

Finalmente agradezco a los entrevistados que nos abrieron sus puertas para compartir su experiencia empresarial, y en algunos casos también su experiencia personal ligada al judaísmo. Particularmente a la familia Rezepka, a don Arturo Bercovich y a Leopoldo Drexler por su tiempo y disposición.

ÍNDICE

Abstract	6
INTRODUCCIÓN.	7
CAPÍTULO 1: Proyección, contexto, realidad.	
-A modo de proyección desde la Europa en crisis 1925-1939.	13
1.1. Crisis de 1929 como factor económico.	14
1.2. Consecuencias de la crisis de 1929.	17
A) Mundiales	17
B) América latina y Chile	19
1.3. El proceso de Industrialización en Chile.	22
1.4. Proceso migratorio: judíos en Chile 1930-1970.	29
CAPÍTULO 2: Teorías Económicas. Acercamiento a los conceptos principales.	
2.1. Capital Humano	36
2.2. Capital Social	39
2.3. Capital Institucional	42
CAPÍTULO 3: Capital Institucional en Chile. Entre la teoría y la práctica.	
- Reglas del juego en Chile: 1930-1970	49
3.1. Capital Institucional formal en Chile. 1930-1970.	50
3.2. Capital Institucional informal en Chile. 1930-1970.	58

A) Las razones del destino: El contexto y el (des)conocimiento de las reglas del juego.	64
B) El concepto del trabajo como forjador esencial del éxito: modernización constante, ahorro e independencia.	69
C) La confianza y la importancia de la palabra en el desarrollo empresarial.	72
D) La solidaridad, los lazos intracomunitarios y las relaciones laborales personales.	74
CONCLUSIONES	78
ANEXOS	82
BIBLIOGRAFÍA	90

Abstract

El presente trabajo se encuentra inserto en la discusión sobre la relevancia que el Capital Institucional (reglas del juego y mecanismos de cumplimiento), en su nivel formal e informal, tiene sobre los desempeños económicos de grupos específicos.

De esta forma, se estudian los fenómenos económicos que determinaron la formación de reglas del juego en Chile durante el período 1930-1970, es decir, la Crisis económica mundial de 1929 como factor esencial de influencia en la producción de un nuevo cuerpo de reglas formales. Además se analizan otros factores como la aceleración de las dinámicas migratorias judías a Chile y los conceptos teóricos que complementan el estudio del Capital Institucional (Capital Social y Capital Humano), los que permiten estructurar un marco teórico adecuado para analizar la experiencia de los sujetos elegidos.

En específico se buscó contrastar un proceso específico de la historia económica chilena (1930-1970) en el cual se crearon reglas del juego favorables para el emprendimiento y el desarrollo económico con la experiencia propia de empresarios judíos que desarrollaron proyectos de relativo éxito en dicho periodo. Dichos testimonios fueron concebidos a partir del desarrollo de entrevistas realizadas por el autor y los integrantes del seminario de grado, y el uso de biografías impresas, reportajes de periódicos y artículos de revista, y permitieron desarrollar una aproximación a las principales variables que incidieron en el emprendimiento económico, y en la formación de proyectos productivos.

INTRODUCCIÓN

El presente trabajo forma parte del Seminario de Grado “*Reglas, Capacidades y Redes en el desempeño económico de familias judías en Chile. 1930-2009*”, y se dedica específicamente a examinar el rol de factores institucionales (entorno local y capacidades propias) en el desempeño económico de empresarios de origen judío en Chile, entre 1930 y 1970.

Este trabajo se ha propuesto estudiar la presencia de particulares capacidades en individuos (empresarios judíos chilenos), como factores relevantes a la hora de explicar sus resultados en un determinado período de la historia económica nacional. En este sentido, se ha propuesto describir y analizar, desde un enfoque de historia económica-social, y a partir del concepto de Capital Institucional¹, la experiencia económica de inmigrantes judíos y sus descendientes en Chile entre 1930-1970. Durante este período se desarrolló una importante migración judía producto de la coyuntura de las Guerras Mundiales del siglo XX, y en paralelo a esto el Estado chileno promovió un modelo económico tendiente a responder tanto a la negativa coyuntura mundial de la época, como el bajo desarrollo industrial nacional. Para ello creó una estructura de incentivos favorable al desarrollo general de actividades productivas que se tradujo en la creación de numerosas empresas nacionales.

Lo que ha motivado esta investigación, además de la existencia del mencionado seminario, fue la presencia de dos textos relevantes, que no sólo han ofrecido una cobertura teórica a esta investigación, sino que también han motivado una pregunta inicial y justifican la elección de esta comunidad específica como objeto de estudio. Junto con ello, el estudio de este tema ha tenido que ver también con la intención de contrastar la identificación entre judío y dinero, que relacionada con la idea de la “*judeo-fobia*”², crea en torno al judío un estereotipo negativo, fuertemente ligado al

1 Capital Institucional “*son las limitaciones ideadas por el hombre que dan forma a la interacción humana por consiguiente, estructuran incentivos en el intercambio humano, sea político, social o económico.*”. North, Douglass. “*Instituciones, cambio institucional y desempeño económico*”. México, Fondo de Cultura Económica, 1995. P. 13.

² Pese a la antigüedad de las prácticas antisemitas, el concepto de “judeo-fobia” propiamente tal fue desarrollado en la segunda mitad del siglo XX, y hace referencia al odio (no temor) que se profesa hacia los judíos.

mundo del dinero. La primera obra es “*Los judíos, el mundo y el dinero*”, de Jacques Attali³, que presenta una revisión histórica sobre la formación de la doctrina económica judía en la diáspora, desde el exilio en Babilonia en el mundo antiguo. De este modo esta obra posibilita una reflexión acerca de cómo esta doctrina podría influir en las comunidades actuales. En este sentido, esta obra tiende a reforzar el prejuicio sobre la relación judío-dinero que se mantiene en la cosmovisión occidental. Una segunda obra, que estudia desde la casuística el desarrollo de los judíos por el mundo, particularmente en el período moderno es la obra de E. Kedourie titulada “*Los Judíos de España. La Diáspora sefardí desde 1492*”⁴, una serie de estudios que contrastan lo planteado por Attali y dan cuenta de la situación de las comunidades judías europeas a partir de 1492, en base a la idea de que, en general, los factores propiamente comunitarios habrían determinado los desempeños económicos de los judíos por el mundo, ya sea de una forma positiva o negativa.

Otro aspecto esencial que ha impulsado a explorar esta temática ha sido la escasez de trabajos históricos sobre estos temas en la comunidad judía chilena, como también, la carencia de estudios de casos específicos desde la perspectiva del Capital Humano, Social, o Institucional.

De esta forma, el problema consiste en resolver mediante una aproximación histórica, en el caso específico de los judíos en Chile (1930-1970), cómo incidieron y fueron determinantes los contextos institucionales -es decir las “reglas del juego”- en su actividad económica, en contraposición al supuesto general que plantea que los judíos, casi por una condición cultural, han conseguido cierto éxito económico. En este trabajo se analiza el contexto buscando localizar las variables que en determinados momentos influyen y/o validan las actividades económicas. Asimismo, lo que se persigue es identificar la importancia del Capital Institucional en micro procesos histórico-económicos, en base a un número limitado de empresarios de origen judío que desarrollaron actividades económicas relativamente exitosas, principalmente a partir de

3 Attali, Jacques. “*Los judíos, el mundo y el dinero. Historia Económica del pueblo judío*”. Buenos Aires, Fondo de cultura Económica, 2005.

4 Kedourie, E. (ed). “*Los Judíos de España. La Diáspora sefardí desde 1492*” España, Editorial Crítica, 1992. En estos estudios se da cuenta del proceso de adaptación y desarrollo de los judíos en Europa, destacando los trabajos sobre Inglaterra (Aubrey Newman), los países bajos (Jonathan Israel) y el Imperio Otomano (Aron Rodrigue).

1930. Se ha escogido este período porque fue en él donde se desarrolló a partir de la iniciativa estatal, la idea de la industrialización nacional. Al escoger una comunidad en específico se puede acotar el campo de estudio, y reconocer particularmente en inmigrantes, la importancia del rol Institucional en el desarrollo de sus actividades. Ahora bien, esta aproximación cobra sentido en la medida que los estudios existentes de las comunidades judías en Chile han sido de carácter principalmente descriptivos o se han concentrado en problemas vinculados a la migración, la adaptación y el desarrollo social, y no tanto en los procesos económicos que sostuvieron el asentamiento⁵.

El concepto eje de la investigación es el de *Capital Institucional*⁶, entendiendo por esto la acumulación de reglas del juego, formales o informales, y sus mecanismos de cumplimiento, que inciden positiva o negativamente en los desempeños económicos. Desde la teoría económica, esta es una aplicación de la Teoría de las Instituciones al estudio del fenómeno del emprendimiento entre los miembros de un grupo relativamente homogéneo. Los conceptos de Capital Humano⁷ y Capital social⁸ complementarían y enriquecerían este enfoque, puesto que cada una de estas otras dotaciones aporta otros contenidos al tema del emprendimiento en el hombre⁹. En el caso de las comunidades judías, estas tres dotaciones habrían creado distintos escenarios –favorables o

⁵ Destacamos sin embargo los notables trabajos de Günter Böhm sobre los judíos en Chile y América durante el siglo XIX, y parte del XX, principalmente “*Cuatro siglos de presencia judía en Chile*”, en *Revista Chilena de Humanidades* N° 4. Santiago, Facultad de Filosofía, Humanidades y Educación. Universidad de Chile, 1983. P. 93-107; además “*Historia de los judíos en Chile*” Santiago, Editorial Andrés Bello, 1984.; y, “*Vida judía en Chile y en Perú durante el siglo XIX*”. Jerusalén, Separata de “*Judaica latinoamericana: Estudios Histórico-sociales*”, 1988.

⁶ En si el concepto de *Capital Institucional* propiamente tal no existe, pues los estudios en relación a esto aluden mas bien al concepto de *Instituciones* como la serie de reglas y mecanismos de cumplimientos. Sin embargo en el presente trabajo he asimilado el concepto de *Capital Institucional* a dicha definición en función al uso que se hace de éste en el Proyecto “*Reglas, capacidades y redes en el desempeño económico de familias judías en Chile, 1930-1960, 1985-2009*”. Proyecto en Cs. Sociales, Hdes. y Educación 2008, SOC 08/21-2.

⁷ Los principales trabajos relacionados al Capital Humano es la obra de Gary Becker, denominada “*El Capital Humano: Un análisis empírico referido fundamentalmente a la educación*”. Madrid, Alianza, 1983; y los estudios de Theodore Schultz “*Invirtiendo en la gente. La cualificación personal como motor económico*”. Barcelona., Ariel, 1985; y “*Valor económico de la educación*”. México, UTEHA, 1968.

⁸ Para la teoría del Capital Social, véase “*Making Democracy Work*” de Robert Putnam, y “*Trust*” de Francis Fukuyama, son textos que dan cuenta su impacto en el desarrollo económico.

⁹ Respecto a la aplicación de Capital Humano en la comunidad judía chilena puede revisarse López, Tania. “*Influencias Familiares en la Formación del Empresariado Judío, Chile 1930-2009*”. Tesis para optar al grado de Licenciada en Historia. Santiago, Diciembre 2009. Manuscrito aún no publicado; y respecto a Capital Social en esta misma comunidad Silva, Paulina. “*Capital Social en familias judías. Chile 1930-2009*”. Tesis para optar al grado de Licenciada en Historia. Santiago, Diciembre 2009. Manuscrito aún no publicado.

desfavorables- al emprendimiento económico y habrían determinado directamente el éxito económico de sus miembros, y a la larga, de la comunidad. Aunque son importantes dichos conceptos, este trabajo ha privilegiado el de Capital Institucional cuya mayor fortaleza radica en destacar cómo determinados contextos son relevantes a la hora de explicar comportamientos económicos específicos, es decir, como la estructura de incentivos de un país –surgida de reglas formales creadas por el Estado o de reglas informales producidas a nivel comunitario- incide en los resultados económicos de un conglomerado concreto en un período acotado.

A partir de lo anteriormente expuesto, y considerando que el objetivo principal busca analizar, a partir del concepto de Capital Institucional, la experiencia económica de inmigrantes judíos en Chile durante el período 1930-1970, se han planteado objetivos específicos para las diferentes etapas de la investigación. En primer lugar, se busca reconocer mediante un análisis contextual, las dinámicas más características de las transformaciones económicas de Chile desde la crisis de 1929 y hasta 1970. En segundo lugar se busca describir la teoría del Capital Institucional ligándola con la experiencia de las comunidades judías en Chile, y en particular, con los casos específicos de empresarios entrevistados, que en la parte final permitirán concluir acerca de la naturaleza de la historia empresarial de algunas familias judías en Chile. Además, se desarrolló una aproximación a las principales dinámicas de inmigración judía al país a partir del siglo XX, y hasta la década de 1970, con lo cual se intentó desarrollar las principales relaciones existentes entre el contexto mundial y dichos desplazamientos.

Lo anteriormente expuesto obligó a desplegar un marco histórico y otro teórico con una extensión importante, que permitiera situar de forma correcta el problema específico que llevó a la creación de reglas del juego favorables.

La hipótesis de este trabajo señala que aunque el éxito económico de los judíos habría sido influido por un conjunto de saberes prácticos heredados y por un tejido social sustentado en la confianza, habría sido la combinación de reglas formales e informales virtuosas la que determinó en última instancia el surgimiento y desarrollo de sus actividades productivas en Chile entre 1930 y 1970. Esa estructura de incentivos favorable fue también propiciada por un contexto favorable, que lejos de inhibir conductas económicas novedosas, motivó la búsqueda de un horizonte económico

alternativo frente al de la crisis mundial, y a la mera lógica de apertura comercial. Bajo este nuevo entorno institucional, muchos chilenos de origen judío habrían logrado desarrollar actividades empresariales perdurables y de gran éxito, favorables para sus intereses y los del país.

Para dar cuenta de este proceso, se analizó un determinado número de casos de sujetos (emprendedores) ligados a la comunidad judía chilena, que lograron insertarse con éxito en la economía nacional desarrollando actividades económicas novedosas. El estudio de sus casos particulares y de su trayectoria económica busca develar de qué forma ciertos factores internos y externos influyeron consciente o inconscientemente sobre sus resultados económicos, básicamente a partir de un enfoque cualitativo¹⁰ de entrevistas realizadas a empresarios de origen judío. Aunque el número de entrevistas que se alcanzó a realizar es limitado por las dificultades para acceder a más empresarios de origen judío, éstas entregan indicios importantes sobre el tema investigado, especialmente cuando dicha información fue complementada con biografías impresas, reportajes en la prensa y otras entrevistas.

Este trabajo intenta situarse desde una perspectiva analítica que combina historia económica y social. La perspectiva económica dará cuenta del proceso y los resultados del intento de transformación económico nacional aparentemente desarrollado desde el Estado durante la primera mitad del siglo XX, y cómo estos resultados se manifestaron en la creación de determinadas empresas, o el desarrollo de rubros específicos; a su vez la historia social, examinará la inmigración y el desarrollo material de familias judías en Chile durante gran parte del siglo XX y su inserción en la sociedad nacional.

En términos metodológicos, esta investigación desarrolla un estudio cuantitativo del proceso inmigratorio judío a Chile, que da cuenta de como este fenómeno se relacionó, desde el siglo XIX, a procesos coyunturales adversos. En particular se da cuenta de cómo la negativa coyuntura económica, política y social influyó en el crecimiento de la comunidad judía chilena entre 1930 y 1970. En específico se apoya en anteriores estudios que dan cuenta de su posterior adaptación y consolidación en Chile.

¹⁰ Ocupamos la entrevista como una herramienta importante surgida de la historia oral para acceder a los sujetos, y a partir de la experiencia, responder a nuestros cuestionamientos.

Al entregar datos oficiales de inmigración y sobre actividades económicas, esta literatura aporta un marco adecuado a la utilización de entrevistas.

De esta forma, este trabajo se ha estructurado en tres capítulos. En el primero contempla una aproximación económica a la crisis mundial desde Europa en la década de 1920, sus consecuencias en la construcción de Capital Institucional en el Chile de 1930 en adelante, y el crecimiento de la colectividad judía chilena en estos años. En ese sentido, se busca forjar una relación entre la coyuntura económica y la inmigración judía a Chile. El segundo capítulo está dirigido a esbozar los principales aspectos de los conceptos económicos utilizados, explicando su relevancia y significación cuando se aplica a casos específicos y bien acotados, desarrollando un análisis más específico de aquel que se ha considerado central para este análisis, es decir, Capital Institucional. Finalmente, el capítulo tres inserta casos específicos de empresarios judíos que a partir de la década de 1930 lograron desarrollar actividades empresariales significativas, en un entorno que pudo haber jugado un rol esencial y significativo en el posterior éxito, o al menos en las características iniciales de dicha empresa o proyecto. Se ha considerado útil el uso de entrevistas, aplicadas a empresarios chilenos de origen judío. De ese modo, se hace una conexión entre los dos primeros capítulos, contextuales y teóricos, con el caso específicamente estudiado. Así, se contrasta la hipótesis inicial con los resultados observados. En consecuencia, la investigación utiliza como fuentes primarias a entrevistas, a las que añade bibliografía que da cuenta de aspectos teóricos como la historia económica del país durante el período de estudio.

De esta forma, este trabajo pretende contribuir en alguna medida a esclarecer el proceso de desarrollo industrial emprendido en Chile en el período de entreguerras por el Estado, a la luz del comportamiento empresarial de algunos miembros de una comunidad extranjera en Chile, de su incidencia y aporte en procesos específicos, y la importancia que el entrecruce del contexto local con las capacidades heredadas significó para estos individuos, pero también para el país de acogida.

CAPÍTULO 1: PROYECCIÓN, CONTEXTO, REALIDAD.

A modo de proyección desde la Europa en crisis 1925-1939.

El objetivo de la primera parte de este trabajo es aproximarnos al contexto histórico por el cual se llegó a configurar un escenario específico durante la década de 1930, el que determinó la existencia de nuevas lógicas económicas, que significaron la formación de nuevas “*reglas de juego*” en el escenario económico nacional. Estas reglas fueron influyentes en la experiencia económica empresarial de las siguientes décadas. En este sentido, se busca alcanzar una aproximación a los principales procesos económicos acaecidos en el escenario mundial, incidentes en la realidad específica chilena, y con ello alcanzar algunos elementos de juicio necesarios para abordar las discusiones esenciales de la realidad económica chilena desde la década de 1930 en adelante. Para ello se ha dividido el análisis en dos aspectos que consideramos centrales en el proceso económico de la década de 1930. En primer lugar, la relevancia de la crisis de 1929 a nivel mundial, y sus consecuencias en el escenario internacional, y dentro de ese escenario macro, en la realidad latinoamericana y chilena; en segundo lugar, el intento de industrialización desarrollado en Chile a partir de esta década, como respuesta justamente a los factores del entorno. Considero que existe una relación implícita en ambos procesos, en la medida que se entiende la dependencia de la situación económica chilena sobre la mundial antes de la crisis de 1929, sin embargo, no parece ser la coyuntura externa el único factor determinante del proceso económico chileno por aspectos específicos que se tratarán a lo largo de este primer capítulo.

No es por tanto el objetivo alcanzar una descripción detallada de la crisis de 1929, su incidencia a nivel mundial, sus etapas, o sus índices¹¹, sino mas bien, constituye un intento por enmarcar el proceso chileno en las fluctuaciones del mercado mundial, y

¹¹ Recomendamos para estos efectos ver a Galbraith, John K. “*El crac del 29*”. Barcelona, Editorial Ariel, 1989; quien hace un relato completo sobre el período mismo que rodea a la recesión, tratando con detalles los sucesos de octubre de 1929.

con ello explicar cómo se constituye en una coyuntura determinante para el proceso específicamente chileno.

1.1. Crisis de 1929 como factor económico:

La crisis económica mundial que se desarrolló a partir de octubre de 1929, es un factor relevante para el estudio del período que se ha considerado en este trabajo, dado que tal como señala Eric Hobsbawm “*el mundo de la segunda mitad del siglo XX es incomprensible sin entender el impacto de esta catástrofe económica.*”¹². Esto se aplica de sobremanera al caso chileno, que inserto dentro de las lógicas del liberalismo económico desde mediados del siglo XIX (política del “*laissez faire*”) con una economía de carácter casi netamente exportador, va a constituirse en el principal afectado por los efectos de esta crisis¹³. De este modo, las consecuencias reales en términos sociales se comenzaron a hacer efectivos a partir de la década de 1930, trayendo consigo además una crisis del poder político importante entre 1931 y 1933. Sin embargo, fuera de secuelas de corto plazo, la crisis obligó en el mediano y largo plazo a generar proyectos de fomento a la productividad nacional, con la intención de entregarle a la economía un carácter de independencia frente a la fluctuación económica externa. Con esto lo que se busca no es plantear que la crisis fue únicamente la que determinó el proyecto de desarrollo estatal manifestado a través del proceso de “*sustitución de las importaciones*” en la década de 1930, pues como se verá más adelante, se ha reconocido un proceso de crecimiento industrial importante anterior al año 1929, sino mas bien plantear la importancia que tuvo coyunturalmente en dicho proceso.

En cuanto a las causas que explican la crisis económica de 1929 existen dos visiones principales. Por una parte se sostiene que la crisis habría sido mas bien el resultado de un proceso cíclico de la economía, y por tanto inevitable, lo que significaba que con mayor cuidado los efectos se podrían haber mitigado, pero nunca evitado. La visión contrapuesta señala que dicha crisis habría sido generada directamente por la

¹² Hobsbawm, Eric. “*Historia del siglo XX*”. Buenos Aires, Editorial Crítica, 1999. P. 93

¹³ Informe de la Sociedad de las Naciones. Citado de Aldcroft, Derek. “*Historia de la economía Europea 1914-1980*” Barcelona, Editorial Crítica, 1989.

Primera Guerra Mundial, en tanto ésta habría debilitado no solamente a la economía de los vencidos, sino también de los países vencedores. En la práctica, sólo desde 1925 se denota una cierta recuperación económica expresada por ejemplo en el aumento de la producción europea (28% mayor a la de 1913), o en la producción manufacturera de EE.UU. hacia 1929 (81% superior a la de 1913), recuperación que será sin embargo trastocada por la crisis, llevando a que en la década de 1930 los índices del comercio mundial alcancen niveles inferiores a los de 1913¹⁴, inaugurando lo que se ha denominado “depresión económica”, y que acabaría, en muchos casos, únicamente después de la Segunda Guerra Mundial¹⁵.

Con respecto a la crisis misma, se hace necesario señalar algunos aspectos esenciales, puesto que fue la principal crisis económica y financiera hasta entonces. En este sentido la crisis estuvo fuertemente influida por un proceso especulativo que determinó una rápida caída de los precios y que llevó a la quiebra a la principal bolsa mundial. Sin embargo, cabe señalar que existieron otros aspectos que influyeron directamente en la crisis. En primer lugar, el problema crediticio representa un factor relevante en la estructura de la crisis, no en tanto consecuencia como se ha tendido a señalar, sino como causa de la propia crisis. Precisamente, se puede observar que los créditos norteamericanos se redujeron fuertemente ya en los años anteriores a la crisis, sobre todo a partir de 1928, cuando sólo entre la primera y segunda mitad del año EE.UU. había reducido sus emisiones de capital en un 50%¹⁶, determinando por tanto que los niveles de liquidez bajaran. Lo anterior se tradujo en un proceso de constante baja en la producción industrial, lo que se manifestó en el debilitamiento de los índices de construcción tanto privada como pública, y por tanto en el consumo. Para Parker, *“estos procesos se vieron acelerados por el hundimiento del mercado de valores durante el mes de octubre, que quebrantó la confianza en el mundo de los negocios y*

¹⁴ Cipolla, Carlo M. *“Historia económica de Europa”*. Tomo 6. Primera parte: *“Economías contemporáneas”*. Barcelona, Editorial Ariel, 1980. P. 338-339.

¹⁵ Esto es lo que E. Hobsbawm ha denominado la *“Era de las catástrofes”*. Hobsbawm, E. *Op. Cit.* Capítulo I.

¹⁶ Aldcroft, Derek. *Ibíd.* P. 104. También el autor señala que el flujo exterior de capital norteamericano cayó de 2214 millones de dólares en 1928 a 1414 millones en 1929.

*redujo la propensión a invertir*¹⁷. En primer lugar, reconocemos que este autor intuye fielmente el espíritu que motivó la crisis, que es básicamente la falta de inversión, dado que “... *la prosperidad depende de la inversión; porque si no se hace uso del ahorro, entonces se inicia la temible espiral descendente de la contracción.*”¹⁸. Finalmente, estos factores determinaron una pérdida progresiva de la confianza a nivel financiero, siendo este un aspecto esencial de la Teoría del Desarrollo Económico.

En la práctica, en el caso de la bolsa de Nueva York, la confianza no desapareció inmediatamente¹⁹, y los resultados de la crisis se comenzaron a manifestar solamente a partir de inicios de 1930 cuando las reservas financieras perdieron liquidez por el retiro masivo del dinero de los bancos. Lo anterior generó una desconfianza en el mercado (y ya no únicamente en los usuarios) que determinó su colapso. En la práctica, el rasgo común de la crisis fue su constante empeoramiento, y “...*lo que un día parecía el final de la crisis, se demostraba al otro día que sólo había sido el comienzo*”²⁰.

Lo cierto es que el denominado “*jueves negro*”, esto es, el *debacle* de la bolsa de Nueva York del 26 de octubre de 1929, abrió un proceso de profunda crisis en la economía mundial, que envolvió, en la medida que Estados Unidos se había vuelto una potencia económica de primer orden, y sobre todo el principal acreedor del mundo, a todos los países insertos dentro de la lógica económica librecambista y capitalista, lo cual determinaría que hacia “*mediados de 1930 la mayoría de los países estaba sumergida en la depresión*”²¹, dando cuenta de que en la práctica sus consecuencias se extendieron durante toda la década de 1930, tanto en USA, como en Europa y el resto del mundo.

¹⁷ Parker, R.A.C. “*El siglo XX. Europa 1918-1945*”. México, Editorial Siglo Veintiuno. Colección Historia Universal, 1991. P. 110.

¹⁸ Heilbroner, Robert L. “*Vida y doctrina de los grandes economistas*”. Vol. II. Barcelona, Editorial Orbis, 1984. En Armesto Sanchez, Julio. “*Crónica. Textos y documentos de Historia Contemporánea*”. Barcelona, Editorial Vicens-vives, 1987. P. 295.

¹⁹ Galbraith ha señalado que en los meses anteriores, y aun en octubre de 1929, se transaban cifras superiores al promedio de la década de 1920. En Galbraith, John K. *Op. Cit.* P. 118.

²⁰ Galbraith, John K. *Op. Cit* *Ibíd.* P. 135.

²¹ Aldcroft, Derek. *Op. Cit.* P. 110.

1.2. Consecuencias de la crisis de 1929:

“De esta forma por primera vez una crisis económica local lograba ampliarse hacia el resto del mundo, a la vez que sus fluctuaciones parecían poner realmente en peligro al sistema”.

(Derek Aldcroft. *Op. Cit* .P. 94)

El impacto mundial que tuvo la crisis de 1929, y sus importantes efectos económicos, sociales y políticos, determinaron que la década de 1930 estuviera caracterizada por una situación de excesiva complejidad, que se vislumbra, por una parte, en los índices económicos de carácter macro, pero también en las repercusiones que esta situación tuvo en las condiciones de vida de la población, y las consecuencias políticas y sociales que ello conllevó. Sin embargo, se plantea la existencia de dos grupos de consecuencias resultantes de la crisis de 1929. Por una parte aquellas de carácter general o mundial, y en segundo lugar los aspectos específicamente relevantes para la realidad chilena de la época. La idea de desarrollar una aproximación a cada uno de estos grupos tiene como intención relacionar los de orden mundial en relación a los que atañen al caso específicamente chileno, y con ello proyectar las consecuencias del caso nacional como un elemento que de cuenta de la relevancia que tuvo esta coyuntura mundial en el proceso de industrialización nacional.

A) Mundiales:

Como lo relevante para los fines de este trabajo son las consecuencias particulares que la crisis tuvo en América Latina y en Chile, se describirán de forma general y rápida las características generalizadas desarrolladas por la crisis.

Como se ha dicho, un aspecto significativo que trajo la crisis fue la inmediata caída en la demanda de productos, y con ello en los niveles de inversión. Es en este punto en que se explica el por qué la crisis de octubre de 1929, y el proceso de depresión económica subyacente, se transformó en un problema de carácter mundial puesto que el

descenso de la producción dominante de estos países fue directamente proporcional al descenso de la demanda, y con ello al aumento del desempleo.

“Para quienes, por definición, no poseían control o acceso a los medios de producción (salvo que pudieran retornar a las aldeas al seno de una familia campesina), es decir, para los hombres y mujeres que trabajaban a cambio de un salario, la principal consecuencia de la Depresión fue el desempleo en una escala inimaginada y sin precedentes, y por mucho más tiempo del que nadie pudiera haber previsto”²².

Como consecuencia de lo anterior, los índices de comercio mundial tendieron a reducirse considerablemente²³, y se inició un proceso de proteccionismo y nacionalismo económico, que predicó una participación más activa del Estado en la actividad económica, y la protección del sistema económico mediante aranceles²⁴, dando cuenta del “derrumbamiento de la economía capitalista mundial”²⁵, expresado en la pérdida del prestigio del liberalismo económico, lo que determinó el fracaso del *laissez faire*²⁶. Sin embargo, tal como señala Hobsbawm, la expresión de “Estado de bienestar” no formaría parte de la dialéctica de la década de los años 30, insertándose mas bien en la lógica generalizada a partir de la década siguiente²⁷.

En segundo lugar, se puede observar que si la reducción diferenciada de los créditos en los años anteriores a la crisis había debilitado la estructura económica de los diversos países que dependían de los créditos externos, el ahondamiento de dicho retiro en los años posteriores a la crisis provocó un declive aun mayor, tanto para países como Alemania, como para aquellos del “tercer mundo” afiliados a los préstamos norteamericanos²⁸.

²² Hobsbawm, E. *Op. Cit.* P. 99.

²³ Estadísticamente, sólo en el primer trienio posterior a la Crisis, el volumen del comercio mundial se redujo en un 26%, y hacia 1935 alcanzaba los 20.800 millones (frente a 58.000 millones en 1928). Aldcroft, Derek. *Op. Cit.* P. 100.

²⁴ Parker, R.A.C. *Op. Cit.* P. 108.

²⁵ Hobsbawm, E. *Op. Cit.* P. 94

²⁶ Parker, R.A.C. *Op. Cit.* P. 108.

²⁷ Hobsbawm, E. *Op. Cit.* P. 103.

²⁸ Entre los años 1927 y 1933, el volumen de los préstamos internacionales disminuyó más del 90 por ciento. Hobsbawm, E. *Op. Cit.* P. 95.

La crisis del viejo sistema, el proceso de depresión económica y la emergencia de nuevas fuerzas como consecuencia del fortalecimiento del proteccionismo económico durante la década de 1930 determinaron también las características del entorno político. Particularmente dichas características facilitaron el fortalecimiento que tuvieron los movimientos totalitarios durante la década del 1930 en Europa, sobre todo en la Alemania nazi y la Italia fascista, que aprovechando la coyuntura económica negativa elevó discursos demagógico que promovían la recuperación mediante el nacionalismo económico.

Así, con la caída de la Bolsa de Nueva York del 29 de octubre de 1929, se abrió un proceso que alcanzaría una extraordinaria magnitud en la medida que suponía el colapso del sistema capitalista mundial (liberalismo económico), y que conllevaba una influencia para la economía mundial en general. Esto implicó, como hemos esbozado, consecuencias económicas, que sin embargo determinaron los procesos políticos y sociales de la década, y que se constituyen en aspectos relevantes para explicar el proceso general de entre-guerras, o para explicar los antecedentes propiamente de la Segunda Guerra Mundial.

B) América Latina y Chile:

La crisis de 1929 había afectado al núcleo de la economía mundial, y sus consecuencias se habían esparcido por casi todo el mundo, afectándolo tanto a nivel macro como microeconómico.

A nivel macro, las principales consecuencias fueron la desestabilización del sistema librecambista, y con ello, una fuerte reducción del comercio internacional debido a la reducción de los créditos, y por tanto, de la inversión, que se materializó principalmente en el estancamiento de las ventas de los países productores de materias primas. En este sentido Parker señala que:

“el efecto (de la crisis) se dejó sentir con mayor fuerza en aquellos países productores de alimentos y materias primas [...] la amplitud del mercado norteamericano era tal que la reducción de sus

importaciones perjudicaba las ya débiles economías de los países proveedores de materias primas y alimentos”²⁹.

En consecuencia, los efectos de la crisis sobre la economía de América Latina se manifestaron de forma importante a partir de la década de 1930, determinando a grandes rasgos, una fuerte caída en la demanda de los productos primarios que se exportaban, y un importante descenso en los flujos de capital. Según Thorp, la caída de precios de los productos primarios fue vertiginosa y afectó principalmente a los países exportadores de minerales (Chile, Bolivia y México)³⁰, generándoles una serie de problemáticas sociales, como paralizaciones, cesantía, hambruna, etc.³¹. Con la caída de los precios de las exportaciones primarias, las tasas de interés sobre los créditos a países primario-exportadores se elevaron, lo que llevó a que en el corto plazo su deuda externa se multiplicara. Además, como se señaló desde la CEPAL, los productos de exportación existentes en Latinoamérica demostraron tener una escasa elasticidad de demanda-precio, lo que en la práctica significa que ante la caída de los precios la demanda no se elevó. En la medida que se incrementaron los procesos de elaboración de productos básicos, acumulando grandes saldos de productos de exportación, a un precio bajo, y sin mayor demanda se generó una “sobreoferta de materias primas”³².

Otro efecto a escala mundial general, fue la adopción del proteccionismo. En el caso latinoamericano, el proteccionismo ganó terreno en tanto la depresión económica se hacía más profunda³³. Ello motivó que en algunos países se impulsaran procesos de fomento a la industria local, y en otros se establecieran como una herramienta circunstancial hasta que la recuperación permitiese volver a la exportación de sus productos básicos.

²⁹ Parker, R.A.C. *Op. Cit.* P. 110.

³⁰ Thorp, Rosemary. “*Progreso, pobreza y exclusión. Una historia económica de América Latina en el siglo XX*”. Washington, Banco interamericano de desarrollo. Unión Europea, 1998. P. 111. Hobsbawm por su parte generaliza su análisis a las materias primas en general, señalando que, a modo de ejemplo, los precios del té y del trigo cayeron dos tercios, y el de la seda en bruto en tres cuartos, caída que dañaba las economías países como Argentina, Australia, Bolivia, Brasil, Canadá, Colombia, Cuba, Chile, Egipto, Ecuador, Finlandia, Hungría, India, las Indias Holandesas (la actual Indonesia), Malasia (británica), México, Nueva Zelanda, Países Bajos, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela, cuyas exportaciones se relacionaban a las materias primas principalmente. Hobsbawm, E. *Op. Cit.* P. 98.

³¹ Se ha señalado que para la Europa en su totalidad, el desempleo alcanzó en su peor momento (como consecuencia de la crisis) 15 millones de desocupados. Aldcroft, Derek. *Op. Cit.* P. 104.

³² Thorp, R. *Op. Cit.* P. 106.

³³ *Ibíd.* P. 112.

El caso de Chile, con una economía dependiente de las exportaciones de materias primas (cobre y salitre principalmente), es un caso significativo de los efectos de la crisis sobre la economía, particularmente porque desde la Primera Guerra Mundial “...*los Estados Unidos habían llegado a ser el principal consumidor de las exportaciones chilenas*”³⁴. Sólo en el trienio posterior a la crisis (1929-1932) las exportaciones habían descendido a un 12% en relación a su valor en 1929³⁵. Esto significó que los efectos de la crisis se hicieron sentir con mayor fuerza a partir de la década de 1930, momento en el que las exportaciones nacionales se redujeron a la mitad de su valor, lo que determinó importantes niveles de desocupación, cesantía y altos niveles de pauperización en la vida de la población.

En la práctica, la baja demanda de las exportaciones nacionales en el período posterior al crack de 1929 y el aumento sostenido de los precios de las manufacturas extranjeras, en el contexto de la crisis del comercio mundial que antes hemos descrito, determinó una falta de liquidez en el mercado nacional, que impedía comprar productos importados. Este déficit comercial y financiero provocó que entre 1926 y 1932, el número total de bancos comerciales disminuyera de 25 a 18³⁶.

En términos sociales, la cesantía, y la pauperización de la vida se debieron a que la crisis económica determinó el fin de la industria salitrera y obligó al cierre de muchas oficinas en el norte grande chileno. Ello implicó despidos y desplazamientos masivos hacia las grandes ciudades, especialmente Santiago. Este proceso empeoró las condiciones de vida en la ciudad y acarreó un importante crecimiento de la pobreza en la periferia.

Estos factores son elementales para entender la necesidad urgente de llevar a cabo una política económica que amortiguara los efectos de la crisis, ya que hacia 1932 al menos 129.000 personas buscaban nuevos trabajos y, según Drake, dicha cifra puede duplicarse si se estima el total de los cesantes³⁷. Esta compleja situación económica colaboró al clima político de la década de 1930, sobre todo a la crisis política observada

³⁴ Drake, Paul. “*La misión Kemmerer a Chile: Consejeros norteamericanos, estabilización y endeudamiento, 1925-1932*”. En *Cuadernos de Historia* N° 4. Departamento de Ciencias históricas, Universidad de Chile. Julio 1984, P. 32.

³⁵ Drake. P. *Op. Cit.* P. 52.

³⁶ Drake. P. *Op. Cit.* P. 54.

³⁷ *Ibíd.* P. 54.

entre el exilio de Carlos Ibáñez del Campo (1931) y la elección presidencial de Arturo Alessandri en 1932, en la medida que los gobiernos no tenían capacidad real para plantear proyectos de mejora que fueran más allá de enfrentar o mitigar los efectos de la crisis.

Superado el tenso clima político, y tal como en casi toda la región, se comenzó a manifestar la necesidad de desarrollar un programa de fomento capaz de reactivar el crecimiento económico, pero sobre todo, de generar, a partir de un plan estatal capaz de modernizar la estructura económica nacional por medio de la producción industrial. Esto especialmente luego de percibir la vulnerabilidad generada por el modelo primario-exportador. En esta lógica, desde el gobierno de Alessandri se manifestaron políticas de reactivación económica tendientes a proteger la economía local, aunque ya desde el gobierno de Ibáñez se venían diseñando planes de desarrollo industrial, que como todos sabemos, iniciaron su ejecución a partir del gobierno de Pedro Aguirre Cerda y, especialmente, a partir de la creación de CORFO en 1939.

Por lo tanto, el proyecto de “*desarrollo hacia adentro*” nació esencialmente como forma de encontrar una salida a la coyuntura externa, y más que una característica propiamente nacional, se manifestó como una reacción general de los gobiernos de la región hacia las críticas circunstancias que afectaban a las economías locales.

1.3. El proceso de Industrialización en Chile:

Una de las consecuencias más observable de la crisis económica de 1929, y el período de recesión o depresión subsiguiente a la crisis fue el cierre de las economías de diversos países. En términos generales, en los países industriales se optó por elevar los aranceles de importación para elevar la demanda interna de productos; en los países del tercer mundo, afectados fuertemente por los efectos del desplome financiero y la reducción del comercio a nivel mundial -especialmente el de materias primas- los efectos de la crisis llevaron a planificar procesos de crecimiento industrial destinados a solventar un nuevo modelo económico local, fundamentado en la participación activa del Estado en la actividad productiva. Justamente, los gobiernos locales tendieron, a

imitación de las potencias, a cerrar sus economías, intentando evitar con ello la importación desmesurada de manufacturas, que significaba un importante empeoramiento de la liquidez monetaria. Como paso siguiente, en general se tendió a desarrollar procesos de fomento industrial y productivo, que pretendieron crear en el corto y mediano plazo un mercado local autoabastecido, incluso capaz de derivar a la demanda externa de algunos productos. Estos procesos fueron pragmáticos y adquirieron un carácter predominantemente estatal, ya que los gobiernos se hicieron cargo responder a la necesidad coyuntural de modernizar la economía y al mismo tiempo mitigar los efectos de la crisis³⁸. Sin embargo, al encontrarse en una instancia económica de emergencia, estos proyectos económicos requerían de resultados de corto plazo que aplacaran los efectos de la crisis. En la práctica, esto fue logrado con las medidas proteccionistas tomadas en una primera etapa, que detuvieron el alza de la cesantía y el empeoramiento de los niveles de vida. Esto a su vez permitió restablecer el mercado, y restaurar el acceso a nuevos productos. Con ello se redujeron los costos, y en términos generales, se logró recuperar la actividad económica. Sin embargo, una industrialización requería plazos más largos y esfuerzos e inversiones mayores para dar cuenta de resultados observables. Esta situación no aconteció, ya que se cumplió únicamente una primera fase del proceso industrialización (“*Sustitución de Importaciones*”)³⁹.

Existen dos lecturas que intentan explicar el proceso industrializador chileno. En primer lugar, existe la visión tradicional que indica que el proceso Industrializador chileno habría sido generado como proyecto desde el Estado en la idea de desarrollar un proceso de “*Sustitución de Importaciones*”, que permitiera importaciones caras, y a la vez, reactivar la actividad productiva interna. Esta primera lectura también sugiere que las acciones de recuperación económica de la década de 1930 habrían respondido mas bien a una coyuntura de emergencia que a un proceso propiamente industrializador. Precisamente, parece tener más sustento la idea de que el rol del Estado en un esfuerzo durante la década de 1930 en Chile correspondió mas bien a una coyuntura específica vinculada a la delicada situación de la economía mundial en las décadas de 1920 y 1930,

³⁸ Thorp, R. Op Cit. P. 128.

³⁹ Lagos Escobar, Ricardo. “*La Industria en Chile: Antecedentes estructurales.*” Santiago, Instituto de Economía. Universidad de Chile, 1966.

que anticipó la gestación de un plan de fomento y modernización de la estructura económica nacional en la década de 1940. En este sentido, pareciera que, pese a estar en una fase embrionaria, el ideal de industrialización comenzó a manifestarse e imponerse desde mediados de la década de 1930, siendo los efectos de la Gran Depresión y el terremoto de 1939 los factores esenciales que finalmente determinaron su aplicación. De esta forma, aunque la pauperización de la vida, los altos índices de desempleo, o la decadencia fueron los aspectos que motivaron el proyecto, no fueron sus factores determinantes.

Ahora bien, los autores que defienden la primera interpretación parten de la premisa de que si bien la crisis financiera de 1929 habría tenido efectos negativos en la economía local y habría desestabilizado la vieja estructura productiva, dicha coyuntura no sería tan determinante, puesto que la industria salitrera (la más afectada por la crisis), venía decayendo desde inicios del siglo y ya en 1926 representaba menos del 32% mundial⁴⁰. En esa lógica, si bien los precios se redujeron a partir de la crisis y la situación mundial empeoró, el proyecto industrial nacional se habría venido gestando entre 1925 y 1927, e incluso antes⁴¹, en la medida que las importaciones venían decayendo antes de la crisis y se entendía que era necesario reemplazarlas mediante un esfuerzo interno. De ese modo, si la crisis fue un aliciente para fortalecer este proyecto, no fue su antecedente⁴². Para tales autores, ya a partir de 1924 se habría manifestado un intervencionismo estatal.

Por el contrario, en una segunda interpretación, otros autores consideran 1929 como un año central, en la medida que sería el año en que se gestó un intento de Industrialización en Chile. Indican que desde la Primera Guerra Mundial se habría manifestado un “*espíritu industrial*” como medio de solución frente al decaimiento económico. Este espíritu habría resurgido a partir de la Crisis financiera de 1929, la que trajo como consecuencia específica una caída de los precios de producción que alcanzó un 95%, una caída de la exportación del salitre en un 91%, la disminución de los

⁴⁰ Villalobos, Sergio. “Et al” *Historia de Chile*. Tomo IV. Santiago, Editorial Universitaria, 1995. P. 773.

⁴¹ Para Vitale, a partir de la Primera Guerra Mundial ya se habría dado una aceleración relevante en el proceso de sustitución de las importaciones. En Vitale, Luís. *Op. Cit.* P. 265-266.

⁴² *Ibíd.*

créditos externos, la baja en las importaciones, la caída de los precios en general, el incremento de la cesantía, y como consecuencia de esto, el desarrollo de una crisis social general⁴³. Si bien los precios de las manufacturas locales se habrían elevando, en términos esta alza habría sido a un ritmo mucho más lento que en las manufacturas extranjeras, determinando un desequilibrio financiero y una severa reducción de la capacidad para importar. Esto reveló las debilidades del modelo de libre comercio y obligó a la planificación estatal. De ese modo, el Estado se convirtió en empresariado en función de las necesidades económicas de la sociedad y asumió el liderazgo de la actividad económica, actuando de forma enérgica frente a las necesidades del país. Por tanto, en vez de darse una lógica de nacionalizar progresivamente el capitalismo, pasando el protagonismo del conglomerado extranjero empresariado al nacional entre 1830 y 1930, esto se habría dado de golpe tras la crisis de la década de 1920, que culminó con la crisis financiera de 1929 y que se manifestó con fuerza durante la década de 1930⁴⁴.

Otros autores también entregan mayor relevancia a los procesos posteriores a la crisis de 1929, y básicamente a la negativa condición económica generada como consecuencia de la crisis durante la década de 1930, que culminó con el terremoto de 1939 y favoreció la aceptación obligatoria del congreso al proyecto⁴⁵.

En cualquier caso, el proceso de industrialización en Chile habría sido un proceso complejo. A modo de síntesis, es posible dividir el “proceso Industrial chileno” del siglo XX en tres etapas.

La primera etapa, que transcurrió entre 1908 y 1929, se propuso y consiguió un importante estado de avance industrial, apoyándose fundamentalmente en la necesidad de enfrentar los efectos generados por el contexto adverso de la Primera Guerra Mundial. En este sentido, la Primera Guerra Mundial, lejos de representar un quiebre, facilitó el desarrollo de un proceso de creación de manufacturas, en la medida que el comercio general con Europa y Norteamérica quedó interrumpido. Durante la década de 1920, los efectos del fin de la guerra contrajeron la economía y fortalecieron los

⁴³ Salazar, Gabriel. *“Historia de la Acumulación Capitalista”*. Santiago, Editorial LOM, 2003.

⁴⁴ Salazar, Gabriel. *Op. Cit.*

⁴⁵ Silva, Osvaldo. *“Breve historia contemporánea de Chile”*. Santiago, Fondo de Cultura Económica, 1995.

esfuerzos sustitutivos a través de una industria nacional de bienes de consumo. Sin embargo, este proceso fue gravemente interrumpido a partir de 1929 por los efectos de la crisis económica, que disminuyó ostensiblemente los créditos norteamericanos, interrumpió el comercio y la recuperación, y limitó los ingresos de divisas que hasta la fecha procedían preferentemente del cobre y el salitre.

A partir de esta fecha se abrió una nueva etapa (1930-1938) caracterizada por los efectos de la crisis económica. En esta época se esbozaron las principales ideas de un proceso de desarrollo económico nacional en el que el Estado jugara un rol principal. Sin embargo, su aplicación quedó reservada para los gobiernos que se establecieron a partir de 1938, en los que el Estado asumió un lugar esencial en la economía. Ya en 1934 se señalaba que “... nos corresponde formar un plan que lleve a la colectividad nacional al trabajo, debidamente protegido, coordinado, organizado”⁴⁶. Siguiendo a Oscar Muñoz, al propiciar un proceso de industrialización por sustitución de las importaciones se pretendía que las manufacturas (generadas por el proceso de sustitución) crearan nuevas necesidades o satisficieran mejor las ya existentes, aportando un primer paso hacia la creación de nuevos mercados e industrias⁴⁷.

Por tanto en esta segunda etapa, el objetivo principal fue diseñar un nuevo proyecto destinado a conseguir un mayor desarrollo en la economía nacional, aplicando un modelo de desarrollo no dependiente, el primero en la historia de Chile. Este nuevo modelo, que buscó diversificar y cimentar la economía nacional sobre nuevas bases, se extendió hasta mediados de la década de 1970.

De esta forma, Chile fue uno de los primeros países latinoamericanos en reconocer la necesidad de abordar de forma novedosa el problema del desarrollo económico, creando instituciones de fomento al crecimiento económico, con un marco legal que un plan de desarrollo económico para el país⁴⁸. En efecto, mediante la ley N°

⁴⁶ Discurso pronunciado por Don Pedro Aguirre Cerda el 19 de diciembre de 1934 en la junta central del partido, al asumir la presidencia del Partido Radical. En “Una carta y un discurso del presidente del Partido Radical don Pedro Aguirre Cerda”. Imprenta La Republica, Santiago. P. 6.

⁴⁷ Muñoz, Oscar. “Crecimiento industrial en Chile: 1914-1965”. Santiago, Instituto de Economía y Planificación. Universidad de Chile, 1968. P. 69.

⁴⁸ CORFO. “20 años de labor. 1939-1959”. Santiago, Corporación de Fomento de la Producción Chile, 1959. P. 92

6640⁴⁹ se creó la Corporación de Fomento a la Producción, cuyo objetivo primordial fue básicamente “*Formular un Plan General de Fomento de la Producción Nacional*”⁵⁰. A partir de esta iniciativa se inició un proceso que alcanzó un gran éxito en un primer período y luego decayó por fallas estructurales y una nueva coyuntura mundial.

En este período el Estado asumió un rol estratégico en la economía, fundó empresas destinadas a ampliar la producción industrial y realizó importantes esfuerzos para estructurar un sistema económico autosuficiente. En esta primera, CORFO, favoreció la sustitución de importaciones en las industrias químicas, metálicas, mecánicas y de minerales no metálicos, las que tuvieron un gran crecimiento en su producción por cuanto se encontraban más afectas a las economías de escala⁵¹. Ya a partir del fin de la Segunda Guerra Mundial, con el apoyo del Estado, “*se instalaron varias industrias de gran escala*”⁵². En este sentido, el clima de inestabilidad y crisis que había imperado en Europa en el período de entreguerras, pero sobre todo durante la Segunda Guerra Mundial, favoreció la actividad económica nacional, puesto que la demanda internacional hacia productos nacionales era mayor y la actividad económica siguió patrones inusualmente dinámicos. A partir de la estabilización, de la economía mundial, y sobre todo de la recuperación de los países desarrollados y la reanudación de la competencia, el comercio exterior para Chile decayó fuertemente, lo que una vez más hizo caer los precios de las exportaciones nacionales, siendo el cobre el más afectado. Esto determinó que a partir de 1945 se notara una marcada declinación en los rubros de la minería, vivienda, comercio y transporte que habían sido muy estimulados durante 1939 y 1944. A partir de entonces se manifestó un importante crecimiento de la industria, en tanto las divisas acumuladas durante la Segunda Guerra Mundial se destinaron a la renovación de maquinaria para dicho sector. Este escenario permaneció estable hasta finales de la década, cuando se inició un descenso sostenido⁵³, debido a la

⁴⁹ Publicada en el diario oficial el 10 de enero de 1941.

⁵⁰ Aprobación del reglamento general de la Corporación de Fomento a la Producción. Título I, Artículo 10, inciso A. Santiago, 7 marzo 1945.

⁵¹ Muñoz, O. *Op Cit.* P. 84

⁵² *Ibíd.* P. 132

⁵³ Ortega, Luis, *et al.* “*Corporación de Fomento de la Producción: 50 años de realizaciones 1939-1989*”. Santiago, Universidad de Santiago, Facultad de Humanidades. Departamento de Historia, 1989. P. 122

necesidad de “*profundizar el proceso hacia etapas más complejas, lo que suponía mayores exigencias materiales, humanas y tecnológicas*”⁵⁴.

Ya en la década de 1950 la CORFO puso especial énfasis en el fomento de la agricultura, perdiendo presencia en la actividad propiamente industrial, pese a que según Ortega en 1952 se creó el Servicio de Cooperación Técnica (SECOTEC) con el fin de apoyar a la pequeña y mediana industria manufacturera. De todas formas, ya en esos años aparecieron muestras de agotamiento del modelo que se había buscado desarrollar como consecuencia de la crisis de 1929 y los efectos socioeconómicos de la década de 1930 y 1940. Esto quedó expresado con el “... *abandono más o menos explícito de los patrones de política económica vigentes*”⁵⁵, que se manifestó, entre otras formas, mediante el progresivo alejamiento entre el empresariado industrial y el Estado.

Uno de los factores esenciales que llevó al agotamiento del modelo económico nacional fue la elevada inflación de la década de 1950. Durante el gobierno de Ibáñez el índice de precios al consumidor pasó de 12% en 1952 a 56% y 71% en los dos años siguientes⁵⁶. Esto determinó que desde 1956 el gobierno emprendiera una política antinflacionaria, asesorada por la firma norteamericana Klein-Sacks y que propuso una estrategia coherente para enfrentar el problema, pero que finalmente fue cancelada en 1958 debido a los escasos resultados. Según Salazar “...*la inflación se presentó como un “flagelo” que azotó sin cesar, de arriba abajo, todos los estratos sociales del capitalismo chileno*”⁵⁷. El hecho de que el sector público quedara inmovilizado por la inflación y que el sector privado -distanciado ahora del Estado- se encontrara reacio a invertir, determinó que la economía tendiera a estancarse y que transitara progresivamente hacia las prácticas que habían sido criticadas en los períodos anteriores.

Según Salazar, entre 1938 y 1970 Chile transitó progresivamente desde un nacional desarrollismo a un desarrollismo neoliberal, siendo 1973 el hito decisivo en la consolidación del segundo modelo. Con independencia si se comparte tal caracterización para todo el período, lo cierto es que a partir de 1938, el Estado chileno comenzó a empresarializarse por medio de la formación de industrias como CAP, ENDESA o

⁵⁴ *Ibíd.* P. 134.

⁵⁵ Ortega, Luís. *Op Cit.* P. 132.

⁵⁶ *Ibíd.* P. 132.

⁵⁷ Salazar, Gabriel. *Op. Cit.* P. 143.

ENAP, y asumió un rol de liderazgo en términos productivos, destinado a fortalecer una industria nacional capaz de impulsar un nuevo modelo de crecimiento en el país. Para ello se creó una serie de reglamentaciones favorables a la actividad productiva, particularmente la de carácter industrial. Sin embargo, este proceso quedó estancado en la década de 1950 por la progresiva vuelta a la normalidad de la economía europea y de Estados Unidos, la poca relevancia que tuvo el proceso de importación de industria pesada en esta década y los problemas inflacionarios que asolaron a Chile.

Finalmente, se desarrolló una tercera etapa en el proceso industrial chileno, que aunque escapa a los fines de este trabajo se hace necesario mencionar. Esta última se desarrolló desde fines de la década de 1970 y se caracterizó por el abandono del modelo de industrialización protegida, y la adopción de un modelo industrial competitivo ante una plena apertura comercial.

1.4. Proceso inmigratorio judío a Chile 1930-1970.

La dificultad de las fuentes respecto a inmigración, en tanto sólo desde el siglo XX se comenzaron a incorporar precisiones respecto a religión, y la escasez de bibliografía respectiva hace que esta sección se encuentre fundamentada básicamente en los trabajos de Günter Böhm y Mario Matus, además de la utilización de fuentes primarias, principalmente los censos correspondientes al período 1907-1970. Con ellos se ha buscado destacar las principales dinámicas migratorias de la comunidad judía en el siglo XX.

Si bien existieron judíos que se embarcaron rumbo a Chilena desde la etapa de la conquista, lo cierto es que los impedimentos y la vigilancia impuesta por la inquisición, impidieron formalmente a los judíos inmigrar a los países americanos durante la colonia.

Ya con la Independencia a principios del siglo XIX, estas disposiciones variaron, en la medida que las normas jurídicas comenzaron a ser administradas por cada uno de los países, lo que significó una mayor apertura hacia la inmigración, persistiendo sin embargo el obstáculo geográfico que significaba venir a Chile. Lo anterior determinó que los porcentajes de inmigración a Chile fueran bajos en relación a los países del Atlántico norte y sur, en los que la migración europea se concentró (Brasil y Argentina

principalmente⁵⁸). De todas formas se admite que durante el siglo XIX la inmigración principal de judíos habría sido de aquellos provenientes de Europa central (“Ashkenazíes”⁵⁹), siendo “...el judío inmigrante de un país centro-europeo... aceptado en grupos de connacionales con menos prejuicios que en su país de origen”⁶⁰.

Sólo a finales del siglo XIX, y comienzos del XX comenzó a darse una inmigración abiertamente judía, que asentó las bases de la colectividad que encontramos en el período de 1930 a 1970 y fundó las primeras instituciones propiamente judías en el país⁶¹. Los datos que se conocen de estas migraciones son bastante más exactos dado que los censos oficiales consultaron sobre pertenencia religiosa, permitiendo acceder con alguna exactitud al número de judíos y localizarlos en el territorio. Sin embargo, a inicios del siglo XX un número importante de judíos ingresados a fines del siglo XIX ya habían sido asimilados por la sociedad chilena, o incluso sin ser asimilados, mantuvieron su identidad en reserva. En contraste, podía establecerse que los “nuevos” judíos, en su mayoría vinieron de la Europa oriental y en un importante porcentaje venían escapando de los *pogroms*⁶² organizados en la Rusia zarista y del desintegrado Imperio Turco de la post Primera Guerra Mundial (actual Grecia, Yugoslavia y Turquía). Esta migración dio cuenta que las principales oleadas de inmigrantes judíos de inicios del siglo XX llegaron generalmente como consecuencia de algún escenario de inseguridad surgido en Europa o donde residían originalmente. En ese sentido, Chile fue un destino ideal en tanto que su lejanía con el viejo mundo determinaba que la población fuera más pacífica y no propiciara las persecuciones que se daban en Europa⁶³.

⁵⁸ Böhm, Günter. “Cuatro siglos de presencia judía en Chile”. En Revista chilena de humanidades N° 4. Facultad de Filosofía, Humanidades y Educación. Universidad de Chile. Santiago, 1983. P. 93.

⁵⁹ Los Judíos de *Ashkenazi* o *Ashkenazim* son aquellos provenientes de la Europa central y oriental, y no solamente hace referencia a los judíos alemanes (que en realidad debiesen denominarse “*jekes*”) como generalmente se indica. En contraposición a este grupo, los judíos *sefardíes* son aquellos procedentes de la península ibérica, que salieron principalmente a causa de la expulsión de 1492.

⁶⁰ Böhm, Günter. “Inmigración judía a Chile durante el siglo XIX”. En Revista chilena de humanidades. N°1. Facultad de Filosofía, Humanidades y Educación. Universidad de Chile. Santiago, 1982. P. 73.

⁶¹ “Sociedad Unión Israelita de Chile” (1909), “Congregación Israelita Talmud Torá” (1916) y “Círculo Israelita” (1920).

⁶² *Pogrom*—es una palabra de origen ruso que significa ataque, e hizo referencia principalmente a los agresiones y persecuciones sufridas por comunidades judías en la Imperio Ruso a fines del siglo XIX y comienzos del XX, y que determinaron en muchos casos la migración de estos.

⁶³ Arensburg, Isidoro. “Visión de la colectividad judía en Chile”. En *Revista Judaica*. Año X. N° 115. Buenos Aires. Enero 1943.

Ya para 1906 (primer dato del siglo XX de población judía en Chile) según Günter Böhm en Santiago residían “*alrededor de 20 o 30 familias judías*”⁶⁴, que en su mayoría se situaban en torno al barrio San Diego. El Censo de 1907 contabilizó 90 judíos en todo Chile, siendo un 90% del total hombres⁶⁵. Para 1920 la Dirección General de Estadística de Chile señaló que el número de judíos llegaba a 2.138, estableciéndose las principales mayorías en las provincias de Santiago (1.097), Valparaíso (243) y en la provincia de Cautín⁶⁶ (220)⁶⁷. Hacia 1930, es decir antes del proceso de mayor inmigración judía a Chile, la población judía en Chile alcanzaba las 3.700 personas⁶⁸. Hacia este año, la concentración de población judía ya comenzó a centralizarse en Santiago como foco principal, alcanzando los 2.356 habitantes quienes declararon el judaísmo como su religión⁶⁹. En segundo lugar, Temuco concentró un núcleo importante de población, llegando a los 260 judíos, y la provincia de Aconcagua había reducido su número a 180⁷⁰, determinado probablemente por el fenómeno de emigración hacia la capital que con anterioridad se mencionó. De todas formas, este fenómeno de concentración en Santiago es, como hemos visto anteriormente, parte de un fenómeno de inmigración campo-ciudad que se desarrolló con fuerza en Latinoamérica desde la década de 1920, y que aunque se detuvo hacia 1930 por los efectos de la crisis de 1929, mantuvo niveles importantes de avance⁷¹. En particular el aumento de población en la provincia de Cautín tuvo que ver, según Agar Corbinos, con la inmigración de carácter sefardita⁷² proveniente del Imperio Turco⁷³. Frente a estas migraciones señala Carl Solberg que “*muy pocos judíos inmigraron a Chile antes de la Primera Guerra Mundial y que la gran comunidad comercial judía que hoy existe en Santiago no llegó en número*

⁶⁴ Böhm, Günter. 1983. *Op. Cit.* P. 103.

⁶⁵ Memoria presentada al Supremo Gobierno por la Comisión Central del Censo. 1907.

⁶⁶ La provincia de Cautín considera las comunas de Llaima, Imperial y Temuco.

⁶⁷ Censo de población de la república de Chile. 1920. Dirección General de Estadística. 1920. Capítulo VI. “*Credo religioso de los habitantes*”.

⁶⁸ Böhm, Günter. 1983. *Op. Cit.* P. 103.

⁶⁹ X censo de la población efectuado el 27 de noviembre de 1930. Dirección General de Estadística, República de Chile. Volumen III. Santiago, 1935.

⁷⁰ *Ibíd.*

⁷¹ Thorp, R. *Op Cit.* P. 136-137.

⁷² Respecto al concepto sefardí véase nota 70.

⁷³ Agar Corbinos, Lorenzo. “*Árabes y judíos en Chile: Apuntes sobre la inmigración y la integración social*”. Documento integro disponible en:

<http://www.dialogochile.cl/documentos/paper%20arabes%20y%20judios%20Chile%20050405.pdf>.

Última visita 30 noviembre 2009. P.4.

*significativo hasta las persecuciones nazis de la década del 30*⁷⁴. En esta misma línea Arensburg agrega que si bien la inmigración judía en Chile aumentó a partir de 1910, en comparación con Argentina ésta representaba sólo la decimoquinta o vigésima parte de su volumen inmigratorio⁷⁵.

Sin embargo, la principal corriente migratoria de judíos a Chile se desarrolló durante la década de 1930, y estuvo motivada por las persecuciones nazis sucedidas en la Europa central y oriental contra los judíos, que los llevó a migrar a tierras americanas en búsqueda de libertad política y de mejores condiciones económicas.⁷⁶ Esta corriente migratoria se desarrolló principalmente entre 1933 y 1940, cuando se detuvo bruscamente, para proseguir, de forma menos acelerada durante la guerra, y aun después del fin del conflicto. De hecho, entre estas dos fechas, la cifra de judíos en Chile se duplicó, pasando de 3.697 en 1930, a 8.333 en 1940, siendo la zona centro sur el destino principal para estos inmigrantes, esto es las regiones de Coquimbo, Santiago, Aconcagua, Bío-Bío y la Araucanía tal como ha señalado Matus en su trabajo⁷⁷. Ahora bien, se observó que la condición de éstos fue sumamente variada, pues según el informe de Salomón Resnick en 1935 sobre la vida judía en Chile la “... *escala social va desde el millonario hasta el empleado, pero de un modo general, pasando por encima de las diferencias de fortuna, no hay duda de que todos viven cómodamente, sin apremios*”, agregando que Chile es un país propicio para la vida, dado que “... *está lleno de posibilidades, y cualquier iniciativa, cualquier empresa, por pequeña que sea, rinde buenos beneficios*”⁷⁸. Justamente este es un aspecto relevante en los niveles de inmigración, en tanto que “...*los flujos migratorios tuvieron como destino preferente aquellos países que exhibían condiciones favorables para la inserción de personas provenientes principalmente del sur de Europa.*”⁷⁹

⁷⁴ Solberg, Carl. “*Inmigration and nationalism, Argentina and Chile 1890-1910*”. Citado en Matus, Mario. “*Sefardíes en Chile. Vivencia de la inmigración y adaptación*”. Santiago, Tesis para optar al grado de Licenciado en Humanidades con mención en Historia. Facultad Filosofía y Humanidades. Universidad de Chile, 1992. P. 75.

⁷⁵ Arensburg, Isidoro. *Op Cit.* P. 253.

⁷⁶ *Ibíd.* P. 253.

⁷⁷ Matus, Mario. *Op. Cit.* Pp. 71-72.

⁷⁸ Resnick, Salomón. “*La vida judía en Chile*”. En Revista Judaica, Año III. N° 29. Noviembre 1935. Buenos Aires. P. 232.

⁷⁹ Agar Corbinos, L. *Op Cit.* P. 2.

Sin embargo, hacia finales de la década de 1930, la puertas para la inmigración tendieron a cerrarse, alcanzando un carácter más selectivo, en tanto se buscó que las corrientes migratorias tuvieran características útiles al ideal que se estaba imponiendo en términos económicos. Esto se demuestra en la medida que observamos que durante el mandato de Alessandri ya se había tendido a reducir el número de familias que podían ingresar por año, y a pesar que dichas trabas fueron eliminadas en el comienzo del gobierno de Pedro Aguirre Cerda, en el proceso del año 1939 las restricciones volvieron a presentarse, justificadas a través del rol industrial que se pretendía dar a Chile en términos económicos, señalando respecto a la inmigración que “... *no nos interesa el intermediario, el que ejecuta una labor extraña a la producción misma y ejecuta una labor en la distribución*”⁸⁰. Sólo en el período posterior a la Segunda Guerra Mundial se reinstauró una política de apertura a la inmigración, la que si bien se mantuvo, progresivamente se estancó, en primer lugar por el fin de la persecución a los judíos, y en segundo lugar, por la instauración del Estado de Israel en 1948.

Levy señala que hacia 1948 el número de judíos en Chile habría llegado a no más de 30.000⁸¹, lo que representa una cifra bastante extrema, considerando que en el censo de 1952 la cifra sólo alcanzó los 11.496⁸², y considerando además que para 1940 la cifra que se maneja de judíos en Chile es de aproximadamente 13.000 (incluido el propio Levy), por lo cual la cifra mayoritaria de judíos en Chile en esta etapa puede haber bordeado los 15.000, siendo sus actividades principales de carácter sumamente varios, tales como las sastrerías, fabricas de ropa hecha, fabricas de camisas, de ropa blanca, de calzado, restaurantes, hoteles, fabricas de joyas, relojerías, carnicerías, corredores de comercio, mueblerías, talleres de confección, peleterías, emporios, fruterías y verdulerías, etc.⁸³. Fue en esta etapa que la inmigración (tanto del exterior como interior) tendió a concentrarse en Santiago, como núcleo urbano de importancia. A partir de entonces, y durante las siguientes décadas, los niveles de migración descendieron de

⁸⁰ “Chile y el problema inmigratorio”. Entrevista a Abraham Ortega. En Revista Judaica. Año VI. N° 71. Buenos Aires. Mayo 1939. P. 193-194.

⁸¹ Levy, Robert. “El verdadero aporte judío a la economía chilena”. En Revista Judaica. Año XIV. N° 166. Mayo 1948. Buenos Aires. P. 130.

⁸² “XII Censo General de población y de vivienda”. Levantado el 24 de abril de 1952. Servicio Nacional de Estadísticas y Censos. Republica de Chile. Capítulo “Chilenos y extranjeros por edades y sexo”.

⁸³ Levy, Robert Op Cit. P. 132.

forma importante, alcanzando un crecimiento entre 1960 y 1970, que llevó a que la cifra pasara de 15.272 residentes judíos en Chile hacia la primera fecha señalada, a 16.359 en la segunda⁸⁴.

En definitiva, el aumento de la población judía en Chile, si bien fue significativo en la primera mitad del siglo XX, estuvo determinado netamente por la coyuntura externa, y principalmente en la década de 1930, por la persecución racial del régimen en toda Europa. No fue una salida planeada, y el destino tampoco fue homogéneo ni se encontró predestinado. En esta década justamente (la de 1930), vemos que la inmigración fue bien recibida en Chile, en pleno proceso de sustitución de las importaciones y de intento (también coyuntural) de establecer un proceso de industrialización nacional. En este sentido, tal como señalaba el ministro de relaciones exteriores, lo que se buscaba con la inmigración, era favorecer este proceso en relación a la industria, evitando, dentro de lo posible, que los inmigrantes desarrollaran tareas especulativas o comerciales autónomas, sino más bien que se integraran en el proceso macroeconómico del país, y por tanto *“la actitud gubernamental fue en general la de estimular la inmigración que sirviera a estos fines”*⁸⁵. Así, aunque no se realizaron ofertas concretas para el asentamiento de los judíos en el país como parte de un plan pensado con anterioridad por el Estado, como lo había sido por ejemplo el proceso de inmigración alemana al sur de Chile en el siglo XIX, en la práctica, las condiciones o reglas del juego existentes en el país, en pleno desarrollo del ideal industrial, se constituyeron en condiciones favorables para el desarrollo de actividades comerciales y productivas relevantes. De esta forma, aunque no se generaron herramientas de trabajo específicas para su asentamiento o condiciones particulares de privilegio, el auge de la industria textil, metalúrgica, financiera y del comercio en general, permitió que dichos inmigrantes se insertaran rápidamente en las actividades productivas del país, invirtiendo la coyuntura negativa de la cual provenían.

⁸⁴ Matus, Mario. *Op Cit.* P. 94.

⁸⁵ *Ibid.* P. 100.

CAPÍTULO 2:

TEORÍAS ECONÓMICAS. UN ACERCAMIENTO A LOS CONCEPTOS.

Los estudios sobre comunidades de inmigrantes en diversos países no han logrado localizar un conjunto de factores comunes que explique sus resultados. Por el contrario, sus desempeños se mostraron muy condicionados por las características propias del lugar en el que se insertaron y por los procesos históricos que allí acaecían. Esto, por una parte nos obliga de antemano a situarnos desde fuera de la premisa que señala que “todos” los judíos, en diversos escenarios, contextos y realidades, han conseguido afianzarse económicamente, desarrollando actividades económicas destacadas en base a capacidades superiores.

Por otra parte, sin embargo, se han desarrollado teorías tendientes a explicar los heterogéneos resultados económicos de los diferentes países - y de comunidades insertas en dichos países pero con resultados diferenciados del conglomerado total- que expliquen los factores que facilitan que determinados grupos alcancen el desarrollo, y que otros se queden estancados en procesos intermedios de dicho camino, a partir de lo cual han surgido proposiciones que explican, por medio dotaciones diferenciadas, los resultados.

De estas dotaciones, este trabajo enfatiza tres tipos específicos: Capital Humano, Capital Social, y Capital Institucional. Si bien esta investigación se ha concentrado en el último concepto en base a razones que más adelante se explicarán, se precisa desarrollar un esbozo de cada uno de estos capitales, ya que dichos conceptos no funcionan independientes. Por el contrario, se encuentran sumamente enlazados a la hora de analizar los resultados económicos de ciertos conjuntos homogéneos, o hacer una comparación con diversos grupos en base a experiencias similares.

Es necesario, antes de comenzar un análisis de los conceptos, aclarar que el concepto de “Capital” utilizado en este sentido, se remite únicamente a la connotación de *stock* o acumulación de una experiencia, de naturaleza aun no definida orientada a algún aspecto en específico. Con ello se descarta cualquier carga valórica o ideológica.

2.1. Capital Humano

El concepto de Capital Humano es relativamente nuevo en Economía, dado que los economistas neoclásicos tendieron a ignorar este tipo de factores en los análisis de crecimiento aplicados a las sociedades industriales y a las atrasadas. Esto se dio básicamente porque dicho enfoque consideraba que las variables de crecimiento estaban determinadas fundamentalmente por la acumulación de capital físico (bienes de equipo e infraestructura) en base a la capacidad de ahorro e inversión de los países. Esto determinó que las teorías tradicionales de crecimiento estuvieran basadas en la inversión de maquinaria, en tanto este factor determinaría incrementos en la productividad (productividad del capital), incrementos en la productividad que son asumidos por la teoría del Capital Humano en la medida que también son atribuibles a las destrezas y habilidades de los trabajadores.

Las teorías más avanzadas que toman el Capital Humano consideran incluso una productividad extra que no es atribuible al Capital o al Trabajo, sino que depende más bien de la interacción entre ambos factores (productividad total de los factores) que se considera como aquella productividad que no es explicable ni por el Capital ni por el Trabajo, sino por la vinculación virtuosa entre ambos factores, una vez que se han introducido mejoras (inversión) en ambos. Esta tercera variable, aún no esclarecida, se vincula a lo que se ha denominado “Teorías Exógenas del Crecimiento”, es decir, aquél que no se basan en factores propios (endógenos) del crecimiento, como la variable inversión en Capital físico. En contraste a esto, a partir de la década de 1960 se comenzó a plantear que no era suficiente explicar el crecimiento económico de un determinado conglomerado solamente en función al capital físico y al trabajo, dado que la economía moderna justamente se encontraba determinada por los márgenes de conocimiento y destrezas utilizadas de forma práctica en el trabajo, y que por lo tanto, era necesario incorporar otros elementos exógenos para explicar los resultados económicos, sobre todo cuando se había conseguido identificar una relación de aumento directamente proporcional entre los niveles de inversión, las tasas de rendimiento de la educación y los índices de producción. En este contexto es que la educación, tanto formal como informal, pasó a ser un elemento relevante en el estudio de la composición

social y de los resultados económicos específicos, tanto del país (o la comunidad) como del propio individuo, los cuales según Becker, "*... maximizan su bienestar al acumular capital humano a lo largo de su vida*"⁸⁶. Esto es lo que hoy conocemos como la teoría del Capital Humano, que estudia el conjunto de conocimientos y capacidades adquiridas capaces de generar aptitudes creativas que agregan valor a una actividad en la medida que dichos conocimientos son transformados en habilidades útiles ("conocimiento útil"), tanto aquellas cualificaciones aprendidas, como aquellas que ya se poseían, pero que son perfeccionadas. En este sentido, el referido capital es incidente en la realidad general en la medida que el conocimiento es aplicado y genera un factor marginal de ganancia positivo y diferenciado, determinante en el éxito de un país, dado que "*...muy pocos países, o quizás ninguno, han logrado un período sostenido de crecimiento económico sin haber invertido sumas importantes en su fuerza de trabajo*".⁸⁷

Las esferas de desarrollo de Capital Humano específico son ilimitadas, sin embargo ha tendido a dividirse en dos ramificaciones principales: formales e informales. La formal hace referencia a los conocimientos adquiridos en instituciones educacionales capaces de entregar un conocimiento específico teórico-práctico, ya sea colegios, universidades, empresas, etc. Esto sin embargo tiene que ver con la enseñanza de destrezas específicas en dichos establecimiento, y no únicamente la adquisición de un conocimiento científico erudito, sino que requiere de un carácter crítico y reflexivo, realmente útil para su aplicación práctica. Por otra parte las informales se encuentran ligadas mas bien a los valores, costumbres y tradiciones generados a partir del núcleo familiar, capaces de generar diferencias significativas en la formación y capacitación del individuo en determinados aspectos, entre ellos las actividades económicas y empresariales. Así también, los estudios sobre salud, fertilidad, niveles de vida, familias, migración, ingresos y capacitación específica entre otros son aspectos relevantes para fortalecer esta teoría, y reafirmar su utilidad en los resultados económicos.

Sin embargo, tal como señalamos anteriormente, el Capital Humano no puede tener una real significancia únicamente en los niveles de educación formal, aunque en la

⁸⁶ Becker, Gary. "*El Capital Humano: Un análisis empírico referido fundamentalmente a la educación*". Madrid, Editorial Alianza, 1983. P. 15.

⁸⁷ Ibid. P.22.

práctica estos se encuentren más sujetos a medición. Los propios teóricos de este concepto han señalado, como hemos dicho, la relevancia del Capital Humano informal, acumulado principalmente en el núcleo familiar o en la realidad comunitaria en la que se encuentra ("*Capital marginal*"). Este capital estaría referido a la calidad de los hábitos, y las nociones en relación al emprendimiento que dichos sujetos poseen a diferencia de otros tales como valor por el trabajo, autodisciplina, ahorro, autoaprendizaje, emprendimiento, etc.

Los principales teóricos de este concepto han señalado que la diferenciación principal entre sociedades con grandes reservas de Capital Humano, y aquellas que tienen un acceso restringido a este, se observa principalmente en el número de integrantes por familias (entre más pequeño, más inversión en Capital Humano existiría), que faculta o limita la posibilidad de realizar una mayor o menor inversión en Capital Humano formal de mejor calidad. En el caso de sociedades con altos niveles de Capital Humano, el número de hijos por familia es mas bien reducido, lo que determina que estos no sean considerados como quienes ayudan a elevar las rentas a través de su trabajo, sino que por el contrario se manifiesta a través de mayores niveles de inversión en educación, que en el largo plazo significa elevar los horizontes de ingreso de los hijos, y por esta vía, de toda la familia. Por el contrario, en países o comunidades con bajos niveles de Capital Humano el número de hijos tiende a crecer, contribuyendo los niños, desde su formación, a elevar los niveles de las rentas familiares, existiendo, en contraposición, menores niveles de inversión en la preparación y educación de los hijos. Esto determina que en la práctica la medición de los niveles de Capital Humano en cada uno de dichos casos, demuestre la incidencia de este factor en los resultados económicos observados.

Sin embargo, el Capital Humano por si sólo no genera desarrollo, puesto que en los resultados macroeconómicos inciden también factores como la confianza (Capital Social) y la calidad de las reglas de comportamiento y sus mecanismos de cumplimiento (Capital Institucional)⁸⁸.

⁸⁸ Marshall, Alfred. "*Principios de Economía: un tratado de introducción*". Madrid, Editorial Aguilar, 1963.

2.2. Capital Social

Con la idea de complementar las propuestas respecto a la incidencia del Capital Humano en los resultados económicos, y con el afán de explicar las causas del crecimiento y desarrollo económico, y la diferenciación existente entre diversos entornos, se fue forjando una teoría tendiente a dar cuenta de la relevancia del grado de cohesión social, confianza interpersonal y actitudes cooperativas que se daban entre sujetos inmersos en determinados conglomerados y que determinaban sus resultados económicos⁸⁹. Esta estructura de relaciones sociales de confianza ("asociaciones horizontales" en Putnam; "asociaciones de tipo vertical" en Coleman y Fukuyama⁹⁰) existente en todo grupo y que vinculan al individuo con un conglomerado específico, sería relevante en los resultados económicos en la medida que fomentaría los intercambios, los niveles de asociatividad, las capacidades cooperativas, la construcción de redes y el acceso a los recursos, entre otros factores, facilitando además la colaboración mediante relaciones sociales o la acción colectiva. Con ello, aparecerían importantes márgenes diferenciadores entre los países o entre núcleos al interior de dichos países, determinando sus niveles de crecimiento y desarrollo. Estos aspectos favorables sumados a la existencia de reglas del juego virtuosas, promoverían la reducción de "costos de transacción", que sintetiza todos los beneficios que un conglomerado o grupo social adquiere con niveles más avanzados de Capital Social e Institucional, y que da cuenta del retraso y el costo total que tiene para países con bajas dotaciones de este tipo el desarrollo de ciertas actividades.

De todas formas, Putnam ha demostrado que si bien la acumulación de Capital Social puede ocasionar efectos positivos, este también puede llegar a generar una serie de conductas negativas, demostradas por ejemplo en la estructuración de la mafia italiana⁹¹. Así por tanto, pese a que la intención de este concepto busca determinar el

⁸⁹ Putnam, Robert. *"Making Democracy Work. Civic traditions in Modern Italy"*. Princeton, Princeton University Press, 1993.

⁹⁰ Diferenciación desarrollada por Zumbado, Carla. "Desarrollo y capital social: Redescubriendo la riqueza de las naciones". En: *Revista Instituciones y Desarrollo*. Barcelona, Instituto Internacional de Gobernabilidad de Cataluña. Edición Especial N° 8/9. mayo 2001, 1998. Pp. 3-4.

⁹¹ Putnam, Robert. *Op. Cit.*

grado de interacción entre sujetos, y como estos se organizan para generar un escenario más virtuoso instituyendo leyes informales que asumidas por una sociedad o un conjunto de ella genere actitudes positivas capaces de reducir los costos de vigilancia y cumplimiento, determinando con ello las posibilidades de crecimiento y desarrollo en un nivel importante, y no marginal como se había considerado anteriormente, en la práctica sus efectos pueden ser atentatorios al bien común y al bienestar de una sociedad.

Por tanto, la relevancia que este concepto tiene para la teoría económica, es proporcionar una explicación sobre cómo países con similares dotaciones de Capital Humano, por ejemplo, Argentina y Australia a mediados de siglo XX, tengan niveles de crecimiento muy diferenciados, por la intervención de esta variable singular (Capital Social).

Si bien se reconoce a Robert Putnam como uno de los principales teóricos de este concepto, autores como Francis Fukuyama han aportado valiosos elementos para la explicación del concepto, particularmente porque ha propuesto que los resultados económicos están fuertemente influidos por el dinamismo y los grados de sociabilidad de la sociedad, vinculados a las relaciones con los hábitos y valores arraigados en una sociedad específica. En este sentido, este aporte de Fukuyama parece esencial, dado que incorpora la relevancia de los aspectos culturales en las prácticas sociales que determinan el campo económico, al señalar que "*... el bienestar de una nación, así como su habilidad para competir, están condicionados por una característica cultural dominante y singular: el nivel de confianza inherente en la sociedad*"⁹². Este autor da cuenta en específico de la confianza existente en todas las sociedad en mayor o menor importancia, y como este es un factor relevante al estudiar los resultados económicos, en la medida que "*... todas las sociedades económicas de éxito están unidas por la confianza*"⁹³. North y Olson, en contraste con las relaciones informales y horizontales que intentan explicar los otros teóricos, aportan una visión más institucionalista, que se genera a partir de una relación más jerárquica en los distintos niveles sociales (gobierno,

⁹² Fukuyama, Francis. "Confianza". Editorial Atlántida. Buenos Aires, 1996. P7. Citado en: Zumbado, Carla. *Op. Cit.* P. 4.

⁹³ Fukuyama, Francis. "Confianza". Editorial Atlántida. Buenos Aires, 1996. P.28.

régimen político, estado de derecho, sistema judicial, etc.)⁹⁴, los que sin embargo no estarían determinados únicamente por lazos de confianza, sino por un marco coercitivo y/o legal.

De esta forma, el Capital Social estaría caracterizado por redes de asociatividad, con niveles de control social característicos y diferentes a los definidos por los marcos legales o jurídicos, y se basan principalmente en el *stock* de confianza, coordinación y cooperación que determina que eventualmente los conflictos internos puedan ser resueltos por la propia comunidad, en la medida que se promuevan comportamientos de bien común y se definan roles de gestión y administración. Asimismo, altos niveles de Capital Social determinarían una mayor probabilidad de mejores resultados económicos, en tanto lo que se busca es el bien común sobre el particular (sin ser por ello contradictorio), menos medidas coercitivas como medio de control (el castigo esta basado igualmente en la pérdida de confianza y la exteriorización de la red), y mecanismos simples de relación, basados mayormente en la confianza. Por tanto, si el Capital Social es bajo en determinadas sociedades, los costos de transacción⁹⁵ serán más altos, puesto que la búsqueda de beneficios estará basada en el individuo más que en el grupo, y se requerirá un nivel formal de organización y coordinación capaz de absorber los excesos, es decir, instituciones capaces de hacer cumplir dicha normativa o los contratos existentes, mediante castigos a actividades consideradas impropias, o premios a aquellas que sigan el marco legal.

Este último aspecto determina que las conductas explicadas por el Capital Social, y su relación con el marco normativo e institucional, tiendan a ser confundidas con las ideas planteadas por el Capital Institucional, sobre todo aquel que denominamos informal, sin existir sin embargo una relación de causalidad entre ambas.

De todas formas, el Capital Social, al igual que el Capital Humano, carece de independencia para explicar el éxito alcanzado por un conglomerado, por lo que requiere de otros aspectos complementarios que permitan explicar el éxito alcanzado por determinado grupo.

⁹⁴ Zumbado, Carla. *Op. Cit.* P. 5.

⁹⁵ Es decir, los costos de hacer cumplir los acuerdos, que se respeten los derechos de propiedad y que se pueda disponer de la información necesaria.

2.3. Capital Institucional:

El principal autor que define los márgenes del Capital Institucional, a partir básicamente de la importancia de las Instituciones en el proceso económico, es Douglass North, quien define las Instituciones como el “conjunto de reglas, procedimientos de aceptación y cumplimiento de las mismas, y normas éticas y morales de comportamiento que se diseñan para restringir el comportamiento de los individuos con el objetivo de maximizar la riqueza o la utilidad de los gobernantes y sujetos principales de una sociedad.”⁹⁶. Por tanto las “reglas del juego” existentes, facilitan o dificultan el emprendimiento de ciertas actividades, y crean un escenario relativamente seguro para el emprendimiento de actividades productivas. Joan Prats agrega que estas pueden ser formales e informales, y su objetivo es pautar la “interacción entre los individuos y las organizaciones”⁹⁷. En términos simples podríamos señalar que Capital Institucional sería el *stock*, el conjunto de reglas y normas sociales existentes dentro de un núcleo social, nacidas de estructuras formales e informales, que definen toda la estructura de incentivos o desincentivos, las cuales determinan el tipo de conductas humanas, integrando sanciones legales y morales.

Sin embargo, de la anterior definición se extraen dos aspectos esenciales, que son en primer lugar la confusión que se establece con el concepto de Institución, y en segundo lugar, la diferenciación entre las reglas del juego formales e informales.

Lo que explica la importancia que Douglass North da al concepto de Instituciones, es que para él las conductas económicas, las relaciones, y los resultados de ciertas actividades emprendidas, estarían insertas siempre en una estructura básica de reglas y reglamentos que definirían siempre los términos del intercambio, y que determinarían por tanto, antes que nada, los resultados⁹⁸, en la medida que determinarían el grado de incertidumbre al interior de la sociedad propiciando estructuras más o menos

⁹⁶ North, Douglass C. “Estructura y cambio en la historia económica”. Madrid, Alianza Universidad, 1984. Pp. 227-228.

⁹⁷ Prats i Català, Joan. “El progreso no es lo que era: fundamentos institucionales para un país en riesgo”. En “El desarrollo posible, las instituciones necesarias (Diagnósticos institucionales)”. La Paz: Plural - Institut internacional de governabilitat. IIG, 2004. P. 48.

⁹⁸ North, D. 1984. *Op Cit.* P. 32.

estables (lo que no significa que sean estructuras positivas)⁹⁹. Lo anterior frente a la relevancia que para Prats tiene el concepto, para quien el sistema Institucional y la calidad de éste mismo son los que en realidad entregan eficiencia y equidad a un grupo social, por sobre la existencia de un fuerte Capital Humano, o fuertes redes sociales, o aun, fuertes capitales monetarios, idea que destacaron los teóricos de la escuela neo-institucionalista.

En este sentido, las Instituciones, si bien vendrían a controlar ciertos aspectos básicos del comportamiento de los individuos, generalmente para impedir conductas deshonestas y facilitar acciones virtuosas, también estarían diseñadas según North, para establecer los entornos que propician o inhiben el emprendimiento y las actividades productivas, tales como la participación estatal, los derechos de los individuos, las libertades de acción, etc. En especial, North destaca la importancia de las “reglas constitucionales”, cuyo objetivo primordial sería “*especificar la estructura básica de derechos de propiedad y la estructura del control del Estado*”¹⁰⁰. La función básica de este último (el Estado) sería ofrecer las “*reglas del juego*”, que podrían ser escritas como una Constitución, un Código, una norma específica, o bien funcionar como un cuerpo de tradiciones no escritas como acontecía en el feudalismo por ejemplo, que sin embargo vendrían a cubrir la misma necesidad, esto es, fijar las reglas fundamentales de competencia y cooperación. Esta idea de North esta específicamente insertada en el objetivo Estatal de reducir los *costes de transacción* incrementando con ello los impuestos correspondientes a un Estado en la medida que las reglas se encuentran claramente registradas, siendo menores los gastos en los que incurre el Estado para establecer un control sobre los sujetos. En relación con esto, es esencial la labor del Estado como ente creador y vigilante del Capital Institucional formal existente en un conjunto social, estableciendo de esta forma la normativa esencial de los aspectos económicos.

Por su parte Prats analiza las instituciones en función del objetivo social que estas cumplen, y la red de incentivos que generan para la interacción social. Esta

⁹⁹ North, Douglass. “*Instituciones, cambio institucional y desempeño económico*”. México, Fondo de Cultura Económica, 1993.

¹⁰⁰ North, D. 1984. P. 229

diferencia se da básicamente debido a la mirada Institucional de Prats, que si bien se relaciona con el desarrollo económico, está mayormente enfocada en la serie de conductas sociales que surgen a la luz de la existencia de las Instituciones, y que reflejan las correlaciones de poder al interior de la sociedad, apoyada en los modelos mentales valorativos y actitudinales. En términos de costes, las Instituciones establecen cuan costoso resulta hacer transacciones o intercambios en determinadas sociedades¹⁰¹, en cuyo sentido se relaciona con los costes de transacción mencionados en la teoría del Capital Social. De esta forma, la existencia de un Capital Social que beneficia al conjunto de la sociedad y no sólo a un grupo de ella, podría determinar que el Capital Institucional sea, en dicho caso, de carácter más informal, aunque igualmente virtuoso, y por tanto determinará que sus costos de transacción sean menores, y que el Capital Institucional formal, es decir el que proviene desde “arriba”, sea irrelevante. Por el contrario, la existencia de un Capital Institucional formal perverso desarrollado desde “arriba” puede determinar que las conductas informales de la sociedad (Capital Institucional informal o Capital Social), también perversas, se fortalezcan, creando un entorno completamente negativo. En segundo lugar, bajo estas ideas generales planteadas por el Estado, se desarrollarían (dependiendo claramente del contexto) instituciones más específicas, de carácter político o económico, tendientes a limitar, en forma de normativa formal, conductas específicas, pero también Instituciones orientadas a detectar desviaciones, y hacer obedecer las reglas y regulaciones, costo que se encontraría fuertemente relacionado al desarrollo ético de las sociedades donde se aplica, y a los niveles de Capital Institucional informal y Capital Social existentes en dicha sociedad. Es así como estos “*costes de transacción*” serían mayores en sociedades que necesitan de un cuerpo Institucional fuerte para controlar el desarrollo de conductas que atenten contra la normativa vigente, mientras que en sociedades con altos grados de responsabilidad y confianza, se encontrarían más cercanos a cero¹⁰².

Sobre la segunda idea, esto es la diferenciación entre Capital Institucional formal e informal, Prats plantea que la diferencia entre estos dos conceptos estaría dada principalmente por las reglas del juego legal o socialmente proclamadas (Instituciones

¹⁰¹ Prats, J. *Op Cit.* P. 48.

¹⁰² North, D. 1984. *Op Cit.* P. 32.

formales) y reglas efectivamente interiorizadas y vividas (Instituciones informales)¹⁰³.

Para

Douglass North existe sin embargo una separación respecto a estas dos reglas del juego en tanto que las instituciones formales son aquellas creadas por las sociedades tales como la constitución política de un Estado, y las informales son aquellas que evolucionan en el tiempo¹⁰⁴. Creemos que la mejor definición para establecer homogeneidad sobre el concepto de Instituciones formales es definir las como aquellas que se encuentran amparadas y controladas por el Estado, teniendo por ende procedimientos de cumplimiento apoyado en un aparato coercitivo (leyes y reglamentos, tribunales, policía y sistema carcelario, etc.), y caracterizado porque el cumplimiento de dichas reglas conlleva elevados costes de transacción al sistema económico específico, pues el fin último es evitar que la sociedad se desvíe en conductas consideradas negativas. Por otro lado las Instituciones Informales son aquellas que se encuentran más bien amparadas en la costumbre o la tradición, que es legitimada por cada comunidad en específico (o inclusive fragmentos de la sociedad), y que se encuentran fuertemente relacionadas con el Capital Social, es decir, con los diversos escenarios de confianza en los que se desarrollan, y formas de transmisión específicas. En este caso, los "*costes de transacción*" (cumplimiento) se relacionan más bien a sanciones morales por sobre penalizaciones jurídicas, lo que determina costes más bajos, aunque depende siempre de la calidad de las reglas generadas, pues al estar mal definidas pueden generar costos aún mayores.

Ahora bien, los costos de transacción son definidos por North como "*los costos de hacer cumplir los acuerdos... los costos necesarios para hacer cumplir con los términos de intercambio*"¹⁰⁵. Según este autor, los mercados económicos están plagados de estos costos dado que frecuentemente son imperfectos. Para alcanzar un entorno institucional menos imperfecto es necesario crear instituciones que representen bajos costos de transacción, idealmente cercanos a cero, pues esa es, según el autor, "... *la*

¹⁰³ *Ibíd.* P. 48.

¹⁰⁴ North, Douglass C. 1993. *Op Cit.*

¹⁰⁵ North, Douglass. "*Una teoría de la política basada en el enfoque de los costos de transacción*". En Saiegh, Sebastián y Tommasi, Mariano. Comp. "*La nueva Economía Política. Racionalidad e Instituciones*". Buenos Aires, Editorial Eudeba, 1998. P.106.

clave de la creación de economías productivas"¹⁰⁶. En el fondo, con las instituciones se intenta crear estabilidad, pues "... *sin estabilidad no hay... intercambio humano complejo posible, ni consiguientemente mercados eficientes*"¹⁰⁷, y para ello, el intento será siempre desarrollar la relación entre menores costos de transacción y mayor estabilidad del entorno mediante Instituciones (idealmente) de mayor calidad que garanticen buenas reglas formales e informales generando estabilidad, confianza, y la sensación de saber cual es el camino a seguir.

La Teoría Institucional de North estaría por tanto conformada por tres aspectos claves en el desarrollo económico:

1. Una teoría de los derechos de propiedad que describe los incentivos individuales y sociales del sistema (la normativa básica generada para el desarrollo de actividades económicas).
2. Una teoría del Estado, ya que es el Estado el que especifica y hace respetar los derechos de propiedad (Instituciones encargadas de hacer cumplir las normas por ejemplo).
3. Una teoría que explique como las diferentes percepciones de la realidad influyen en la reacción de los individuos ante la cambiante situación objetiva.

En definitiva, las ideas de North giran en torno a la hipótesis central de que existen algunos cambios en la estructura económica determinados por las conductas informales, que aunque se desarrollan de forma marginal, e inclusive se hacen difíciles de cuantificar, se desarrollan como conductas efectivas en los resultados finales. Sin embargo, también existen otros (la mayoría) determinados por la estructura económica macro, emanada, formal o informalmente, desde el Estado, y que tiene como fin primordial asegurar estructuras formales para el desarrollo de ciertas actividades, y en general para la conformación de escenarios óptimos para un mejor desempeño

¹⁰⁶ *Ibíd.* P. 107.

¹⁰⁷ Prats i Català, Joan. "*D.C. North: Cambio Institucional, pauta de dependencia y desarrollo*". Colección de Papers. PAPER N° 45. Instituto internacional de Gobernabilidad. (Texto integro disponible en www.iigov.org)

económico. Por otra parte, a partir de la crisis de gobernabilidad que Bolivia vivía hacia 2005, Prats problematiza las Instituciones, y los resultados que estas generan, las posibilidades, necesidades, y los costes sociales ligados al desarrollo de relaciones entre una estructura Institucional formal, y la creación de organizaciones intermedias y agrupaciones que alteren (positivamente) las denominadas “*reglas del juego*”. Pese a estar inserto en un entorno Institucional desincentivador como en el caso boliviano (determinado entre otras cosas por la enorme desigualdad y pobreza, además del factor político), las ideas de Prats son validas para otros entornos, en la medida que su conceptualización y los aspectos esenciales de sus ideas clarifican la relevancia de las instituciones en el desarrollo de los procesos económicos.

La escuela neo-institucionalista por su parte ha planteado que el hombre en su naturaleza no es ni bueno ni malo, sino que se conduce dependiendo de los incentivos que le entrega la sociedad en momentos específicos. Estos definen en cierta forma realidades aleatorias que dependen de dos factores elementales. En primer lugar, la realidad propiamente contextual en la que se desenvuelven los seres humanos, y en segundo lugar las dotaciones específicas que han acumulado estos individuos o grupos. La combinación específica de entornos y dotaciones propias genera desempeños económicos disímiles.

Finalmente, las ideas de Prats señalan que en la actualidad los marcos Institucionales han tendido a homogeneizarse por causa de las características de la economía neoliberal a partir de la década de 1970, pasando a ser más relevantes las Instituciones internacionales destinadas a mantener el aseguramiento de los bienes públicos globales, esto es la paz, la seguridad, el desarrollo, la sostenibilidad y la vigencia de los derechos humano¹⁰⁸, frente a las que regulan los mercados locales, situación disímil con la acaecida en la primera mitad del siglo, donde las Guerras Mundiales, y la Crisis de 1929 habrían estimulado la formación de economías de carácter populista, tendientes al proteccionismo y al cierre¹⁰⁹.

¹⁰⁸ Prats, Joan. "*Instituciones y desarrollo en América Latina ¿Un rol para la ética?*". Instituto Internacional de Gobernabilidad. www.iigov.org.

¹⁰⁹ Prats, Joan. "*Integración Económica y gobernabilidad*". Instituto Internacional de Gobernabilidad. www.iigov.org.

Sin querer ser dependientes de la teoría económica del Capital Institucional, nos parece que ésta, en tanto aporta elementos mixtos relacionados a las “reglas del juego” objetivas (la realidad contextual y jurídica de un país) y aquellas ligadas a la tradición (elementos aportados por valores, normas y reglas de transmisión), se transforma en un elemento relevante para explicar la situación de los empresarios judíos en Chile en el período escogido, esto es 1930-1970, dado que como hemos visto en este período se crearon condiciones específicas formalmente desde el Estado (Capital Institucional formal) que tuvieron estrecha relación con los resultados económicos de la primera mitad del siglo XX, que se vincularon aparentemente de forma virtuosa con ciertas características transmitidas dentro de la tradición del judaísmo, que facilitaron el desarrollo empresarial de algunos sujetos en sectores productivos específicos. En este sentido nos parece que si bien Capital Humano y Capital Social son aspectos complementarios a la idea planteada por la escuela neo-institucionalista, no dan cuenta del fenómeno económico específico chileno para el período que hemos elegido, en tanto los niveles de Capital Humano y Capital Social responden a dinámicas más lentas. Frente a ello, y aún considerando que la formación de Capital Institucional y mecanismos de cumplimiento responden a lógicas insertas en procesos igualmente largos, estos dependen mayormente de las características del entorno específico capaz de generar, en plazos más cortos, medidas favorables para el emprendimiento. En este sentido, sabemos que nuevas instituciones fueron impulsadas por el Estado durante este período, lo que pudo significar la aparición de un escenario más favorable para el emprendimiento, en especial, desde aquellos grupos mejor dotados de capitales básicos.

CAPÍTULO 3:

CAPITAL INSTITUCIONAL EN CHILE

Las reglas del juego en Chile: 1930-1970.

Se ha avanzado en dos fases primordiales del estudio en relación al Capital Institucional aplicado a familias judías. En primer lugar las características económicas mundiales que determinaron la creación de un entorno favorable para la creación de “reglas del juego” tendientes a generar crecimiento y desarrollo en Chile, y en segundo lugar los aspectos esenciales que sustentan, desde la teoría, la idea de una institucionalidad favorable.

En adelante, busco aplicar la conceptualización de lo anterior, utilizando para ello los dos niveles de trabajo propuestos, siendo el primero el análisis de la existencia de un entorno institucional legal generado durante la década de 1930 y 1940, en el contexto del fomento a la producción desarrollado en Chile en dichas décadas. Esto se habría constituido como un incentivo de actividades empresariales (Capital Institucional formal). Estas condiciones se proyectaron temporalmente hasta 1970, aunque con muchos cambios y nuevas dificultades. En segundo lugar, lo anterior busca ser conjugado con características comunitarias judías ligadas a la tradición (Capital Institucional informal) y observadas en entrevistas a empresarios, aspectos que en conjunto pueden haber facilitado actividades productivas en el período estudiado.

3.1. Capital Institucional formal en Chile: 1930-1970.

“La acumulación de recursos y de tecnología, como respuesta a los incentivos existentes, no es la única manera de alcanzar mayores ventajas comparativas o, en términos más generales, mejores condiciones de competencia en el mercado. A menudo estas mejores condiciones vienen a ser un efecto de la intervención abierta del estado” (Muñoz, O. Op Cit. P. 70-71).

Como hemos visto anteriormente, el contexto internacional, principalmente a partir de la crisis de 1929 y la expansión de sus efectos a nivel mundial durante la década del 30, influyó de forma importante en la formulación de un proyecto económico de carácter productivo eminentemente nacional en la década de 1940, que buscó cambiar la estructura productiva de Chile. De hecho, como se ha señalado en la primera parte, ya a mediados de la década de 1930 se comenzaron a manifestar muestras importantes del ideal de cambiar la estructura económica en general, y en particular la idea de generar desde el Estado un proyecto organizado con el fin de forjar una incipiente industrialización, fundamentada en la generación de una estructura normativa-legal capaz de apoyar un proceso de emprendimiento en diversos sectores productivos. Esto fue determinante en la creación de “reglas del juego” favorables, no únicamente para la actividad empresarial, sino que en general sobre la actividad económica, con el afán de superar las condiciones heredadas por la crisis. En este sentido, justamente fue la crisis de 1929 -la cual, al dar cuenta de la dependencia chilena de la economía externa, y de la invalidez de la económica local para auto-sostenerse- la que llevó a un proceso de intervención estatal en el proceso productivo, que sin ser una intervención forzada, se desarrolló como un proceso lógico frente a la crisis, dado que *“...en búsqueda de respuesta a la crisis, la mayoría de los chilenos dirigió su mirada al intervencionismo*

estatal, a la industrialización y el nacionalismo económico, como las claves para el crecimiento”¹¹⁰.

En primer lugar, el proteccionismo fue ejercido como el principal medio de reacción frente a la crisis económica en los primeros años de la década de 1930, intentado con ello, como se ha señalado, hacer frente a los principales y más inmediatos efectos que trajo la crisis en lo socio-económico. Sin embargo un aspecto institucional relevante en este sentido, tiene que ver con que dicha intervención se encontraba apoyada por la constitución de 1925, la cual había fortalecido el presidencialismo sobre el parlamentarismo, dando al Estado un rol principal en las políticas económicas, lo que se constituyó como un primer antecedente de lo que sería el “Estado de compromiso”.

El hecho de que los efectos de la crisis no fueran instantáneos significó en la práctica que las reales consecuencias se hicieron manifiestas sólo a partir de 1931, cuando las cifras del desempleo en general se comenzaron a manifestar de forma clara¹¹¹. A partir de esto, el Estado reaccionó intentando controlar en una primera etapa las repercusiones sociales que la crisis estaba manifestando, creando para ello albergues especiales, distribución gratuita de alimentos, empleos temporales, etc., sin embargo, en términos estructurales en esta primera etapa las medidas “*se orientaron a mejorar la balanza de pagos y a aminorar las presiones externas, pero de ningún modo a lograr la recuperación económica interna*”¹¹². Por tanto, el proteccionismo parece haber sido la medida más instantánea generada desde el Estado, pues era este “*el instrumento preferido para elevar los precios relativos del sector industrial*”¹¹³, transformándose progresivamente en un instrumento relevante para estabilizar la balanza económica local, y disminuir los efectos manifestados por el desarrollo de la crisis y la posterior depresión económica. Dicho proteccionismo se manifestaba a través de la aplicación de aranceles específicos y diferenciados, cuotas de importación, impuestos adicionales prohibiciones, depósitos previos para las importaciones, etc., lo que determinó la

¹¹⁰ Ortega, Luís; *Et al. Op Cit.* P. 29.

¹¹¹ Sólo en el rubro de la construcción el empleo se había reducido de 91.000 empleados en 1929 a 30.000 en enero de 1931. En Ortega, Luís; *Et al.* P. 16.

¹¹² *Ibíd.* P. 17.

¹¹³ Muñoz, O. *Op Cit.* P. 79.

creación de un entorno económico favorable para el desarrollo de actividades productivas domésticas (nacionales) ligadas principalmente al rubro industrial.

En esta etapa sin embargo, cuando los efectos de la crisis en términos socio-económicos se hicieron sentir con mayor fuerza obligando a la participación activa del Estado, la realidad chilena se encontraba además afecta a un período de crisis política, a partir de la dimisión del cargo del presidente Carlos Ibáñez del Campo, que inauguró un período de inestabilidad que se mantuvo hasta la elección de Arturo Alessandri Palma como presidente en 1932. A partir del gobierno de este último (1932-1938), comenzaron a manifestarse políticas que buscaban restaurar los equilibrios macroeconómicos, sobre todo en la medida que el Estado fue tomando un lugar primordial en el manejo de la política comercial como principal promotor de un proceso de recuperación. Lo anterior se manifestó, en primer lugar, a partir del establecimiento de restricciones y trabas o escudos arancelarios al comercio externo, con el objeto de beneficiar a la producción nacional. Estas medidas buscaron constituirse en una herramienta capaz de equilibrar las pérdidas por la exportación de materias primas frente a las potencias¹¹⁴. En relación a esto señala Drake que “... *el gobierno alzó gradualmente las tarifas aduaneras, impuso cuotas y licencias de importación y estableció controles cambiarios y múltiples tasas de cambio, administradas por el Banco Central*”¹¹⁵. Dichas medidas permitieron la consecución de un entorno favorable en términos generales. Esta etapa es la que Drake denominó la “*nueva era de capitalismo estatal*” en la que se fortalecieron los controles de cambio, la existencia de aranceles y facilidades crediticias del gobierno y del banco central, quien como “*socio subordinado de las políticas gubernamentales*” alentó un proceso de acceso a los créditos destinados al crecimiento, tanto para el Estado como para el sector privado¹¹⁶.

En segundo lugar, el otorgamiento de crédito a bajo interés a las pequeñas y medianas industrias, era un aspecto necesario para que las trabas arancelarias al producto extranjero tuvieran un sentido real y práctico. Este era un problema central para la industria, en tanto mejoraba las condiciones y creaba un escenario realmente favorable

¹¹⁴ Villalobos, Sergio; *Et al. Op Cit.* P.766.

¹¹⁵ Drake, P. *Op Cit.* P. 52.

¹¹⁶ *Ibíd.* P. 58.

para el trabajo industrial, ejercido hasta entonces principalmente por el empresariado extranjero. Lo anterior se expresó en la crítica de Pedro Aguirre Cerda hacia 1934, el cual señalaba que “...el héroe de la pequeña y de la mediana industria o comercio, trabajando con intereses elevadísimos en comparación con sus competidores extranjeros”, agregando que “... la técnica, el capital y la habilidad comercial de la casa extranjera le adquiere su producto a bajísimo precio, o le establece comercios similares [...] porque no hay legislación protectora de esas actividades.”¹¹⁷.

Esto determinaba que el empresario nacional se encontrara aplastado frente al extranjero, encontrándose la estructura nacional determinada por la venta de materias primas, que después de elaboradas, volvían con *el recargo de fletes de ida y retorno, de contribuciones de sueldos y salarios pagados al extranjero.*”¹¹⁸. Sin embargo la política económica del gobierno de Alessandri, pese a reconocer la situación estructural, no fue partidaria de desarrollar un plan de fomento que ligara al Estado completamente con la economía, lo que tiene relación, como hemos visto, con la delicada situación económica mundial, y particularmente con sus efectos a nivel nacional. La pasividad del gobierno de Alessandri en términos de fomento a la producción determinó el nacimiento del Frente Popular, que planteó la necesidad de estructurar una política más nítida y directa para enfrentar la crisis, que capacitara al empresariado local para asumir un rol principal en la actividad económica, y al Estado como subsidiario de dicho proyecto. Este frente reunió al Partido Comunista, al Partido Radical y al Partido Socialista, y fue el que llevó a Aguirre Cerda al gobierno, triunfando por un estrecho margen contra su adversario, Gustavo Ross, ministro de economía del anterior gobierno¹¹⁹.

Entre 1933 y 1938 la realidad económico-social chilena manifestó importantes muestras de mejora a partir del proteccionismo, el control de divisas, de precios y el alza de impuestos a las importaciones, lo que significó en la práctica “*una marcada reactivación de los sectores productivos manufactureros, la construcción, la agricultura*

¹¹⁷ Discurso pronunciado por Don Pedro Aguirre Cerda el 19 de diciembre de 1934 en la Junta Central del Partido, al asumir la presidencia del Partido Radical. En “*Una carta y un discurso del presidente del Partido Radical don Pedro Aguirre Cerda*”. Imprenta La República. Santiago, 1934. P. 5.

¹¹⁸ *Ibíd.* P. 5.

¹¹⁹ La diferencia de votos entre Aguirre Cerda y Ross fue de 4111 votos, alcanzando el primero 222.720 (50,1%) contra 218.609 (49,2%). En Cruz Coke, Ricardo. “*Historia electoral de Chile: 1925-1973*”. Santiago, Editorial Jurídica, 1984. P. 101.

y los servicios”¹²⁰. Esta recuperación se vio favorecida por dos aspectos específicos. En primer lugar, por la recuperación de los índices económicos mundiales (el comercio, la demanda de productos, y el equilibrio de los precios), índices internacionales de los que Chile aun seguía dependiendo fuertemente. En segundo lugar, por la estabilidad que las medidas implementadas (impuestos específicos, cuotas de importación, tarifas aduaneras, gasto público, etc.) en estos años trajeron al sistema económico, en tanto significaron una reactivación del consumo, que se tradujo en mejora de la producción nacional¹²¹. Así, en diciembre de 1933 se promulgó la ley 5314, por la cual “*todas las construcciones emprendidas con posterioridad a agosto de aquel año y concluidas antes de Diciembre de 1935, gozarían de una exención tributaria por diez años*”¹²², lo que motivó una aceleración del proceso de construcción, alcanzando los permisos de construcción un valor tres veces superior entre agosto y diciembre de 1934 con respecto a lo acaecido el año anterior, crecimiento que se mantuvo durante el siguiente año.

En tercer lugar, producto de lo anteriormente descrito, se comenzó a imponer la idea de la necesidad de planificar la economía nacional, evitando la dependencia externa, y buscando mejorar las condiciones de vida de la población. En este sentido, ya desde el gobierno de Alessandri se notó un incipiente afán por planificar la actividad económica con el interés primordial de estabilizar la economía, pero también de alcanzar un estadio de desarrollo independiente, medidas que sin embargo se materializaron sólo a partir de los siguientes gobiernos. En esta época el “*Estado comienza a detentar una función primordial en relación al fomento productivo*”¹²³, agregando que es durante la administración de Ibáñez cuando se habría inaugurado un creciente intervencionismo estatal en conjunto con instituciones destinadas a fundamentar dicho ideal. Ejemplo de ello fue la creación del “Consejo de Economía Nacional” (1931) que se estableció con la clara idea de planificar y orientar al ejecutivo en materias de recuperación económica, labor que careció de efectividad en tanto el contexto económico y político era desfavorable.

¹²⁰ Ortega, Luís; *Et al. Op Cit.* P. 25.

¹²¹ *Ibíd.* P. 26.

¹²² Citado de Ortega, Luís. *Et al. Op Cit.* P. 25

¹²³ *Ibíd.* P. 18

En el gobierno de Arturo Alessandri (1932-1938) se observó una concepción mucho más clara y orgánica de los efectos que la crisis había traído sobre la base económica nacional, y sobre todo las consecuencias sociales que esta había acarreado. Ante esta conciencia, y ante la evidencia clara de los efectos de la crisis, la idea de un Estado participativo fue asumiendo un rol principal y relevante en relación a la actividad económica. En la práctica, esto es contrario a la idea generalizada de que el Estado influyó en la actividad económica sólo a partir de los gobiernos radicales, y que por tanto, sólo desde 1938 se comenzaron a dar señales claras de la participación estatal en la economía, tanto en las medidas que se tomaron como en los programas y en el intervencionismo que se comenzó a desarrollar desde el Estado, ya no únicamente con el fin de hacer frente a los efectos de la crisis, sino que también con el interés de planificar.

Justamente, el “Plan de Fomento Industrial” se planteó como el establecimiento de instituciones capaces de forjar un desarrollo de todas las esferas de la producción. En primer lugar, dicho plan requería el fomento de la educación industrial, destinada a mejorar y perfeccionar la educación técnica. Señalaba Pedro Aguirre Cerda que *“habrá posibilidad de que el hombre de esfuerzo, con una enseñanza complementaria, forme en las filas de la producción nacional, para bajar así el costo de una vida cada vez más elevada.”*¹²⁴. Luego agregaba un diagnóstico esencial respecto a la educación local al afirmar que *“...el esfuerzo productor y la educación primaria están descuidados [...] vivimos principalmente del cultivo de la tierra”*¹²⁵. En este sentido, Pedro Aguirre Cerda reconoció el objetivo primordial de mejorar los índices de educación, y particularmente de la educación técnica, al denunciar las negativas condiciones que significaba la especialización, puesto que *“... al egresado de escasas escuelas industriales, mineras y agrícolas que desean iniciarse en actividades productoras, se le persigue desde el comienzo con patentes, contribuciones, teneduría de libros, etc. Se les empuja a la sumisión del empleo fiscal o particular. Formamos consumidores y no productores”*¹²⁶, agregando que *“...si no proporcionamos al niño del empleado y del obrero una escuela-taller con internado, que alimente y vista al escolar, la generación próxima, que se*

¹²⁴ Discurso pronunciado por Don Pedro Aguirre Cerda el 19 de diciembre de 1934 en la Junta Central del Partido, al asumir la presidencia del Partido Radical. Op Cit. P.5.

¹²⁵ *Ibíd.* P. 5.

¹²⁶ *Ibíd.* P. 5.

consume en el exantemático, el alcoholismo, la sífilis, la tuberculosis, será un harapo humano, degenerado, incapaz de elevarse a una vida civilizada”¹²⁷. De este modo, durante el gobierno de Aguirre Cerda, se estimuló el “envío de egresados de las universidades, así como de las escuelas industriales, mineras y comerciales a perfeccionar sus conocimientos en el extranjero”¹²⁸.

En la práctica la candidatura de Pedro Aguirre Cerda continuó la idea de establecer un Plan de Fomento a la Producción dirigido a mejorar las condiciones de vida de la población y a cambiar la estructura productiva del país. Los objetivos que se planteaban en su candidatura incluían la promoción de una legislación que favoreciera la producción y el trabajo nacional frente a las industrias extranjeras. Dicha legislación debía perseguir una revisión al sistema tributario, disminuyendo los impuestos sobre la masa consumidora. Para ello se planteó la necesidad de desarrollar una revisión a la moneda, a los derechos aduaneros y la necesidad de un proceso de reforma agraria, esto último con la intención de insertar a los pequeños y medianos propietarios en el sistema de producción, además de incentivar el uso de la publicidad en la empresa nacional, el desarrollo de nuevos tratados y la cooperación de empresas de rubros afines.

Así es como a partir de 1938, ya con Aguirre Cerda en el poder, se incentivó una mayor participación estatal en la actividad económica, no como una opción, sino como una necesidad frente a la declinación del comercio mundial, y la compleja situación económica nacional. Sin embargo en términos legales, el “Fomento a la Producción” no fue aprobado sino hasta el terremoto de 1939 que afectó a la zona centro-sur de Chile y que dio cuenta de la necesidad imperativa de aprobar un plan de ayuda, en el que se insertó la legislación de fomento a la producción¹²⁹. El objetivo de la CORFO en definitiva apuntaba a dos aspectos esenciales que ya han sido señalados en el primer capítulo y que se relacionan con las características productivas del país y con la calidad de vida de la población. Sin embargo, el marco legal que dicha ley creó contribuyó a acelerar un proceso de crecimiento industrial, que en su primera etapa favoreció a la Industria Eléctrica (ENDESA en 1943), Petrolera (Manantiales en 1945), Textil

¹²⁷ *Ibíd.* P. 6

¹²⁸ Ortega, L; Et al. Op Cit. P.91.

¹²⁹ Finalmente se promulgó la “Ley de Reconstrucción y Auxilio y Fomento de la Producción” con el número 6.434, el 29 de abril de 1939.

(incremento de la producción en base a algodón, lana, yute, sisal, lino y seda), Química (Formación de la empresa Químico-farmacéutica CORFO), Pesquera y Siderúrgica (en 1943 el consejo acordó la formación de una sociedad anónima cuyo objetivo principal fue la producción de fierro y acero). Justamente a partir de esta última sociedad (CAP), se inició una segunda etapa, en la que se fomentó el apoyo a la producción energética y a los combustibles a través de ENDESA y ENAP, y en menor medida, se estimuló el fortalecimiento del sector agro-pecuario, el transporte y el comercio. Finalmente en el tercer período (1952-1960) se mostraron los signos de agotamiento del proyecto nacional, a partir de un contexto negativo (inflación) y de la falta de claridad para sostener nuevas fases de proyecto industrial, lo que llevó a la CORFO a priorizar cada vez más la planificación sobre el financiamiento.

En definitiva, informalmente desde inicios de la década de 1930 (particularmente desde 1933), pero formalmente desde 1938, se manifestó un modelo de crecimiento nacional desarrollista destinado a fortalecer un proceso de crecimiento autónomo (no dependiente), que buscaba constituirse en un intento por diversificar la economía nacional de forma estructurada y sostenida a partir de un cuerpo normativo legal nacido desde el Estado. Este nuevo modelo buscaba responder a las necesidades del empresariado nacional, afectado por la perduración del viejo modelo liberal sostenido por una oligarquía empresarial extranjera que había monopolizado el sistema económico chileno por más de un siglo. En verdad, dicha planificación era estructuralmente débil y los reales problemas de la economía nacional no quedaban resueltos con la creación de la CORFO u otras instituciones generadas a partir de la planificación estatal.

De esta forma, notamos que el proyecto de crecimiento chileno de la década de 1940 asumió una estructura normativa legal construida desde 1933, que favoreció y protegió el desarrollo industrial y que fue fortalecida en la década de 1940 con la creación de la CORFO, siendo esta institución el medio principal de sustento del proyecto industrial. Dicho proyecto comenzó a languidecer en la década de 1950, y con ello, la importancia y el rol principal de dicha institución comenzó a decaer, especialmente en el segundo gobierno de Ibáñez. Hacia el gobierno de Jorge Alessandri Rodríguez (1958-1964) esta institucionalidad resurgió mediante el establecimiento de incentivos para el sector exportador, destacando un fuerte apoyo a la industria mediante

mayor inversión fiscal, eliminación de trabas y prohibiciones, ayuda crediticia, y concesiones impositivas en algunos casos¹³⁰. Esta ayuda fue sostenida en la administración de Frei Montalva (1964-1970), manteniendo el Estado una injerencia importante en el aparato industrial, concentrado en esta etapa en la planificación del crecimiento (ODEPLAN) y en la creación de algunas grandes industrias de capital mixto (Petroquímica). Sin embargo, en términos productivos el gran esfuerzo industrial en esta etapa estuvo concentrado en la nacionalización del cobre¹³¹.

Sin embargo, durante esas últimas décadas la permanente fluctuación en el precio del dólar, junto a una fuerte inestabilidad de las reglas del juego conspiró contra la posibilidad de mejores resultados,

En definitiva, se puede afirmar que en el período 1939-1950 se fomentaron importantes incentivos para el desarrollo de una industria nacional, a partir de la elevación de los aranceles a las importaciones, pero sobre todo a partir de un Plan de Fomento Industrial, dirigido por el Estado a través de la CORFO, que financió y estimuló el desarrollo de actividades industriales, y con ello, el desarrollo empresarial. Esto fue apoyado por el desarrollo de un aparato legal que fundamentó y fortaleció el rol del Estado en la economía en procura de desarrollar un crecimiento industrial en el país. En contraposición a esto, en las décadas siguientes el modelo económico chileno careció de la capacidad para mantener un crecimiento sostenido, y el Estado perdió progresivamente la relevancia en la organización y planificación. Esto determinó que las reglas del juego que fueron favorables en la primera etapa de desarrollo tendieran a decaer con posterioridad a 1950.

3.2. Capital Institucional informal en Chile: 1930-1970.

No podemos encerrar el concepto de judaísmo únicamente en lo religioso. Por el contrario es necesario entenderlo como un “todo”, puesto que *“el Judaísmo es más que religión [...], es un sistema que abarca todas y cada una de las fases de la vida*

¹³⁰ Aylwin, M; *Et al.* “Chile en el siglo XX”. Santiago, Editorial Planeta, 1990.P. 237.

¹³¹ *Ibíd.* P. 237.

cotidiana”¹³², y se regula basándose en la tradición. Por esto, tanto en su generación como en su desarrollo, el judaísmo ha respondido a pautas y dinámicas distintas de las que se le entregan cuando se enmarca únicamente en lo religioso. Ser judío por tanto no implica únicamente profesar las creencias del judaísmo o pertenecer a una familia o comunidad judía, sino que también significa pertenecer a un todo que se compromete y que se identifica consigo mismo y con una historia común.

De esta forma se subentiende la relevancia que adquiere el concepto de identidad en el judaísmo, pues es quien le entrega un sentimiento de continuidad y consistencia interna, permitiendo desarrollar lazos de inserción y reconocimiento como parte de ese conglomerado, pese a la distancia física y temporal experimentada. Por tanto se señala que la identidad para el judío es un proceso dinámico, que dura toda la vida: se inicia en la infancia, se acelera en la adolescencia y se re-formula en el resto de los ciclos de la vida, estando determinado por la identificación, el sentimiento, la afirmación, y la pertenencia. A la larga, la identidad se configura como el aspecto que le permite al judío reconocerse como parte de “algo”, de un “todo”, a partir sobre todo de la valoración que se hace de aspectos culturales, no en tanto pasado, sino en tanto presente, esto es, mediante manifestaciones cotidianas. Esto determina un aspecto de constante identificación en relación al “nosotros”, y a la historia de ese “nosotros”.

Ahora bien, la relevancia adquirida por el sentido de identidad del judío determina la importancia que adquiere la cultura y la tradición judía, la cual reafirma el sentimiento de identidad constantemente, facilitando la interiorización de valores y actitudes expresadas a través de lo cotidiano, entre otras cosas y para los efectos de este estudio, en actitudes, visiones y prácticas empresariales. He aquí la relevancia de la memoria en el pueblo judío, que permite recordar, estudiar e interpretar constantemente. Se recuerda un pasado doloroso, pero se reflexiona en torno al sentido y al motivo que dicho sufrimiento tuvo, y como dichas coyunturas determinaron el fortalecimiento del sentimiento y la identificación, es decir, la unidad étnica en función a la tradición inserta en la Torá (Pentateuco)¹³³.

¹³² Tapia Adler, Ana Maria. “*Introducción al judaísmo*”. Documento de trabajo. CEJ. Marzo 2009. P. 3.

¹³³ Tapia Adler, Ana Maria. “*Costumbres y tradiciones judías*”. Santiago, BANK LEUMI, 1999.

Otro aspecto relevante de la manifestación del “ser judío” tiene que ver con que si bien el sentido de identidad esta dado por la constante identificación respecto de un “algo”, ese algo conlleva un “todo”, que no sólo integra creencias, doctrinas y prácticas, sino también adquiere un sentido comunitario. La expresión “*Un judío es judío en relación con otros judíos, en relación con el pueblo judío*”¹³⁴ tiene real validez en tanto se identifican lazos constantes en las familias judías respecto a la comunidad. Podría decirse que ese “algo” que los relaciona (tradicción, cultura), que se ha trasladado con el pueblo judío, además de ese entorno contrario (en términos de minoría inserta) favorecieron la creación y el fortalecimiento de dichos lazos.

Como señala Attali, a partir de la experiencia histórica que llevó a los judíos a vivir en la diáspora, se habrían conformado y fortalecido ciertos conceptos básicos que se fueron forjando fuertemente al interior de la comunidad con el correr de los siglos, y que a partir del siglo II d.C., se habrían formalizado a través del nacimiento de la Mishná, que junto a la Guemará, formaron el Talmud de Babilonia hacia el 500 d.C.¹³⁵. Estos conceptos básicos fueron los de trabajo, solidaridad y competencia, y rigieron la doctrina económica de los judíos en la diáspora, dirigida a “... *fijar las mejores condiciones de supervivencia del grupo en un medio extranjero*”¹³⁶.

De esta forma, dicho autor desarrolló un análisis lingüístico-simbólico de los principales conceptos ligados a economía al interior del judaísmo (moneda, dinero, riqueza, pago, valor, comercio, mercado, etc.), cargados cada uno de un significado y una connotación dada principalmente por las circunstancias en las cuales se fueron insertando. En este sentido, frente a los intentos, conscientes o inconscientes, de asimilación desarrollados en los primeros siglos en la diáspora, los judíos habrían logrado lo imposible, esto es, “... *preservar los esencial de su cultura adaptándola incesantemente a las exigencias de nuevos lugares de exilio*”¹³⁷. Esto significó el

¹³⁴ Tapia Adler, Ana Maria. Ibid.

¹³⁵ El Talmud es el texto donde se encuentra compilada toda la tradición judía interpretada a la luz de la Torá, y que tiene como fin regular todos los aspectos de la vida diaria con el fin de no transgredir la enseñanza.

¹³⁶ Attali, J. *Op Cit.* P. 56.

¹³⁷ Ibid. P. 79.

desarrollo de un Capital Institucional interno fuerte que les permitió desarrollar múltiples actividades económicas y mantener una identidad común a través de los siglos.

Así, se reconoce en el Talmud una fuente primordial para lo que se podría denominar una doctrina económica judía. Así, los siglos anteriores a la redacción de estos libros, habrían estado basados en las dificultades vividas por los judíos en distintos contextos, mediante un proceso continuo de aprendizaje y práctica de acciones con contenido económico. Sin embargo, este hecho particular (la redacción) habría permitido una especie de formalización de los conceptos básicos y el entendimiento por parte de la comunidad, que frente a cualquier escenario adverso, debían regirse por ellos. Esto determinó que hasta el día de hoy muchas de estas normas tengan vigencia respecto a ciertas prácticas en determinados espacios al interior de la comunidad judía, dado que *“...las decisiones del Talmud se aplicarán en todas las comunidades judías del mundo hasta fines del siglo XVIII, y a veces hasta mediados del XX; esto es, quince siglos después de la escritura de este compendio”*¹³⁸, y con toda probabilidad, lo seguirán haciendo. De esta forma ya a partir del primer exilio en Babilonia (Siglo VI a.C.), los judíos entendieron que debían establecer principios elementales, no sólo para desarrollar actividades económicas, sino básicamente para sobrevivir. A partir de ese siglo elaboraron preceptos esenciales, que según Attali son los que explican su sobrevivencia en el exilio durante siglos, y que se basan principalmente en *“... obedecer la ley local, permanecer agrupados, no confiar más que en los suyos, no acumular bienes raíces, transmitir una cultura”*¹³⁹.

Pese a esto, y aunque el Talmud vino a formalizar, entre otros aspectos, el comportamiento judío en lo económico, lo hizo función de casos específicos vividos hasta entonces, y, por tanto, no se constituyó como una ley rígida que gobernaba a las prácticas mismas. Por ello, se afirma que *“No hay leyes escritas; sólo jurisprudencias discutidas infinitamente. Como mucho más tarde el derecho anglosajón, el hebraico no pretende fijar nada en textos. De siglo en siglo, los tribunales (Beyt-din) estudiarán y resolverán casos particulares adaptando los principios éticos de la ley según las*

¹³⁸ *Ibíd.* P. 108.

¹³⁹ *Ibíd.* P. 55.

condiciones del momento”¹⁴⁰, y por tanto, se establecen como pronunciamientos casuísticos, pero nunca como verdades únicas o principios que necesariamente deben ser seguidos en los diferentes contextos. Ni la ley, ni los estudios casuísticos del siglo II en adelante sirven para dar cuenta de forma exacta de los problemas, las dificultades o los pleitos contemporáneos al interior de las propias comunidades, sin embargo mantienen su vigencia en tanto que avalan o enjuician determinados comportamientos.

En términos propiamente económicos las ideas principales en el judaísmo tales como el salario, la importancia de la propiedad, la concepción del trabajo, la disputa sobre las “medidas justas”, la relación existente entre religión o prácticas conmemorativas, el concepto del préstamo, el interés y su real aplicación, y el ejercicio del trabajo (la celebración del Shabbat¹⁴¹ por ejemplo), se conforman en una serie de tradiciones desarrolladas informalmente, pero capaces de reducir los costos de transacción en los diversos proyectos económicos. En este sentido, éstos se fueron también adecuando a los diversos escenarios y contextos en los que los judíos desarrollaron alguna actividad productiva afín a estos conceptos, siendo en muchos casos ajustados con el fin de aportar aspectos positivos para el desarrollo personal y/o comunitario. A modo de ejemplo, señalamos la evolución que el concepto de “préstamo” fue adquiriendo dentro de la comunidad: *“El interés esta prohibido en el seno de la comunidad, porque en ella el préstamo está considerado como una forma de solidaridad entre hermanos, no como una operación comercial.”*¹⁴². Sin embargo con el tiempo se llegó a aceptar como práctica posible fuera de los límites de la comunidad.

Ahora bien, en los años aquí estudiados se ha observado que la actividad industrial en Chile a partir de la década de 1940 respondió a una coyuntura específica de búsqueda de crecimiento y desarrollo económico. En particular, se ha visto que en dicho período se desarrollaron reglas del juego favorables para los inmigrantes judíos, tanto en términos migratorios como en términos económicos y legales, que permitieron que se insertaran rápidamente en la economía nacional particularmente creando empresas

¹⁴⁰ *Ibíd.* P. 39.

¹⁴¹ El concepto Shabbat deriva de la raíz hebrea cuyo significado es descansar, reposar, holgar (Tapia Adler, A. 1999. P. 58.). En la práctica se refiere al descanso y reflexión realizada en el séptimo día con el objeto de admirar la creación divina, pero también de evaluar la acción personal.

¹⁴² Attali, J. *Op Cit.* P. 45.

industriales y comerciales. Esto no significa que se haya impuesto una política completamente abierta a la migración de judíos, ni que todos los sujetos inmigrantes se concentraran en estas actividades, sin embargo, es necesario señalar que el hecho de que el escenario nacional –caracterizado por un importante fomento a la industria y a la producción destinada al mercado interno- fuera mucho más favorable que el europeo, fue un factor que facilitó la inserción de estos grupos en la economía nacional. En este sentido, Senderey da cuenta de un importante número de judíos que hacia la década de 1940 se fueron integrando a las actividades económicas nacionales¹⁴³. En particular, destaca el autor que dichas actividades permitieron el crecimiento en tres áreas principales. En primer lugar le imprimieron un sentido de modernidad a la empresa nacional, en tanto las fábricas poseían “*modernas maquinarias que los judíos alemanes introdujeron al país*”, agregando que dicha tecnologización permitió abaratar “*...enormemente la ropa permitiendo vestirse decentemente a los más humildes*”¹⁴⁴. En segundo lugar, además de alcanzar un rápido crecimiento, la formación de dichas empresas permitió dar trabajo a un número importante de obreros y empleados, siendo las más destacadas las fábricas de ropa inaugurada en 1936 por F. Heyum y C. Darmsteter que tenía una producción de 20.000 prendas al año y entregó trabajo a 200 operarios y empleados, en conjunto con la de José Berger que daba ocupación a 450 obreros, produciendo 160.000 prendas al año, además de la de confecciones finas para damas “*New York Style*” fundada en 1939 por Grunwald, Keller y Cia, la cual empleó en promedio unos 140 operarios¹⁴⁵. Finalmente otro aspecto destacado de dichas industrias fue que imprimieron a la actividad económica una nueva oferta de productos que hasta entonces no se fabricaban en el país, ejemplo de lo cual fue la fábrica “*Optaltex*” inaugurada en 1939 por Zuker y Rosenberg, que obtuvo “*patente de entretelas de crin y de algunos otros materiales que no se fabricaban anteriormente en el país*”¹⁴⁶.

¹⁴³ Entre ellos parece apropiado ejemplificar a través de los casos de José Robinovich en la formación de talleres metalúrgicos, Salomón Sack en la industria del hierro, Nahum Rosenblitt en la producción de sombreros, Alberto Romer en la fabricación de Carros, Pablo Dvoretzky con la instalación de fábricas de espejos, Pedro Segal en la fábrica de punto, impermeables y sacos de cuero, Isaac, Armin y Eugenio Schwartz como empresarios en el rubro de los plásticos (Shyf). En Senderey, Moisés. “*Historia de la colectividad israelita de Chile*”. Santiago, Dos Ydische Wort, 1956.

¹⁴⁴ Ibid. P. 219.

¹⁴⁵ Ibid. Pp. 219-220.

¹⁴⁶ Ibid. P. 220.

El siguiente análisis parte busca cotejar lo que dice la teoría (capital institucional) y lo que ofrecía el contexto histórico-económico en Chile entre 1930 y 1970 con información disponible acerca de la presencia de capital institucional en chilenos de origen judío que ejercieron como empresarios durante ese período. De esta forma se ha recogido información en entrevistas y otras fuentes afines que den cuenta de la experiencia empresarial de chilenos de origen judío¹⁴⁷. Esta parte busca cotejar lo que dice la teoría (capital institucional) y lo que ofrecía el contexto histórico-económico en Chile entre 1930 y 1970 con información disponible acerca de la presencia de capital institucional en chilenos de origen judío que ejercieron como empresarios durante ese período.

El desarrollo de la metodología señalada anteriormente demostrará que en muchos casos los entrevistados no se encuentran familiarizados con las bases teóricas del modelo económico de la época en estudio. Dicha situación podría ser resuelta con seguimientos de las empresas fundadas por los entrevistados, lo que permitiría tener una visión más exacta de los desempeños empresariales, siendo esto, sin embargo, una tarea que excede a los fines de este trabajo.

A) Las razones del destino. El contexto y el (des)conocimiento de las reglas del juego.

En relación a este aspecto, las características o las condiciones específicas de Chile en el período de mayor inmigración judía a Chile, esto es la década de 1930, no

¹⁴⁷ Arturo Bercovich (dueño actual de tiendas Privilege Mode). Entrevista realizada el día 14 de Octubre del 2009. Duración: 64 minutos. Salo Rezepka (fundador de Inmobiliarias Rezepka). Entrevista realizada el día 24 de Septiembre del 2009. Duración: 68 minutos. Leopoldo Drexler (dueño de Laboratorios City, creador de la marca “Pamela Grant” y presidente de Laboratorios Silesia) Entrevista realizada el día Miércoles 02 de Diciembre de 2009. Duración: 56 minutos. Milan Platovsky. “*Sobre Vivir. Memorias*”. Santiago, Editorial Andrés Bello, 2002. El Mercurio. Sección economía, años 1990 – 2009. Reportajes múltiples relacionados al desarrollo empresarial de inmigrantes judíos o descendientes de estos en Chile. Principalmente “*La historia empresarial de los Bercovich, clan símbolo de la industria de la moda chilena*”. El Mercurio. Domingo 12 de Agosto de 2007; “*Los inmigrantes que forjaron el retail en Chile*”. El Mercurio. “*Alex Hites, el fundador, en primera persona*”. Lunes 5 de Mayo de 2008; y: “*Otto Kraus y la compañía que fundó hace más de medio siglo*”. Jueves 12 de Febrero de 2004.

respondieron al conocimiento que se tuviera ni del contexto ni del favorable escenario industrial. Por el contrario, en muchos casos dicha información fue ignorada por los empresarios. De hecho, el propio país significaba un escenario incierto, ya que se desconocían no sólo las condiciones específicamente económicas, sino generales de su existencia. Es por esto que las razones de la migración respondieron mas bien a las necesidades de salir de un contexto europeo sumamente complejo, y de enorme inestabilidad en todo sentido, particularmente para el pueblo judío. Frente a la pregunta de por qué radicarse en Chile particularmente, Arturo Bercovich (judío de origen ruso) señaló que “*Nadie sabía lo que era Chile y donde estaba Chile*”¹⁴⁸, realidad que es complementada por Milan Platovsky (judío de origen checo), el cual afirmó que “*...de Chile nosotros en ese momento no teníamos la menor idea*”. La explicación de la familia Kraus indica que “*...la razón que él alguna vez comentó (Otto Kraus) a sus cercanos es bastante curiosa: Su esposa era tenista y conocía los logros deportivos de Anita Lizana*”¹⁴⁹.

En segundo lugar si bien se reconoció a Chile como un contexto tranquilo y positivo para el asentamiento, en lo económico no registraron características relevantes o determinantes para el desarrollo empresarial, aludiendo por lo general a explicar dichos éxitos por las características personales, familiares y de tradición más que por las características del contexto. La única alusión que se establece entre la migración y el contexto es lo señalado por A. Bercovich, quien dijo que sus padres habrían migrado debido a que “*dijeron que aquí en Chile se podía ganar más plata más fácilmente que en Argentina*”¹⁵⁰, lo que es complementado por Leopoldo Drexler en tanto señala que “*... fue una época en que no era difícil colocar una empresa. El factor era trabajar mucho*”. Salo Rezepka señala sobre Chile que “*... yo no sabía nada, si tenía dos años, pero mis padres tampoco*”. Sin embargo, estas descripciones parecen meras generalizaciones, pues en la medida que se intenta relacionar el desarrollo de sus empresas con las políticas desarrolladas por los gobiernos de turno, y en general por las políticas de la CORFO durante la década de 1940, y en alguna medida en la siguiente se

¹⁴⁸ Entrevista a Arturo Bercovich realizada el día 14 de Octubre del 2009.

¹⁴⁹ “*Otto Kraus y la compañía que fundó hace más de medio siglo*”. Jueves 12 de Febrero de 2004. Diario El Mercurio. Jueves 12 de Febrero de 2004. Sección Economía y negocios.

¹⁵⁰ Entrevista a Arturo Bercovich. *Op Cit.*

tiende a ignorar que existían políticas especiales para el desarrollo de dichos rubros (tanto el Químico-Farmacéutico de L. Drexler, como el textil de la familia Bercovich). De hecho, frente a la evidencia de un apoyo a la industria Químico-Farmacéutica durante la década de 1940 y parte de la década siguiente (que coincide con la fundación de su empresa del mismo rubro), L. Drexler señala ignorar el trato recibido y las políticas desarrolladas durante dicha etapa, y señala tajantemente que la empresa familiar se fundó y desarrolló sin aspectos externos, sino únicamente con las características y recursos familiares.

En particular las experiencias de M. Platovsky y O. Kraus dan cuenta de cierta protección a la industria nacional en períodos específicos de esta etapa, pero sin embargo no pueden tomarse como generalizaciones de la situación acaecida, sobre todo cuando los entrevistados tienden a rechazar la eventual influencia de una gestión estatal en el proceso de formación de empresas e industrias nacionales. M. Platovsky señala que hacia finales de la década de 1940 “... se nos permitía entrar al país, pero no podíamos internar la maquinaria para fabricar perlas... Nunca entendí por qué se inventaban tantos problemas, que perjudicaban a los inmigrantes y al país”¹⁵¹, mientras que en el caso de Otto Kraus, el cual había desarrollado con relativo éxito una industria importadora de porcelanas, anteojos de sol y juguetes, esta se vio afectada a partir de 1961 debido a que el gobierno “...suspendió las importaciones de estos artículos para incentivar la industria nacional”¹⁵², lo que obligó a dicho empresario a cambiar de rubro. En el primer caso se podría aludir a la protección no sólo de la producción nacional, sino también a un control sobre la maquinaria y la producción que se quería desarrollar en el país. En segundo lugar, se alude particularmente a la protección de la producción nacional frente a la internación de producción extranjera, objetivo esencial de la sustitución de importaciones que sin embargo durante la década de 1930 no representó un objetivo esencial, dado que la escasez de divisas controlaba por si misma la importación extranjera. Por el contrario, en la década de 1940, cuando la economía ya se había recuperado, y se buscaba ampliar el número de productos industriales de

¹⁵¹ Platovsky, Milan. “*Sobre Vivir. Memorias*”. Santiago, Editorial Andres Bello, 2002. P. 299.

¹⁵² “*Otto Kraus y la compañía que fundó hace más de medio siglo*”. El Mercurio. Jueves 12 de Febrero de 2004. Sección Economía y negocios.

consumo sustituidos por la industria nacional dicha protección cobro un sentido relevante.

Por otro lado, los empresarios entrevistados dan cuenta de dos escenarios esencialmente negativos. En primer lugar, el gobierno de la Unidad Popular, en tanto “*Después [de los 60`] vinieron épocas difíciles [en donde] la situación económica del país se deterioró terriblemente*”, señalando como ejemplo que “*un muchacho me llamaba en la noche por teléfono y me insultaba por teléfono, el presidente del sindicato, me daba su nombre y todo, y me decía te queda poco allá - en la empresa -, te vamos a echar pronto. [...] Entonces era tan difícil la época de la Unidad Popular*”¹⁵³. Esta es para A. Bercovich una coyuntura negativa, la única que podría haber determinado su salida del país “*...me habría ido sí, en la época de la Unidad Popular, porque era una época terriblemente nefasta para el país, para los comerciantes, para los industriales, para todo el mundo*”, aunque reconoce que Chile ha sido, en general, un contexto favorable para las actividades empresariales, sobre todo para los inmigrantes judíos, señalando dicha época como un “paréntesis” en la historia de Chile. Para L. Drexler, si bien “*el año 75 fue un entorno bastante post-traumático, porque había sido el período en el que había estado la Unidad Popular*”, lo cierto es que reconoce mayores dificultades por aspecto organizacionales internos de la empresa más que por el deterioro económico externo. Lo único relevante para él en dicho contexto es que “*los sindicatos fueron perdiendo poder a propósito de las leyes de la dictadura*”¹⁵⁴. Esta coyuntura negativa es realizada por M. Platovsky, quien describe de mejor forma los desórdenes económicos presentados en dicho período:

“...una de las primeras medidas del gobierno de la Unidad Popular fue subir los sueldos en un cincuenta por ciento y congelar los precios de todos los productos. Como es lógico, la demanda se hinchó como un globo. Sin embargo, pronto empezaron a escasear los productos...El problema era que no había suficientes divisas para satisfacer nuestras necesidades. Ya en tiempos de Frei continuamente teníamos el problema

¹⁵³ Entrevista a Arturo Bercovich. *Op Cit.*

¹⁵⁴ Entrevista a Leopoldo Drexler realizada el día Miércoles 02 de Diciembre de 2009.

de escasez de moneda extranjera. Unas veces más que otras, siempre era engorroso conseguirla. Pero con las descabelladas medidas del gobierno de Allende el problema se agudizó. Pronto vino una inflación que comenzó a crecer en progresión casi geométrica. Se terminaron los créditos. Todo se empezó a vender al más estricto contado.”¹⁵⁵

Sin embargo, pese a la crítica que parece haber sido la experiencia de la Unidad Popular para los empresarios en general, el cambio a un régimen liberal a partir del gobierno militar *de facto* instaurado en 1973 y la profunda variación que dicho modelo suponía en relación a los gobiernos que entre 1940 y 1973 habían intentado desarrollar una experiencia industrial nacional, también supuso una complicación inicial para los empresarios. En este sentido, la familia Kraus señala que “...con el cambio de régimen económico y la fuerte apertura comercial de los primeros años del gobierno militar, las masivas importaciones hicieron inviable la fabricación de lentes”. Esto significó el abandono definitivo a una industria promovida por el Estado y, en adelante, la industria privada y la economía de mercado rigieron los destinos de la industria nacional.

En segundo lugar, la crisis de 1980-1982 es otro episodio que se impone en la percepción negativa del contexto, sin embargo se reconoce como una crisis externa, que no solamente determinó el destino económico de Chile durante esos años “*la época de la recesión del año 80, cuando hubo el cambio del dólar, y tomé decisiones equivocadas*”¹⁵⁶. Para L. Drexler esta etapa fue compleja para el desarrollo económico, en tanto “*hubo crisis mundial el año 80-82. Hubo una crisis muy grave, y obviamente que eso dificultó mucho el desarrollo empresarial*”¹⁵⁷. Sin embargo, los sujetos no reconocen la incidencia de aspectos significativos anteriores a la década de 1970, y únicamente señalan que la época anterior señaló una etapa de tranquilidad y posibilidades respecto a otros países, y básicamente a aquellos desde los cuales habían emigrado. En el caso de S. Rezepka reconoce la dificultad que significó, tanto en lo sociopolítico como en lo económico, la década de 1930 en Polonia con la ampliación del

¹⁵⁵ Platovsky, Milan. *Op Cit.* P. 401.

¹⁵⁶ Entrevista a Arturo Bercovich. *Op Cit.*

¹⁵⁷ Entrevista a Leopoldo Drexler. *Op Cit.*

poderío nazi. Justo en el sector donde su padre tenía una fábrica de confecciones (corredor de Danzig) los alemanes ingresaron con un fin netamente económico. Ello significó que tuvieron que dejar sus actividades y escapar con destino incierto.

S. Rezepka también ilustra la importancia del contexto y las reglas del juego imperantes en las actividades económicas, cuando afirma que su “...padre era textilero, o sea, hacía ropa de hombre: una fábrica de confecciones de hombres [...] relativamente importante, en la zona de Danzig”, zona que según explica “... era un corredor, que su principal actividad eran los astilleros, para fabricar barcos, y lógicamente los alemanes o el nazismo estaba interesado en ese lugar para fabricar ellos su propio astillero, y por ahí partió la guerra, haciéndose cargo de la ciudad”. Lo anterior da cuenta de un ejemplo extremo, pero significativo de cómo las características del entorno facilitan, dificultan, o simplemente impiden iniciar o sostener proyectos empresariales.

B) El concepto del trabajo como forjador esencial del éxito: modernización constante, ahorro e independencia.

Respecto al concepto de “trabajo”, Attali afirma que la tradición judía exaltaba el de tipo manual (la sociedad griega lo considera degradante), fijaba precios “justos”, limitaba los beneficios y prohibía prestar a interés (dentro de la comunidad).

La relevancia que tiene el trabajo y sus vínculos con el emprendimiento son aspectos esenciales que se mantienen en la tradición judía, y que en muchos casos, de forma inconsciente e informal son transmitidos por la educación recibida en el hogar. A. Bercovich da cuenta de la relevancia que esto tiene en el aspecto empresarial, reconociendo que la característica esencial que permite explicar el éxito de los proyectos empresariales desarrollados por su padre (Leon Bercovich, fundador de la Casa Bercovich) tiene relación con este concepto. En primer lugar, lo que mayormente destacó A. Bercovich de su padre es que este “era un hombre muy trabajador y muy empeñoso y muy ocurrente, y muy valiente”¹⁵⁸ lo que habría determinado que a pesar de

¹⁵⁸ Entrevista Arturo Bercovich. *Op Cit.*

no tener contactos y capital para desarrollar alguna actividad, pudiera lograr un éxito empresarial con los años; este tenía un gran sentido de organización “*él tenía un negocio pequeño pero un montón de vendedores que andaban por todo Chile vendiendo mercadería, y él los distribuía, y él los dirigía*”¹⁵⁹, una fe primordial en la confianza y el compromiso, y un interés constante por la innovación, que permitía evitar el estancamiento en las características de los productos desarrollados (“*era un hombre muy valiente y le gustaban las ideas nuevas*”). Agrega L. Drexler que “*nos preocupamos de (...) modernizarnos. También modernizamos la producción de los productos*”¹⁶⁰. En forma similar, la obra de Platovsky relata que al asociarse a una industria de licores, no sólo se modernizó la gestión de la empresa, sino también la presentación de algunos productos, subiendo con ello las ventas y las utilidades del negocio¹⁶¹. Dichas características son las que les permitieron –según las entrevistas realizadas para esta investigación y de acuerdo a los relatos recogidos de otras fuentes- alcanzar un cierto éxito en sus proyectos empresariales, luego de haber estado muy cerca de quiebras causadas por una gestión anterior. Estos aspectos son entendidos como un aspecto esencial en la conformación de un proyecto exitoso y A. Bercovich destacó eso como herencia esencial cuando dijo que “*esta empresa (hoy tiendas Privilege Mode) ha continuado esa enseñanza que yo tuve de mi padre: ser responsable, ser honrado y ser cumplidor*”. En el caso particular de su experiencia empresarial fueron también características informales las que sobresalieron en su formación como empresario. De este modo, los factores más incidentes en el éxito personal se relacionaron con la “*bondad, seriedad, honradez, perseverancia, mucha perseverancia, y modestia*”, características heredadas en las que la figura de la madre fue esencial, especialmente “*el ser empeñoso, el ser trabajador, el ser duro, trabajar lo más posible [...] para emprender cosas*”.

En relación a la importancia del trabajo, L. Drexler destacó otro aspecto importante en su experiencia productiva y que se relaciona al concepto de ahorro. En este sentido señala que su padre formó su primera empresa “*...con la plata que juntó,*

¹⁵⁹ *Ibíd.*

¹⁶⁰ Entrevista Leopoldo Drexler. *Op Cit.*

¹⁶¹ Platovsky, Milan. *Op Cit.* P. 309.

más la plata que junto mi mamá -que trabajaba como dependiente de farmacia-compraron una farmacia". Este aspecto no es menor, dado que pese a traer ahorros desde el exterior, al no ser estos suficientes como para emprender una actividad particular en el país, su padre habría tenido que comenzar a trabajar como obrero, teniendo que asumir a la compra de la primera farmacia la labor de "gerente, jefe, subjefe, portero, telefonista, etc." Dicha lógica se habría mantenido, de manera que el segundo negocio desarrollado por su padre en conjunto con otro judío, se habría hecho en base a "la plata que se obtuvo con la farmacia, más la plata que tenía este otro hombre". La obra de M. Platovsky destaca que pese a proceder de una familia en la cual el padre obtenía importantes recursos, "Los gastos eran los estrictamente necesarios. Se vivía como si mi padre recibiera una cuarta parte de lo que realmente ganaba" y "...a nosotros se nos enseñaba a guardar una parte en una libreta de ahorros"¹⁶².

Una experiencia similar fue la acaecida en la familia Rezepka, cuyo padre llegó con algunos ahorros desde Europa que, sin embargo, "eran insignificantes para formar o hacer algo importante en el país"¹⁶³. Con los ahorros de dicho negocio se trasladó al rubro de los cines en la década de 1960, y con los ahorros de este negocio y de la venta de estos cines algunos años después, su madre compró algunas propiedades que determinaron el sustento de la familia a la muerte del patriarca.

Este último aspecto también parece relevante y tiene relación con el concepto de trabajo desarrollado por los inmigrantes judíos en Chile. En general se observa que los inmigrantes judíos pese a tener en algunos casos estudios formales específicos, o haber desarrollado actividades comerciales de cierta relevancia en el contexto europeo del cual provenían, llegaron a Chile con la idea de surgir en cualquier sector en el que existieran posibilidades. De esta forma, en la mayoría de los casos no existió la intención inicial de forzar actividades industriales específicas, sino mas bien de insertarse inicialmente con pequeños negocios o actividades independientes generalmente adscritas al plano

¹⁶² *Ibíd.* P. 15.

¹⁶³ Entrevista Salo Rezepka. Entrevista realizada el día 24 de Septiembre del 2009.

comercial. De todas formas, frente a nuevas posibilidades laborales, en general los inmigrantes se atrevieron a desarrollar nuevas actividades y en diferentes rubros¹⁶⁴.

Se ha dejado para el final de esta sección un aspecto que ha llamado la atención en el desarrollo económico de los diversos empresarios, y que aunque no ha sido reconocido con claridad en sus respuestas, puede identificarse como una cierta lógica que los llevó a desarrollar proyectos empresariales en términos generalmente individuales. A su vez, cuando se insertaban dentro de asociaciones, estas estuvieron referidas a personas que pertenecían a su círculo de confianza que compartían una situación económica y de vida similar o finalmente por recomendación de alguien de confianza que incidía fuertemente en la decisión final. El ejemplo que más denota dicho aspecto es el descrito por S. Rezepka, en el que afirma que la vocación de independencia *“... fue una educación que me dieron mis padres, que siempre era mejor ser independiente aunque ganara menos que un remunerado, pero disponer yo de mí tiempo y de mi forma de trabajar. Y no ser dependiente....es mejor ser independiente y ganar menos que ser dependiente y ganar mucho”*¹⁶⁵. Esto expresa un arraigo a la tradición enseñada, a la educación informal desarrollada por sus padres y a los consejos que motivaban una acción independiente. En caso contrario, las relaciones económicas estuvieron referidas a relaciones de confianza directa o a través de intermediarios, quienes determinaban que acción se hallaba respaldada por una posibilidad cierta y de confianza.

C) La confianza y la importancia de la palabra en el desarrollo empresarial.

La relevancia que tiene la confianza en el desarrollo empresarial, y en general en las actividades diarias, es un aspecto que se destaca en el relato de los empresarios abordados. En general dicha característica da cuenta de un proceso que tuvo su raíz en la enseñanza informal desarrollada en el hogar y en la observación de los efectos benéficos sobre los beneficios en los negocios a largo plazo. En este sentido, A. Bercovich recalca

¹⁶⁴ Un buen ejemplo lo constituye el padre de S. Rezepka, el cual tenía, según el entrevistado, una fábrica de confecciones en Polonia, se instaló en Chile con un pequeño negocio en calle Bellavista, al tiempo compró algunos cines en Ñuñoa, y su hijo se desarrolló en el rubro inmobiliario.

¹⁶⁵ Entrevista a S. Rezepka. *Op Cit.*

la importancia del compromiso, la confianza desarrollada entre la empresa y las instituciones de las cuales depende actualmente o dependió la empresa, señalando que *“Jamás hemos dejado de pagar ni cumplir ningún compromiso que hemos tenido”*¹⁶⁶, responsabilidad que se manifiesta en las entidades bancarias que gestionan créditos, o en los proveedores que facilitan la entrega de maquinaria y productos. Todo ello, debido a los resultados que la aplicación de dichos principios ha traído sobre el nombre de la empresa, y sobre el apellido de la familia que la construyó. Esto es reconocido como una enseñanza familiar por sobre normas formales adquiridas, pues señala respecto a su padre que *“... sus consejos eran muy variados, entre ellos era la honradez, el cumplimiento de la palabra [...] las obligaciones comprometidas que había que cumplir sí o sí, la palabra, que tenía más fuerza que la escrituras: el dar la mano tenía mucho más valor que escribir un contrato.”*¹⁶⁷, y su aplicación como un aspecto esencial tanto la relación entre industria-proveedor, como entre industria-consumidor. Similar rasgo es el que reconoce S. Rezepka en el fortalecimiento del capital de su empresa y en la progresiva confianza adquirida con los clientes y con las entidades bancarias. Señala Rezepka que además de la responsabilidad, un aspecto esencial del desarrollo empresarial tiene que ver con el *“...compromiso con los clientes. Trabajar y responderle siempre a los bancos y nunca fallarle en los compromisos que hemos tenido”*¹⁶⁸.

Relacionado a lo que se ha señalado, A. Bercovich establece el ejemplo del mercado de las joyas entre judíos, en el que se realizan negocios por millones de dólares en base a la confianza y a la importancia de la palabra empeñada. Esto estaría determinado por la relevancia del prestigio en la comunidad (*“ganar prestigio vale mucho [pero] perderlo - pierdes en 5 minutos [se puede] perder la confianza en 5*

¹⁶⁶ Entrevista Bercovich. *Op Cit.*

¹⁶⁷ *Ibíd.*

¹⁶⁸ Entrevista S. Rezepka. *Op Cit.*

minutos”) ¹⁶⁹. Otro ejemplo relevante de los lazos de confianza establecidos en empresas cuyos dueños son de origen judío entrega L. Drexler cuando señala en relación a los efectos de la crisis de 1980 que “... nosotros la enfrentamos de una manera completamente distinto a lo que hicieron todos los demás empresarios. La mayoría de la parte de los empresarios despidió al 20% del personal y chao, nosotros no despedimos a nadie. Bajamos los sueldos y dijimos: cuando vuelva otra vez bonanza económica, vamos a restituir los sueldos que ustedes tenían, y lo aceptó el sindicato por unanimidad”¹⁷⁰.

D) La solidaridad, los lazos intracomunitarios y las relaciones laborales personales.

Otro aspecto esencial observado en la tradición judía tuvo relación con la importancia de la solidaridad en los lazos comunitarios y extracomunitarios. Se desarrolló la concepción esencial de la *tzedaká* (es decir la entrega de por lo menos un décimo de la producción personal), para cubrir las necesidades básicas de la comunidad como núcleo. Attali señala que parte de ese dinero se destinaba a apoyar a los más necesitados. Igualmente, se consideraba como “intolerable” la pobreza, dado que podía ser causa de desprestigio de la comunidad (lo cual se relaciona fuertemente con la concepción del trabajo que mantienen). Además, se reconocía el principio fundamental de permanecer agrupados en los lugares a los que se llegase en calidad de inmigrados, con el objeto de desarrollar una vida comunitaria, pero también con el fin de establecer relaciones interpersonales que mantuviesen el arraigo a las tradiciones comunes. Esto se

¹⁶⁹A. Bercovich cita una experiencia personal que explica dicha lógica, y que me permito citar por la claridad respecto a lo señalado: “Y es tan interesante esto del mercado de las joyas judíos, que ahí lo único que vale es la palabra – ahí no se escribe nada[...] Las transacciones se hacen por millones de dólares[...] Yo he estado presente, en una oportunidad que anduve comprando una joyita para mi señora en un mercado de las joyas en Nueva York [...] entramos a una oficina grande donde habían 3 escritorios, y uno de ellos nos empieza a atender a nosotros y el escritorio de ahí al lado llegó otro judío [...] y un paquete así grande con un cordoncillo, y se lo puso al otro [...] encima. Y habían, no sé 300 brillantes grandes, [...] y el otro empezó a abrir y de repente el otro – yo estaba al lado - [...] el más viejo le dice: si, 350 debe haber más o menos [...] el otro le dice: ¿y qué término medio de quilate es? Yo creo que el termino medio de quilate es 2,5 (ya es grande 1 quilate, un brillante de 2,5 es muy grande). Entonces le dice ¿Cuánto?, 1 millón 700 mil ¡dólares!, entonces le dice: ¡tú estás loco! a ver ¿está todo lo que tú dices? si, te doy 1 millón 300 - yo estaba escuchando -, le ofreció 1 millón y medio y le dijo ya OK chao, ¿Cuándo me lo pagas? – que sé yo días después – OK, chao - lo guardó, abrió el cajón y lo metió adentro y el otro se fue. Y terminó la transacción por 1 millón y medio de dólares.

¹⁷⁰ Entrevista a L. Drexler. *Op Cit.*

manifestó constantemente a través de sociedades comerciales desarrolladas entre los miembros de un núcleo en contextos específicos. Aunque dichas asociaciones pueden ser desarrolladas por cualquier grupo humano, en el caso judío, las relaciones sociales construidas por las comunidades en muchos casos preexistían a los nuevos asentamientos. En este sentido, los primeros años del desarrollo de una importante comunidad judía en Chile dieron cuenta además de la consolidación de lazos intensos que facilitaron el establecimiento de muchas industrias y empresas, en que el capital se mezcló y las ganancias fueron redistribuidas en proporción al aporte desarrollado en el inicio. Con el pasar de las décadas, aparentemente a partir de la década de 1970, y particularmente con el establecimiento del régimen militar y el desarrollo de un nuevo modelo económico de corte liberal con un mercado abierto, la relación establecida entre las capacidades transmitidas y los desempeños finales pareció cesar, pasando a adquirir un carácter más general dentro de sociedades comerciales y se alejó de lo netamente comunitario que había sido en las primeras décadas de inmigración.

En segundo lugar, destaca la importancia de la solidaridad expresada en las relaciones al interior de la empresa, sobre todo en la relación empleado-empleador. La importancia entregada a esta relación en los empresarios judíos es un aspecto que sobresale, en la medida que –según su percepción– es lo que propicia, en el mediano y largo plazo, mejores resultados. A. Bercovich señala que “...nos demoramos bastante en tomar a alguien, y somos muy exigentes en su rendimiento y en su honorabilidad. A la primera falla, salen de aquí en forma inmediata”, lo que agrega que es por esa razón que tiene empleados trabajando con él desde 40, 30, 15 y 10 años. Así, el rol del trabajo y de la confianza adquiere un sentido esencial. Esto es lo que enfrentó L. Drexler, al asumir la empresa, cuando se vio en la necesidad de refundarla al “dejar pura gente con la que yo tuviera la certeza de que era gente con la camiseta puesta”¹⁷¹, debido a que tenía muchos ejecutivos que “eran frescos, sinvergüenzas”. Sobre la famosa empresa de juguetes de O. Kraus se señala que “...mientras estuvo a la cabeza de la empresa, se le recuerda como un jefe cercano a sus empleados.”¹⁷². Lo anterior indica que la relación empleador-empleado no era una relación determinada por una diferenciación importante

¹⁷¹ *Ibíd.*

¹⁷² El Mercurio. Jueves 12 de Febrero de 2004. Sección Economía y negocios.

entre ambos, sino que por el contrario, en general se intentaba establecer lazos importantes capaces de reducir los costos de transacción generados por las malas relaciones entre estos dos rangos. Por el contrario, se perseguía generar ganancias para la empresa considerando a cada empleado como parte de un único conglomerado. Esto es parte de un modelo de negocios familiar derivado de una fuerte tradición patriarcal y que fue desarrollado por muchos empresarios de diversos orígenes, entre los que se destacaron los semitas –árabes y judíos. Señala A. Bercovich que “...*siempre me ha gustado trabajar en equipo, siempre [considero importante] la opinión de las personas, [de] quien sea, cuando me da una opinión, esa opinión si la encuentro valadera, no importa que me la de el chofer del camión o me la de mi gerente. También es importante si la idea es buena, de donde venga no importa*¹⁷³”.

A modo de ejemplo, L. Drexler señala la relevancia que estas relaciones significan para el desarrollo empresarial, de lo cual dio cuenta cuando se refirió a los arreglos desarrollados con los trabajadores durante la crisis financiera de 1982, cuando se alcanzó un acuerdo con los trabajadores para bajar los sueldos sin despedir a ningún empleado.

En definitiva, si bien los empresarios de origen judío no reconocen en el entorno económico y político grandes incentivos positivos o negativos en sus desempeños empresariales, cada uno de ellos atribuye una importancia suprema a la educación, sobre todo informal, en tanto su aplicación cotidiana es capaz de generar beneficios reales, en la medida que promueve condiciones favorables que normalmente escasean. Dicha educación es atribuida a la tradición y a la importancia que ciertos valores y creencias ocupan dentro del judaísmo. La transmisión informal (tanto de la madre como del padre), de la importancia de la confianza, la solidaridad, el respeto, el trato trabajador-empresario basado en la confianza, la importancia de la palabra empeñada, entre otros, representa una base fundamental en la conformación de una empresa. En este sentido, si bien la educación formal (escuela, universidad, etc.) tendrían una importancia específica en la formación técnica, no sería tan relevante en el desarrollo de proyectos

¹⁷³ Entrevista Bercovich. *Op Cit.*

empresariales, lo que A. Bercovich manifiesta a través de su abuelo, el cual “...era un hombre con tremenda educación, pero no sabía ganar plata”¹⁷⁴.

Finalmente, los empresarios pesquisados en entrevistas y otras fuentes reconocen en Chile un escenario favorable, agradecen la política de puertas abiertas dirigida a sus antepasados y solamente en casos extremos se detienen a dar cuenta de un escenario negativo. Es el caso del gobierno de la Unidad Popular y todas las consecuencias que acarreó para la actividad empresarial. Sin embargo, la relevancia que se entrega a ese entorno tampoco implica una lectura totalmente negativa pues también se considera que dichos escenarios pueden ser concebidos como incentivos para nuevos negocios “*hasta en la época más mala se ha creado empresas, y a veces ocurre precisamente que la época más mala son [sic] la mejor*”.

¹⁷⁴ *Ibíd.*

CONCLUSIONES

La calidad de las instituciones no depende únicamente de la naturaleza de dichas normas, sino también de sus métodos de cumplimiento y de sus costos derivados. Lo anterior determina que conductas “imperfectas” en muchos casos se sobreponen al marco legal desarrollado con el fin de mejorar dichas conductas.

Se ha comprobado, en primer lugar, la incidencia que el contexto europeo y mundial tuvo en la realidad chilena en la década de 1930, y como progresivamente, los efectos de dicha crisis fueron determinando el declive de la economía nacional. Se ha visto como la crisis de 1929 dio cuenta de una crisis estructural en el modelo de crecimiento nacional e hizo resurgir el ideal de desarrollo planificado desde el Estado, que ya se había considerado en la década de 1920 para superar las crisis cíclicas causadas por un sistema liberal. De esta forma, surgió progresivamente el afán de generar desde el Estado un marco legal capaz de solventar un desarrollo económico basado en el fortalecimiento de la actividad industrial y el “desarrollo hacia adentro”. Esto significó, en primer lugar, que las instituciones económicas en Chile (y las reglas del juego) estuvieron forzadas a transformarse por el contexto socio-político y económico creado por una crisis externa (1929). Sin embargo, el desarrollo de un proceso de desarrollo económico nacional proteccionista no significó que este sistema no se viera afectado por las fluctuaciones internacionales. Por el contrario, durante la década de 1940 el sistema nacional se encontró determinado por la negativa coyuntura económica mundial generada por el desarrollo de la Segunda Guerra Mundial. Aunque esto favoreció un rápido desarrollo de la sustitución de las importaciones, también significó que durante la década de 1950, producto de la estabilización de la situación externa, la demanda chilena decayó y el crecimiento se vio estancado. Junto a ello, la inflación que se desarrolló durante esta década consumió el incipiente desarrollo, lo que en la práctica se tradujo en el decaimiento de la participación estatal en el proceso productivo nacional, por el cual transformó progresivamente su rol empresarial en una meramente planificador.

También se ha visto como dos factores elementales centrales de la economía y la política mundial se mezclaron en la década de 1930 produciendo importantes

consecuencias a nivel local. En primer lugar, la violenta caída de las exportaciones obligó a cuestionar el modelo primario-exportador y llevó a desarrollar un modelo de industrialización sustitutiva que recuperara el crecimiento económico. En segundo lugar, el clima político europeo llevó a que numerosas familias judías se vieran en la obligación de emigrar a diversos países. Aunque Chile no fue un destino importante, su tranquilidad y su apertura favorecieron una inmigración de cierto volumen. Esto explica el crecimiento de la comunidad judía chilena en este período. De esta forma, durante la década de 1930 en Chile, se conjugaron variables que propiciaron un escenario propicio a la inmigración judía, que buscaba elementos mejor preparados y que terminó atrayendo a personas con cierta experiencia empresarial previa. El clima político chileno, aunque inestable hasta 1933, posteriormente se mostró favorable, en tanto el Estado progresivamente fue desarrollando un mayor compromiso con la actividad empresarial y fomentó diversas actividades productivas. De esta forma, la principal inmigración judía a Chile se insertó en un proceso excepcional en la historia económica de Chile, que favoreció la integración en la estructura productiva.

Ahora bien, los inmigrantes judíos que poseían estudios técnicos o que lograron desarrollar actividades empresariales facilitadas por el contexto local, normalmente de tipo familiar, pudieron insertarse con cierta facilidad en el contexto chileno, desarrollando desde la década de 1940 actividades industriales de mediana y de alta importancia, ligadas generalmente a las áreas productivas que el Estado quería fomentar. Esto es lo que explica el relativo éxito de los inmigrantes judíos en dicha etapa. Lo anterior, sin embargo, no quedó registrado en el inconsciente de dichos empresarios, quienes no reconocieron un fomento estatal a sus actividades, aunque adquirieron una idea bastante positiva del contexto chileno, aunque a nivel general.

Sin embargo, otra explicación dice que si bien los marcos legales no fueron o no son reconocidos por los empresarios como influyentes en su éxito, si identifican aquellos factores informales que fueron determinantes en la reducción significativa de sus costos de transacción. En particular, se ha destacado el rol esencial de cuatro áreas determinantes en los resultados de la actividad empresarial. En primer lugar la actitud frente al trabajo, ligada generalmente a una tradición empresarial ligada a los valores aprendidos en el hogar, que habla de aspectos abstractos tales como el esfuerzo y el

empeño, pero también de otros más notorios, como el ahorro, el valor de la independencia laboral y la importancia de la modernización en los negocios como factor esencial en el éxito empresarial. En segundo lugar, se ha observado el protagonismo asumido por el concepto de confianza. Dicho aspecto parece un elemento esencial de la formación normativa de los lazos comunitarios heredados por la tradición a partir de la experiencia histórica, y parece mantenerse en el desarrollo empresarial en cuanto se expresa en las relaciones que se establecen entre el empresariado y sus financistas y proveedores, donde aparece como esencial el valor de la palabra y el compromiso. Finalmente, un tercer aspecto que considero esencial en la obtención de beneficios tiene que ver con la actitud solidaria generada a partir de la actividad comunitaria, pero sobre todo, a partir de los lazos que se intenta generar en las relaciones laborales de sus empresas. Dicha característica parece ser una extensión de los rasgos propios de la comunidad hacia el exterior, entendiéndose que tienden a generar mejores resultados, particularmente a través del compromiso y la entrega entre trabajador y empleador. Esto último, denota un intercambio informal positivo tanto para el trabajador como para el empleado. Lo anterior también da cuenta de la dificultad para separar los diferentes capitales (Humano, Social e Institucional) a la luz de la experiencia y de los resultados. Por el contrario, resulta más factible y provechoso analizar como en su interrelación y contacto, explican sus resultados económicos en relación a otros grupos.

Por otro lado, aunque las medidas de fomento productivo establecidas desde 1938 fueron relevantes, no son reconocidas por los empresarios judíos considerados como un factor determinante en el éxito de sus actividades específicas. Ellos intuyen que los factores esenciales de su éxito radican más bien en capacidades adquiridas familiarmente, que les generaron ventajas relativas frente a otros empresarios. En este sentido, el Capital Humano forjado al interior de la familia, en la inversión en enseñanza formal e informal, en conjunto con los lazos económicos intracomunitarios son aspectos, que a la luz de las entrevistas, aparecen más relevantes que el entorno a la hora de examinar sus resultados.

Así y todo, los entrevistados reconocen que el entorno fue una limitante para ciertas actividades empresariales y productivas, aunque dan a entender que un entorno tiene que presentarse demasiado negativo (por ejemplo Chile 1970-1973, o Chile 1980-

1982) como para determinar resultados claramente negativos. Consideran incluso que entornos macroeconómicos negativos, con reglas del juego formales e informales medianamente negativas, pueden constituirse en un medio positivo, en tanto estimulan la aparición de actividades con nuevas dinámicas, tecnologías y saberes.

Por lo anterior, se puede señalar que aunque el Capital Institucional formal no parece de gran relevancia en el inconsciente de los empresarios judíos en la realidad chilena estudiada, es posible percibir que el entrelazamiento de estas reglas del juego virtuosas con un Capital Humano y Social avanzado tuvo algo que decir en el desarrollo de sus actividades económicas. En el fondo lo que se comprueba es que un entorno positivo -si bien se encuentra determinado desde su base por los incentivos generados desde el Estado, o desde las instituciones estructuradas como hegemónicas- depende fuertemente de la estructurada desarrollada informalmente por los individuos, esto es, medios de confianza, cumplimiento de la palabra, noción de trabajo y esfuerzo personal, importancia del ahorro y la modernización, relaciones laborales, justicia en el trato empleado-empleador, etc. De esta forma se denota que un escenario positivo no depende únicamente de la estructura normativa, sino también de normas y capacidades endógenas, que pueden generar comportamientos y resultados muy disímiles.

ANEXOS.

A) Formulario de entrevista aplicado a empresarios de origen judío:

Preguntas básicas y complementarias.

A) Primera generación o inmigrantes directos:

1. ¿Cómo era su vida en el de salida? ¿a qué se dedicaban?

1.a-¿Quiénes componían su familia? (Número-Integrantes/Ocupación-Nivel de Estudios Alcanzado/Roles o Funciones)

2. ¿Qué importancia se daba a la educación en su familia?

3. ¿Qué rol cumplía su madre y las mujeres en gral, en la enseñanza en sentido amplio?

3.a ¿Cómo era la relación con su madre? (recuerdos sobre sus enseñanzas, consejos, regaños, etc.)

3.b ¿Qué influencias tuvo su madre en la Formación de Hábitos, Valores y Autoaprendizaje en usted?

3.c ¿Qué funciones desempeñaba su madre tanto en el hogar como en la comunidad judía local?

4. ¿Qué Vínculos Tenía Su Familia Con Otras Familias Judías Y La Comunidad Judía Del Lugar?

4.a. ¿Formó parte de alguna comunidad judía en su país de origen? ¿Sigue perteneciendo a alguna de ellas (Chile)?

5. ¿Aprendió en su familia algunos valores y normas con impacto económico que le fueron útiles en su vida?

5.a. ¿Qué valores y tradiciones judías se practicaban y practican en su familia?

5.b ¿Qué enseñanzas recibió de su familia sobre: el Trabajo, Dinero, Ahorro, Deber, Honor y la Palabra Empeñada?

5.c. ¿Qué valor le da usted a las reglamentaciones propiamente de la comunidad, o las tradiciones existentes al interior de ella tanto en su vida personal como en los negocios? Relación religión-economía.

6. ¿Hasta qué punto estas normas eran adaptadas en la práctica?

7. ¿qué le motivó a partir?

7.a. ¿Influyeron las características del entorno económico, social y político en su salida de dicho lugar?

8. ¿En qué medida los contactos con otras familias judías le fueron útiles para organizar el viaje y asentarse en Chile los primeros años?

8.a. ¿Era Chile su destino principal? ¿Que aspectos determinaron la elección?

8.b. ¿Estuvieron determinadas sus primeras actividades al conocimiento familiar del rubro, o más bien a las posibilidades que les ofrecía el entorno?

8.c. ¿El grado de confianza que se da entre su familia y sus socios varía?

9. El ambiente general que encontró en Chile, ¿Le ayudó o le obstaculizó a realizar sus primeros proyectos?

9.a. ¿El ambiente político- económico de Chile fue un factor que consideró a la hora de establecerse en el país?

9.b. ¿Que cosas del entorno o situación económica-política de los inicios de la empresa recuerda?

9.c. ¿Cuáles fueron sus primeros pasos en el ambiente empresarial? (Chile)

9.d. ¿Considera que existieron ciertas instituciones formales, nacidas del Estado, que favorecían el emprendimiento económico en general? ¿En qué medida fueron relevantes para el emprendimiento de un negocio personal o familiar, y en qué medida se relacionaban con el sector al que usted se quería dedicar?

9.e. ¿Qué factores favorecieron o impidieron sus proyectos empresariales?
(contexto político-económico)

9. f. ¿Qué incentivo sintió usted para invertir en Chile, o desarrollar una empresa en el país? ¿O fue simplemente una cuestión de carácter lógico?

9.g. ¿Qué influencia tiene en la economía, el sistema político y las características de la sociedad a la hora de desarrollar y sostener un negocio?

10. ¿Hasta qué punto lo que heredó como valores, normas y contactos en su familia le sirvieron en sus proyectos posteriores?

10.a. ¿El rubro que desarrolló su negocio era parte de una tradición familiar, basado en un conocimiento personal previo en ese sector, o fue una iniciativa marcada por las necesidades observadas en el país, la región o el sector donde usted estaba asentado?

B) Supervivientes SHOA

1. ¿Cómo era su vida antes que comenzaran las restricciones a su familia?

Se repiten preguntas 2, 3, 4, 5 y 6

7. ¿Qué le llevó a elegir Chile para residir después del Holocausto?

8. ¿Cómo logró llegar a Chile?

9. ¿Cómo logro sobreponerse al trauma e intentar empezar nuevas actividades empresariales?

10. ¿El medio chileno actuó como estímulo o como obstáculo a ello?

C) 2da, 3ra y 4ta Generación

1. ¿Cómo fue su infancia y juventud al interior de su familia?

1.a. ¿Por qué la primera generación de su familia eligió Chile como destino? ¿Que le contaron sobre eso? ¿Como lo sintió?

1.b. Si le hubiese tocado elegir a usted ¿En qué aspectos se hubiera fijado antes de decidir?

Se repiten preguntas 2, 3*, 4, 5 y 6

* Se agrega a pregunta 3 :

3.a. ¿Su *madre* participó en la empresa familiar? ¿Cómo?

3.b. ¿Dónde y cómo conoció a su *esposa*? ¿Participa en la empresa familiar?
¿Cómo?

3.c. ¿Cómo es la relación con sus *hijas*? ¿Tienen algún cargo en la empresa familiar?

3.d. ¿Cómo era la relación con sus *hermanas*, qué funciones cumplían en el hogar y en la empresa familiar?

7. ¿En qué medida sus lazos con otras personas y familias de origen judío le ayudaron a iniciar sus proyectos empresariales?

7.a ¿Su empresa es familiar? ¿Tiene otros socios fuera de este círculo?
¿Quiénes?

7.b De su experiencia personal, ¿Cuál cree que son los conocimientos y/o destrezas que pudieron influir en sus decisiones a la hora de formar una empresa?

7.c ¿Cree usted que la cohesión familiar que se percibe en las familias judías es un elemento importante para el emprendimiento económico?

7.d ¿Cree usted que una empresa familiar tiene el problema de “estancarse” sino intervienen o incorporan agentes externos (socios)?

8. ¿Hasta qué punto los valores y normas que aprendió en su familia le ayudaron a sacar adelante sus proyectos empresariales, desde los primeros hasta los más recientes?

9. ¿Los conocimientos aprendidos en su familia le ayudaron o inhibieron su posterior desarrollo como empresario?

10. ¿El ambiente que se dio en Chile cuando ud. se iniciaba como empresario, le favoreció o le inhibió?

10.a. ¿Por qué se quedó radicado en Chile?

10.b ¿Qué piensa usted de la economía chilena actual?

10.B. ¿Cuáles cree usted que son los factores externos que inciden en el levantamiento de una empresa?

10.c ¿Cuáles son para usted los elementos que impiden que empresas chilenas alcancen mayor competitividad respecto a otras?

10.d ¿Se considera exitoso?

(Para mujeres emprendedoras)

a. ¿Ha sido víctima de algún tipo de discriminación a nivel familiar, comunitario o del país de acogida?

b.¿Se siente con una doble exigencia al ser mujer empresaria y madre judía en la sociedad actual?

c.¿Cree ud que sus hijas actualmente tienen mayores oportunidades de emprendimiento que las que ha tenido usted?

d. ¿Qué elementos (creencias, valores, etc.) cree ud. que recogió de su familia de origen?

B) Ficha biográfica del entrevistado.

1. Nombres y apellidos:

2. Dirección y Teléfono Particular:

3. Dirección y Teléfono Comercial:

4. E-Mail:

5. Fecha y Lugar (ciudad, país) de Nacimiento:

6. Estado Civil:

7. Estudios:

8. Profesión desempeñada:

9. Actividad actual:

10. 1ª empresa que fundó o en que participó:

11. Año de Fundación:

12. Razón Social de la 1ª empresa fundada:

13. Otras empresas o sociedades en que ha participado:

C) Ficha de grabación de entrevistas:

Entrevista N°:		
Nombre:		
Dirección:		
Lugar de entrevista:		
Entrevistador:		
Fecha y duración:		
Primera Sesión		
Segunda Sesión		
CD/Cinta cassette	Págs. De transcripción	Notas
.....
.....
.....
.....
Cesión intelectual:		
Restricciones de acceso:		

D) Acta de donación al archivo memoria de la inmigración judía a Chile. Centro de Estudios Judaicos. Universidad de Chile.

Nombre del donante:

Dirección:

El abajo firmante con esta acta cede, transfiere y da sin ningún tipo de restricción al Archivo de la Memoria de la Inmigración Judía a Chile, (AMIJCH) perteneciente al Centro de Estudios Judaicos de la Universidad de Chile, todos los derechos legales, título e intereses sobre la propiedad descrita a continuación, incluyendo cualquier copyright u otros derechos literarios que el donante podría poseer de dicha propiedad. El abajo firmante, siendo el propietario legal o el representante autorizado del propietario legal de dicha propiedad, con esta acta certifica la legal transferencia de dicha propiedad al Archivo de la Memoria de la Inmigración Judía a Chile, localizado en el Centro de Estudios Judaicos de la Universidad de Chile. El título de dicha propiedad pertenecerá en adelante al AMIJCH sin ninguna restricción.

Fecha:

Firma del Donante:

Título del Proyecto:

Descripción:

Con esta acta el AMIJCH, perteneciente al Centro de Estudios Judaicos de la Universidad de Chile, acepta como una donación sin restricción la propiedad descrita y se compromete a administrarla de acuerdo con el reglamento establecido.

Fecha:

Firma de representante del AMIJCH:

BIBLIOGRAFÍA

I.- Artículos:

- ✓ Arensburg, Isidoro. “*Visión de la colectividad judía en Chile*”. En Revista Judaica. Año X. Nº 115. Buenos Aires, Enero 1943.
- ✓ Böhm, Günter. “*Cuatro siglos de presencia judía en Chile*”. En Revista chilena de humanidades N 4. Santiago, Facultad de Filosofía, humanidades y educación. Universidad de Chile, 1983. P. 93-107.
- ✓ _____ . “*Inmigración judía a Chile durante el siglo XIX*”. En Revista chilena de humanidades. Nº 1. Facultad de Filosofía, humanidades y educación. Universidad de Chile. Santiago, 1982. P. 69-76.
- ✓ “*Chile y el problema inmigratorio. Entrevista a Abraham Ortega*”. En Revista Judaica. Año VI. Nº 71. Buenos Aires, Mayo 1939. P. 193-194.
- ✓ Drake, Paul. “*La misión Kemmerer a Chile: Consejeros norteamericanos, estabilización y endeudamiento, 1925-1932*”. En Cuadernos de Historia Nº 4. Departamento de Ciencias históricas, Universidad de Chile. Julio 1984. Pp. 31-60.
- ✓ Levy, Robert. “*El verdadero aporte judío a la economía chilena*”. En Revista Judaica. Año XIV. Nº 166. Buenos Aires, Mayo 1948.
- ✓ Resnick, Salomón. “*La vida judía en Chile*”. En Revista Judaica, Año III. Nº 29. Buenos Aires, Noviembre 1935.
- ✓ Tapia Adler, Ana Maria. “*Espiritualidad y cotidianeidad en la vida judía*”. En X jornadas interdisciplinarias “Religión y Cultura” “Cotidianeidad y espiritualidad en las culturas”. Santiago, Facultad de Filosofía y Humanidades, Universidad de Chile, 2004. Pp. 39-46.
- ✓ Zumbado, Carla. “*Desarrollo y capital social: Redescubriendo la riqueza de las naciones*”. En: Revista Instituciones y Desarrollo. Barcelona, Instituto Internacional de Gobernabilidad de Cataluña. Edición Especial Nº 8/9. mayo 2001, 1998.

II.- Documentos:

- ✓ CELADE. “Chile. XI Censo de Población (1940)”. Febrero 1946.
- ✓ CORFO. “Plan de fomento industrial aprobado por el consejo de la corporación el 22 de septiembre de 1939”. Santiago, Imp. y Lito Universo S.A. 1939.
- ✓ Dirección General de Estadística. “Censo de población de la Republica de Chile, levantado el 15 de diciembre de 1920”. Santiago, Soc. Imp. y litografía Universo, 1925.
- ✓ _____ . “Resultados del X censo de la población efectuado el 27 de noviembre de 1930 y estadísticas comparativas con censos anteriores”. Santiago, Imp. Universo, 1931.
- ✓ Instituto Nacional de Estadística. “Censo de población 1960. Resumen País”. Santiago, Dirección de Estadísticas y Censos, 1960.
- ✓ _____ . “XIV Censo de población y vivienda: 1970. Total País”. Santiago, 1970.
- ✓ “Discurso pronunciado por Don Pedro Aguirre Cerda el 19 de diciembre de 1934 en la junta central del partido, al asumir la presidencia del Partido Radical”. En “Una carta y un discurso del presidente del Partido Radical don Pedro Aguirre Cerda”. Imprenta La Republica. Santiago.
- ✓ “Memoria presentada al Supremo gobierno por la comisión central del Censo”.1907.
- ✓ Servicio Nacional de Estadísticas y Censos. “XII Censo general de población de vivienda levantado el 24 de Abril de 1952”. Tomo I: Resumen del País. Santiago, 1952.

III. Entrevistas:

- ✓ Arturo Bercovich. Entrevista realizada el día 14 de octubre del 2009. Duración: 64 minutos.
- ✓ Leopoldo Drexler. Entrevista realizada el día Miércoles 02 de Diciembre de 2009. Duración: 56 minutos.

- ✓ Salo Rezepka. Entrevista realizada el día 24 de Septiembre del 2009.
Duración: 68 minutos.

III.- Libros:

- ✓ Agar Corbinos, Lorenzo. “*Árabes y judíos en Chile: Apuntes sobre la inmigración y la integración social*”. Documento digital integro disponible en <http://www.dialogochile.cl/documentos/paper%20arabes%20y%20judios%20Chile%20050405.pdf>. Ultima visita 30 noviembre 2009
- ✓ Aguirre Cerda, Pedro. “*El problema industrial*”. Santiago, Prensas de la Universidad de Chile, 1933.
- ✓ Aguirre Silva (Ed.). “*Epistolario de Pedro Aguirre Cerda (1938-1941)*”. Santiago, LOM, 2001.
- ✓ Aylwin, M; Et al. “*Chile en el siglo XX*”. Santiago, Editorial Planeta, 1990.
- ✓ Aldcroft, Derek. “*Historia de la economía europea 1914-1980*”. Barcelona, Editorial Crítica, 1989.
- ✓ Arellano, José Pablo. “*Políticas sociales y desarrollo. Chile 1924-1984*”. Santiago, CIEPLAN, 1985.
- ✓ Armesto Sánchez, Julio. “*Crónica. Textos y documentos de historia contemporánea*”. Barcelona, Editorial Vicens-vives, 1987.
- ✓ Astudillo, Tulio. “*Cenizas y esperanza. Biografía de David Feuerstein. Vivencias de un sobreviviente del holocausto judío*”. Santiago, Talleres Gráficos Ivros, 2002.
- ✓ Attali, Jacques. “*Los judíos, el mundo y el dinero. Historia Económica del pueblo judío*”. Buenos Aires, Fondo de cultura Económica, 2005.
- ✓ Becker, Gary. “*El Capital Humano: Un análisis empírico referido fundamentalmente a la educación*”. Madrid, Editorial Alianza, 1983.
- ✓ Böhm, Günter. “*Historia de los judíos en Chile*”. Santiago, Editorial Andrés Bello, 1984.
- ✓ _____ . “*Vida judía en Chile y en Perú durante el siglo XIX*”. Jerusalén, Separata de "Judaica latinoamericana: Estudios Histórico-sociales.",

1988.

- ✓ Cipolla, Carlo M. *“Entre la historia y la economía: introducción a la historia económica”*. Barcelona, Editorial Critica, 1991.
- ✓ _____ . *“Historia económica de Europa”*. Tomo 6. Primera parte: *“Economías contemporáneas”*. Barcelona, Editorial Ariel, 1980.
- ✓ CORFO. *“20 años de labor. 1939-1959”*. Santiago, Corporación de Fomento de la Producción Chile, 1959.
- ✓ Cruz Coke, Ricardo. *“Historia electoral de Chile: 1925-1973”*. Santiago, Editorial Jurídica, 1984
- ✓ Encyclopeda Judaica. (17 vols), Jerusalem, Keter Publishing House, 1971-1982.
- ✓ Ferrando Puig, Emili. *“Fuentes orales e investigación histórica”*. Barcelona, Ediciones del Serbal, 2006.
- ✓ Fukuyama, Francis. *“Confianza (Trust)”*. Traducción de Dorotea Placking de Salcedo. Madrid, Atlántida, 1996.
- ✓ Galbraith, John K. *“El crac del 29”*. Barcelona, Editorial Ariel, 1989.
- ✓ Hobsbawm, Eric. *“Historia del siglo XX”*. Buenos Aires, Editorial Crítica, 1999.
- ✓ Johnson, Paul. *“La historia de los judíos”*. Buenos Aires, Ediciones Vergara, 2003.
- ✓ Kedourie, E. (ed). *“Los Judíos de España. La Diáspora sefardí desde 1492”* España, Editorial Crítica, 1992.
- ✓ Lagos Escobar, Ricardo. *“La Industria en Chile: Antecedentes estructurales.”* Santiago, Instituto de Economía. Universidad de Chile, 1966.
- ✓ Marshall, Alfred. *“Principios de Economía: un tratado de introducción”*. Madrid, Editorial Aguilar, 1963.
- ✓ Matus, Mario. *“Tradición y Adaptación: Vivencia de los Sefaradies en Chile”*. Santiago, Universidad de Chile y Comunidad Israelita Sefardí de Chile, 1993.
- ✓ Muñoz G., Oscar. *“Crecimiento industrial de Chile.1914-1965”*. Santiago, Instituto de Economía y Planificación. Universidad de Chile, sin fecha de impresión.
- ✓ North, Douglass C. *“Estructura y cambio en la historia económica”*. Madrid Editorial Alianza, 1984.

- ✓ North, Douglass. *“Instituciones, cambio institucional y desempeño económico”*. México, Fondo de Cultura Económica, 1993.
- ✓ Ortega, Luís. “Et al”. *“CORFO. 50 años de realizaciones. 1939-1989”*. Santiago, Departamento de Historia. Facultad de Humanidades. Universidad de Santiago de Chile, 1989.
- ✓ Parker, R.A.C. *“El siglo XX. Europa 1918-1945”*. México, Editorial Siglo Veintiuno. Colección Historia Universal, 1991.
- ✓ Peyrefitte, Alain. *“La sociedad de la confianza”*. Santiago, Editorial Andrés Bello, 1996.
- ✓ Platovsky, Milan. *“Sobre Vivir. Memorias”*. Santiago, Editorial Andrés Bello, 2002.
- ✓ Prats i Català, Joan. *“D.C. North: Cambio Institucional, pauta de dependencia y desarrollo”*. Colección de Papers. PAPER N° 45. Instituto internacional de Gobernabilidad. (Texto integro disponible en www.iigov.org)
- ✓ _____. *“El progreso no es lo que era: fundamentos institucionales para un país en riesgo”*. En *“El desarrollo posible, las instituciones necesarias (Diagnósticos institucionales)”*. La Paz, Plural - Institut internacional de governabilitat. IIG, 2004.
- ✓ _____. *“Instituciones y desarrollo en América Latina ¿Un rol para la ética?”*. Instituto Internacional de Gobernabilidad. www.iigov.org.
- ✓ _____. *“Integración Económica y gobernabilidad”*. Instituto Internacional de Gobernabilidad. www.iigov.org.
- ✓ Putnam, Robert. *“Making Democracy Work. Civic traditions in Modern Italy”*. Princeton, University Press, 1993.
- ✓ Recio Palma, Ximena. *“El discurso pedagógico de Don Pedro Aguirre Cerda”*. Valparaíso, Serie de monografías históricas N° 10, Instituto de Historia, Facultad de Filosofía y educación. Universidad Católica de Valparaíso.
- ✓ Saiegh, Sebastián y Tommasi, Mariano (Comp.). *“La nueva Economía Política. Racionalidad e Instituciones”*. Buenos Aires, Editorial Eudeba, 1998.
- ✓ Salazar, Gabriel. *“Historia de la Acumulación Capitalista”*. Santiago, Editorial LOM, 2003.

- ✓ Schultz, Theodore. “*Valor económico de la educación*”. México, UTEHA, 1968.
- ✓ _____ . “*Invirtiendo en la gente. La cualificación personal como motor económico*”. Barcelona, Ariel, 1985.
- ✓ Senderey, Moisés. “*Historia de la colectividad israelita de Chile*”. Santiago, Dos Ydische Wort, 1956.
- ✓ Silva, Osvaldo. “*Breve historia contemporánea de Chile*”. Santiago, Fondo de Cultura Económica, 1995.
- ✓ Sitton, Thad. “*Historia oral: una guía para profesores (y otras personas)*”. México, Fondo de Cultura Económica, 1989.
- ✓ Tapia Adler, Ana Maria. “*Costumbres y tradiciones judías*”. Santiago, BANK LEUMI (Segunda edición revisada y aumentada), 1999.
- ✓ _____ . “*Introducción al judaísmo*”. Santiago, Documento de trabajo CEJ, Marzo 2009.
- ✓ Thorp, Rosemary. “*Progreso, pobreza y exclusión. Una historia económica de América Latina en el siglo XX*”. Washington, Banco interamericano de desarrollo. Unión Europea, 1998.
- ✓ Vial, Gonzalo. “*Historia de Chile (1891-1973)*”. Volumen I, tomo II. Santiago, Editorial Santillana del Pacifico, 1981.
- ✓ Vitale, Luís. “*Interpretación Marxista de la Historia de Chile*”. Tomo VI: “De Alessandri P. a Frei M. (1932-1964). Industrialización y modernidad”. Santiago, Ediciones LOM, 1998,
- ✓ VV.AA. “*Chile, hoy*”. Santiago, Editorial Siglo veintiuno, 1970.
- ✓ Villalobos, Sergio; *Et al.* “*Historia de Chile*”. Tomo IV. Santiago, Editorial Universitaria, 1995.

IV.- Periódicos:

- ✓ El Mercurio. Sección economía, años 1990 – 2009.
- ✓ La palabra israelita. Años 2000-2009.

V.- Revistas:

- ✓ Revista Capital. Sección reportajes y entrevistas. Varios años.

VI.- Tesis:

- ✓ López, Tania. "*Influencias Familiares en la Formación del Empresariado Judío, Chile, 1930-2009*". Tesis para optar al grado de Licenciada en Historia. Santiago, Diciembre 2009. Manuscrito aún no publicado
- ✓ Matus, Mario. "*Sefardíes en Chile. Vivencia de la inmigración y adaptación*". Tesis para optar al grado de Licenciado en humanidades con mención en Historia. Facultad filosofía y Humanidades. Universidad de Chile. Santiago. 1992.
- ✓ Silva, Paulina. "*Capital Social en familias judías, Chile 1930-2009*". Tesis para optar al grado de Licenciado en Historia. Santiago, Diciembre 2009. Manuscrito aun no publicado.