



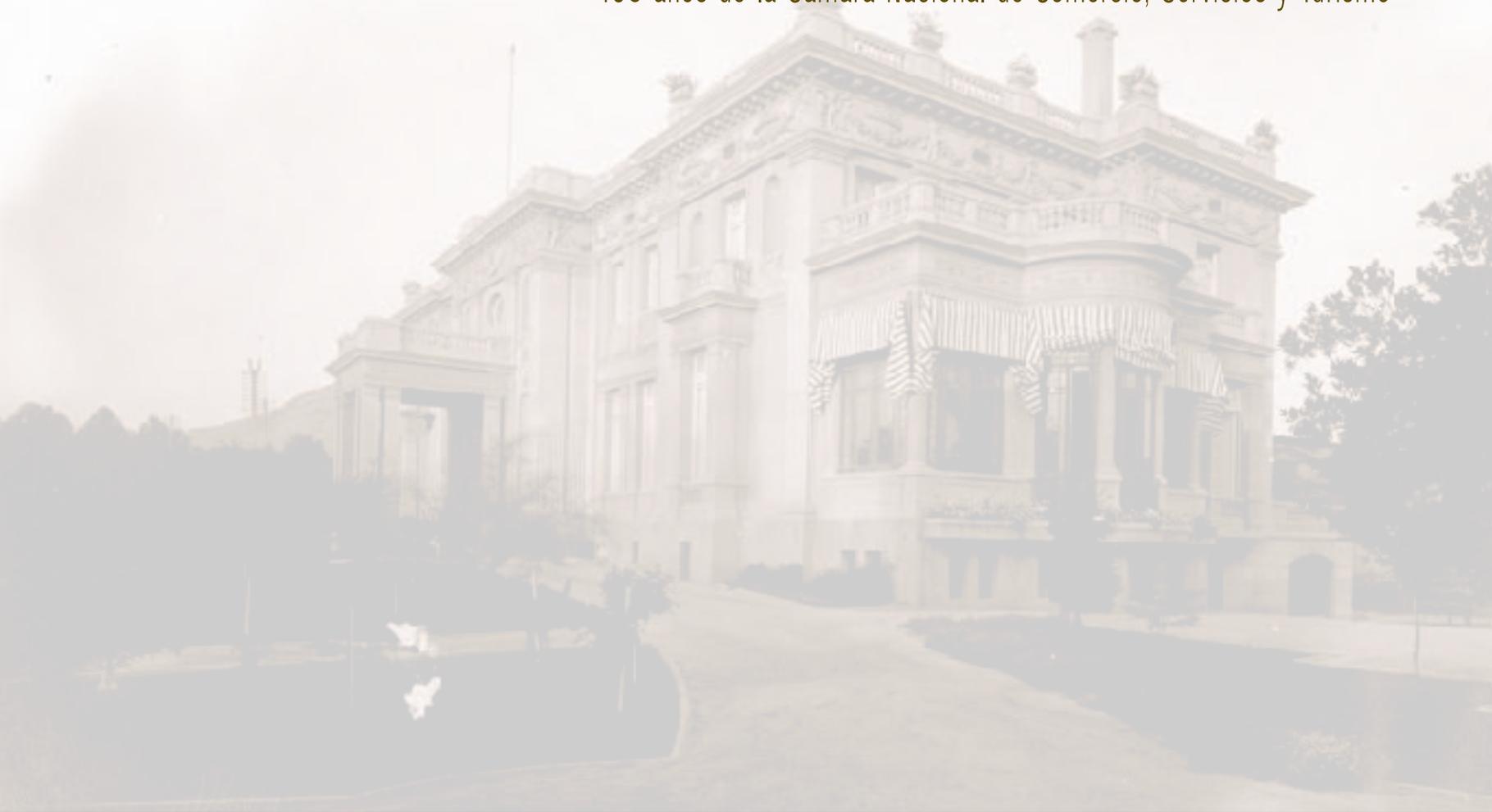
El comercio en la memoria y en el futuro de Chile

150 años de la Cámara Nacional de Comercio, Servicios y Turismo

Ediciones
Biblioteca del Congreso
Nacional de Chile

El comercio en la memoria y en el futuro de Chile

150 años de la Cámara Nacional de Comercio, Servicios y Turismo



Editores

David Vásquez Vargas
René Jáuregui Catalán

Autores

David Vásquez Vargas
Ximena Rivas Villagrán
Fernando Arrau Corominas
Juan Ricardo Couyoumdjian Bergamali
Enrique Contreras González
Carlos Cantero Ojeda

Concepción Visual

Racic Grupo Diseño

Impreso en Chile por Ograma Impresores
Julio 2008

©Biblioteca del Congreso Nacional de Chile
©Cámara Nacional de Comercio, Servicios y Turismo de Chile

Registro de Propiedad Intelectual N°172604
I.S.B.N: 978-956-7629-05-3

INDICE

Prólogo Adolfo Zaldívar Larraín	7
Prólogo Juan Bustos Ramírez	11
Presentación Pedro Corona Bozzo	15
Antecedentes sobre el comercio en Chile a fines de la Colonia David Vásquez Vargas	21
Selección de Parlamentarios, elegidos o designados entre 1811 y 1973, que han sido Comerciantes Ximena Rivas Villagrán	31
Valparaíso dentro de la “West Coast”: Centro del comercio en el siglo XIX Fernando Arrau Corominas	37
El alto comercio de Valparaíso y las grandes casas extranjeras, 1880-1930. Una aproximación Juan Ricardo Couyoumdjian Bergamali	69
Antecedentes históricos sobre el origen de la Cámara Nacional de Comercio, Servicios y Turismo de Chile Enrique Contreras González	105
Comercio Local, Comercio Global Enrique Contreras González	127
Selección referencial de normas jurídicas vinculadas con el comercio en Chile Fernando Arrau Corominas	139
Chile: una nueva mirada comercial desafíos presentes y futuros Carlos Cantero Ojeda	143



*Frontis Congreso Nacional de Chile,
Valparaíso.*

Prólogo

Adolfo Zaldívar Larrain
Presidente del Senado

Hemos querido aprovechar que la Cámara Nacional de Comercio, Servicios y Turismo de Chile cumple 150 años desde su fundación, para hacer explícitos los profundos vínculos que existen y han existido en el país entre la actividad comercial y la actividad legislativa, y con ello ofrecer un homenaje del Congreso Nacional a la Cámara Nacional de Comercio en este aniversario.

Es interesante recordar, en esta oportunidad, que la reglamentación del comercio y la convocatoria a un Congreso de Diputados estaban unidos, en el pensamiento del joven patriota Bernardo O'Higgins, que las consideraba como los primeros pasos obligados de la revolución en Chile. Asimismo, tener presente que la primera actividad normativa de la Primera Junta de Gobierno, cumpliendo con la labor legislativa del incipiente Estado, fue la dictación del Decreto sobre Libertad de Comercio.

Al igual que en ese primer Congreso Nacional de 1811, en los siguientes parlamentos destacados comerciantes han ejercido con brillo la labor parlamentaria. Deseo, en esta ocasión, rendir un especial homenaje a uno de ellos que ha sido considerado el legislador económico chileno más importante del siglo XIX, Manuel Rengifo

Cárdenas, el cual, antes de ser nombrado Ministro de Hacienda de los Presidentes Joaquín Prieto y Manuel Bulnes, había sido un hábil y respetado comerciante y también diputado por Chiloé. Más tarde fue elegido senador. Manuel Rengifo fue un pionero de la apertura de Chile al comercio internacional.

Creo que esta presencia de comerciantes en el quehacer parlamentario ha sido una de las mejores oportunidades que ha tenido la Cámara Nacional de Comercio para cumplir con uno de los objetivos buscados por aquellos 128 representantes de las diversas modalidades del comercio que se reunieron el 6 de agosto de 1858, en Valparaíso, para fundar su organización gremial. Ese objetivo, mantenido hasta hoy, es promover ante las autoridades y otras personas todo aquello que pudiera ir en bien del comercio.

La Cámara Nacional de Comercio ha definido también un segundo objetivo: dignificar la actividad comercial. Es en la realización de esta tarea donde la colaboración entre el comercio y la actividad legislativa se hace más necesaria.

Hay un nexo de igualdad entre la actividad comercial y la activi-

dad legislativa. Ambas se dan íntimamente vinculadas con la comunidad donde se desarrollan. Hablar de comercio ya supone la existencia de una interrelación social referida a bienes que toman para el intercambio la condición de mercancía. No es por nada que el término co-comercio incluye la raíz latina “*merx*” (mercancía), al igual que mercado o mercader. La actividad legislativa, por su parte, supone también la existencia de una interrelación social entre el que establece el mandato, el “*lator*” latino, y aquel que es obligado por él.

Podría decirse que uno de los objetivos de la actividad legislativa es democratizar lo comercial. A través de la legislación económica, el Parlamento, representando la soberanía popular, idealmente debiera contribuir a que el comercio permita que sea toda la comunidad la que crezca. Me parece que este es el sentido del segundo propósito fijado por la Cámara de Comercio: la dignificación de la actividad comercial.

Desde diversos puntos de vista ha sido considerada esta interrelación entre la actividad parlamentaria y el comercio y espero que la colaboración entre ambos continúe como hasta ahora, dignificando

la actividad comercial en la medida en que la reglamentación jurídica permita a los comerciantes servir cada vez de mejor manera a la comunidad en que se desarrollan.



Adolfo Zaldívar Larrain
Presidente del Senado



*Congreso Nacional de Chile,
Valparaíso.*

Prólogo

Juan Bustos Ramírez
Presidente de la Cámara de Diputados

El comercio en nuestro país ha tenido, desde la Colonia, una importancia significativa en la consolidación de nuestro Estado. A través de la distribución de bienes que satisfacen las necesidades de la población, como de bienes que demandan las empresas productivas, el comercio ha servido de intermediario entre productores y consumidores, dinamizando la economía. El comercio cumple la función de distribuir los instrumentos que requieren las empresas productoras, como las materias primas, las herramientas, maquinarias y nuevas tecnologías, y distribuir a la población los objetos de consumo individual y familiar, los que son adquiridos según sean sus subculturas y, particularmente, sus niveles de ingreso.

La otra dimensión del comercio es la internacional, que adquiere un rol principal para nuestro país porque es parte de su estrategia de desarrollo económico. A favor de esta estrategia Chile ha suscrito tratados de libre comercio y acuerdos comerciales con países de América, Europa y Asia, los que, ante los riesgos inherentes a la globalización, reducen la vulnerabilidad externa de Chile y le permiten tener relaciones comerciales privilegiadas con una gran cantidad de países, evitando la desviación de comercio y protegiendo a sectores productivos débiles ante la competencia externa.

El comercio de bienes ha ejercido una influencia positiva en nuestro país en aspectos tan concretos como la construcción de caminos, vías férreas, puertos, medios de transporte y otros que han permitido articular el territorio en un sistema nacional de conexiones que, por medio de la distribución de bienes de consumo, ha ayudado a otorgarle identidad como Nación, incluso en su fisonomía de clases sociales. Desde otra perspectiva, el comercio tiene una responsabilidad social importante ante la mayoría de la población que, por razones de una inequitativa distribución del ingreso, puede quedar al margen del acceso a bienes de consumo que le son indispensables si éstos alcanzan precios mucho más elevados que el valor de su producción.

La Cámara Nacional de Comercio, a la que el Congreso Nacional ha decidido rendir un justo homenaje con motivo de cumplir 150 años de actividad, ha llevado a cabo, durante tan extenso período, una labor fecunda en beneficio del país a través del estímulo a la actividad comercial, lo que ha hecho con una mirada integral y de futuro y con una preocupación por incorporar a los grandes, medianos y pequeños comerciantes a la asociatividad gremial del comercio. Una de las primeras iniciativas de la Cámara de Comercio fue proponer y aportar a que el Congreso Nacional dictara el

Código de Comercio en 1865. Sus puntos de vista siempre fueron considerados en la elaboración de leyes posteriores que regularon tal actividad.

Hoy, debido al impacto de las nuevas tecnologías de la información y de las comunicaciones, el comercio ha adquirido inéditas modalidades de operar. La práctica de entablar relaciones comerciales “*cara a cara*” en un espacio físico determinado y en un momento dado, está siendo sustituida por el comercio electrónico, una de cuyas características, entre otras, es la impersonalidad de la interacción, fenómeno que oculta la identidad de los actores que participan en una transacción. Esto puede ser favorable si es que ello evita discriminaciones de segmentos sociales por razones de edad, género, origen étnico u otros. O puede ser desfavorable si es que la interrelación oculta información esencial sobre los actores, impidiendo la seguridad de la transacción, particularmente en lo que se refiere a la fiabilidad y autenticidad de los datos; esto último en necesario corregir.

No obstante, el comercio electrónico es una realidad que se impone impactando en distintos ámbitos, entre ellos, en la formación técnica y profesional, dejando obsoletas las anteriores prácticas

comerciales. Entre sus características y ventajas están la celeridad de las transacciones, la diversidad de opciones que tienen vendedores y compradores ante un mercado que rompe los límites geográficos de cada país y la inmaterialidad de sus instalaciones, pudiendo dirigir sus acciones desde el ciberespacio.

El sociólogo español Manuel Castells señala que la empresa red es el modelo que mejor se adapta a la economía globalizada, lo que conduce a la desaparición de la burocracia racional tradicional del tipo weberiano. Sin embargo, otros sociólogos relativizan esta conclusión, entre ellos Henry Mintzberg, quien afirma que no existe un único modelo de burocracia, sino que varios según las características y necesidades de las organizaciones que son variantes de la burocracia tradicional.

No obstante, la realidad nos muestra que el acceso a las nuevas tecnologías y las nuevas modalidades de organización son parte fundamental del éxito de las empresas, sean de producción o de comercialización. Sabemos que la Cámara Nacional de Comercio, Servicios y Turismo de Chile, ha asumido este reto con el carácter innovador que siempre ha tenido, lo que le ha dado plena vigencia a través de sus 150 años de existencia.

Concluyo felicitando el esfuerzo conjunto realizado por la Cámara Nacional de Comercio y la Biblioteca del Congreso Nacional para que el libro que prologo sea un aporte a toda la comunidad.

A stylized, handwritten signature in black ink, consisting of several overlapping loops and lines that form a complex, abstract shape.

Juan Bustos Ramírez
Presidente de la Cámara de Diputados



*Palacio Bruna, sede de la
Cámara Nacional de Comercio,
Servicios y Turismo*

Presentación

*Pedro Corona Bozzo
Presidente Cámara Nacional de Comercio,
Servicios y Turismo de Chile.*



El destino me ha conferido el privilegio de encabezar la conmemoración de los 150 años de vida de nuestra Cámara Nacional de Comercio, Servicios y Turismo de Chile (CNC), institución que es parte de nuestra historia republicana en un eje de tiempo de tres siglos.

La CNC es la cámara de comercio más antigua de América del Sur, y su trayectoria ha sido fruto del trabajo generoso de una multitud de empresarios y dirigentes que, visionariamente, estimaron indispensable fundar, desarrollar y cuidar una institución que tiene como fundamento principal la defensa de una arraigada y profunda idea de “*libertad*”, concepto que funde en uno solo, la “*libertad*” de emprender, la “*libertad*” de ejercer el comercio, la “*libertad*” de internacionalizar un modo especial de trabajar y, en definitiva, la “*libertad*” de obtener los justos y legítimos frutos del esfuerzo personal y colectivo.

Es nuestro deber y nos sentimos orgullosos de celebrar este aniversario rindiendo, primero que todo, un homenaje a quienes, con clara anticipación y enorme liderazgo, asumieron la tarea de crear esta institución y luego, a lo largo de estas quince décadas, la hicieron crecer y alcanzar un sitial preponderante en el ámbito gremial

empresarial nacional e internacional.

Transcurridos 150 años desde su creación, valoramos la longevidad de nuestra organización, cuantía de años que no es trivial, sino que es la comprobación de la unidad y continuidad de propósitos, del sentido de Nación y de la búsqueda de caminos de progreso, de desarrollo y de bienestar para todos, que nos legaron esos dirigentes.

El nacimiento de nuestra organización se remonta a la creación de la Cámara de Comercio de Valparaíso, que tuvo lugar el 6 de agosto de 1858 en dicha ciudad, la que por ese entonces era la capital económica de Chile, mientras que Santiago lo era en el ámbito político.

Estatutariamente, los objetivos que se tuvieron en cuenta para crear esta Cámara eran, fundamentalmente, *“el desarrollo y progreso del comercio y el perfeccionamiento profesional de los asociados”*, y también el estudio *“de todos aquellos asuntos que afectan al comercio en sus distintas ramas y, especialmente, en lo que se refiere a la preparación o aplicación de leyes, decretos y reglamentos”*, así como *“la formación o ampliación de mercados”*, entre otros propósitos definidos por sus fundadores.

Esos objetivos gremiales han marcado el quehacer de la CNC durante estos primeros 150 años, y han sido plenamente recogidos en la Misión que hoy inspira a quienes tenemos el privilegio, y para mí además el honor, de participar en su conducción: *“Liderar el desarrollo de nuestros asociados mediante la gestión gremial, orientándolos hacia la obtención de los recursos necesarios para mejorar su emprendimiento y responsabilidad social, respetando los principios de la libre empresa, interactuando con organismos públicos y privados, nacionales e internacionales, otorgando servicios de calidad y generando los recursos necesarios para su cumplimiento en forma eficiente y eficaz”*.

En el tiempo transcurrido desde la fundación de la organización empresarial del Comercio, los Servicios y el Turismo, su aporte a la creación de valor en nuestro país ha sido inmenso. No es coincidencia que un comerciante ilustre, Don Diego Portales Palazuelos, haya sido quien sentó las bases que permitieron consolidar la República de Chile luego de los difíciles años de la gesta emancipadora, de la Expedición Libertadora del Perú y de la Guerra contra la Confederación Perú-Boliviana.

Fue el trabajo arduo de sucesivos gobiernos y de un naciente empresariado industrial y comercial, que se vino a sumar a las

actividades agrícolas y mineras, el que permitió avanzar paulatina pero decididamente hacia los mayores niveles de actividad y, por ende, de progreso y de pujanza que se requerían para poner a Chile en el concierto de las naciones americanas, las cuales comenzaban a generar su propia identidad y que reclamaban ya un justo espacio para sus pretensiones de un futuro con más bienestar para su población.

Ese esfuerzo nacional consistió, por una parte, en darle una institucionalidad y orden a una nación que recién daba sus primeros pasos como República independiente, así como estimular en sus habitantes el espíritu de trabajo, el vencer las adversidades y los problemas, y el superar contingencias en apariencia insuperables. Consistió, también, en la aplicación realista de sanas políticas de austeridad y de buena gestión, como la reducción del gasto fiscal, la disminución de la planta del Estado, la lucha contra la corrupción y el combate al contrabando y la delincuencia, medidas que, a no dudarlo, siguen siendo indispensables para un manejo eficaz y eficiente de un país como el nuestro.

El sector privado, por su parte, acompañó con decisión ese esfuerzo explícitamente destinado a lograr que todo Chile recibiera los

frutos del ingenio y del trabajo perseverante, de los progresos de la educación, de las transferencias de tecnologías, del empuje en favor de la empresa y también del aporte que efectuaron las personas venidas de otras latitudes, muchas de las cuales, primero por interés y luego por cariño, se quedaron aquí y trabajaron para hacer de Chile un país mejor.

De ese modo, el nacimiento de la Cámara de Comercio tuvo lugar en un escenario más que auspicioso, ya que durante el Gobierno de Don Manuel Montt, Chile dio un salto cualitativo en todos los ámbitos, especialmente en lo institucional, en educación y en infraestructura.

Debemos reconocer, sin embargo, que como país hemos debido enfrentar numerosas crisis de distinto sello: desastres naturales, conflictos internos, externos y coyunturas económicas desfavorables que han significado retrocesos, pero el empuje de la gente, especialmente del empresariado, nos ha permitido retomar una y otra vez la senda de crecimiento.

No es posible detallar todos los contratiempos que en este siglo y medio fueron superados, pero vale la pena poner como ejemplo

algunos de aquellos acontecimientos que pusieron a prueba el espíritu nacional y que, en el caso del comercio, le obligaron a redoblar sus esfuerzos para mantener su actividad y asegurar un servicio indispensable a la población:

- la Guerra Civil de 1859;
- la Guerra con España, que significó el bombardeo de Valparaíso, en especial de sus edificios administrativos y comerciales (1866);
- la Guerra del Pacífico, que además de su elevado costo en vidas humanas, obligó a realizar un enorme despliegue logístico en el cual el comercio tuvo un rol relevante;
- la Guerra Civil de 1891;
- la Primera Guerra Mundial, con sus consecuencias devastadoras para el comercio nacional e internacional;
- la Crisis de 1929, de dramáticos efectos para las empresas y el empleo en todo el mundo, y especialmente dolorosa para Chile;
- la Segunda Guerra Mundial, de trágicas consecuencias en todo el orbe;
- los terremotos de 1906, 1939, 1960 y 1985, entre otros desastres naturales, y

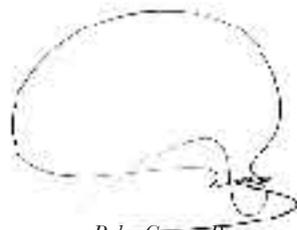
- nuestra crisis de los años 70, la que, pese a todo, derivó en un camino a través del cual Chile ha ido sobrepasando sucesivamente distintas etapas de modernización.

No es exagerado señalar que cada una de esas crisis fue un duro golpe para la población en general, especialmente para las familias de menores recursos, ya que esos eventos repercutieron en la actividad económica nacional e internacional, llevando muchas veces al cierre a numerosas empresas, la mayoría de ellas pequeñas y medianas.

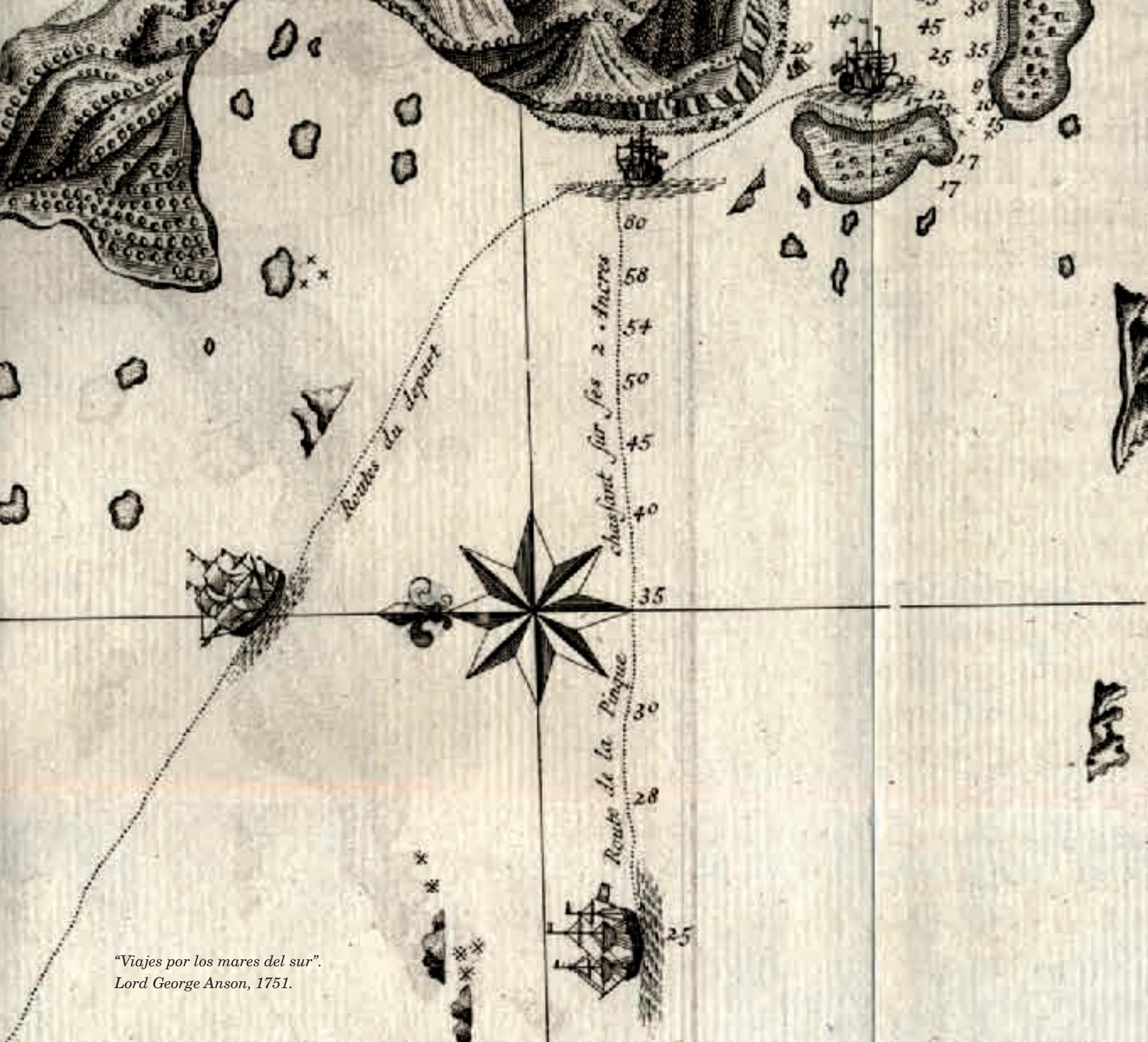
En todo este tiempo, la CNC ha sido una herramienta de gran valor para canalizar los planteamientos gremiales, así como un sólido puente para interactuar con las autoridades nacionales, del Ejecutivo, el Legislativo y Judicial, en el perfeccionamiento y modernización de las normativas que rigen a la actividad comercial. Ha sido también un factor relevante en la introducción, primero, de las novedades de la revolución industrial y el cambio tecnológico que caracterizaron a los siglos XIX y XX, así como de los nuevos desarrollos que están en la vanguardia de la actividad a nivel mundial en este siglo XXI.

Este libro, que recoge interesantes y desconocidos apuntes para una historia de nuestra actividad, trabajo que proseguiremos sin pausa, viene a acompañar las celebraciones del Aniversario 150 de la fundación de la Cámara Nacional de Comercio. Aquí se reúnen y ordenan muchos de esos episodios que han dado una personalidad propia a nuestra actividad, buscando darles un sentido que favorezca el mayor conocimiento de los chilenos respecto de un gremio que ha sido vital para el desarrollo nacional, a la vez que ha sido pionero en estructurar una organización que propenda a la defensa de quienes conforman en Chile los sectores del Comercio, los Servicios y el Turismo.

Agradezco la gran ayuda que para este loable objetivo nos han proporcionado el Senado de la República y la Cámara de Diputados a través de la Biblioteca del Congreso Nacional. Gracias a ello, este libro se alza como un documento de gran valor para la difusión de aquellos valores y principios que durante un siglo y medio han inspirado a los conductores de la CNC, y que seguirán vitalizando la labor gremial por muchos años más.

A handwritten signature in black ink, appearing to read 'Pedro Corona Bozzo'. The signature is fluid and cursive, with a large loop at the top and a smaller loop at the bottom right.

Pedro Corona Bozzo
Presidente Cámara Nacional de
Comercio, Servicios y Turismo de Chile.



"Viajes por los mares del sur".
Lord George Anson, 1751.

Antecedentes sobre el comercio en Chile a fines de la Colonia

David Vásquez Vargas
Biblioteca del Congreso Nacional

Durante el período colonial, España monopolizó, a través de sistemas de galeones y flotas, el comercio con sus colonias del nuevo mundo, de manera de recibir oro y plata, esenciales para el comercio internacional de la época y, a su vez, enviando productos manufacturados. Las necesidades de seguridad estratégica defensiva ante las otras potencias (Inglaterra, Francia, Holanda) llevaron a España a cerrar monopólicamente las comunicaciones y el comercio con América.¹ México y Panamá eran los centros distribuidores del comercio desde y hacia la metrópolis. Desde allí, los barcos se conectaban con los virreinos como el de Perú, la plaza más rica y poderosa de la América del Sur.²

Este sistema -sostiene Domingo Amunátegui- imponía gravámenes altísimos a los productos que eran llevados a los puertos americanos, y sólo desde Sevilla o Cádiz, lo cual elevaba los precios de las manufacturas, especialmente a los lugares más alejados como Chile y La Plata. Esto se flexibilizó con las reformas de Carlos III a partir de la segunda mitad del siglo XVIII.³

La economía limeña era tan robusta y próspera que dinamizaba las reducidas zonas periféricas. Chile estaba concentrado en la

agricultura y la ganadería sobre la base de las haciendas, unidades productivas gravitantes durante el período colonial. Desde estas tierras se enviaban mulas para el transporte, cereales y frutas secas, vinos y aguardiente, telas, mantas, frazadas, lonas, maderas, y especialmente derivados de la ganadería, como cueros, vellones de lana, sebo y charqui. Por su parte, los mercaderes limeños, dueños del monopolio comercial, abastecían las ciudades chilenas de azúcar, cacao, tabaco y manufacturas españolas y europeas como papel, hierro, tijeras, herramientas, géneros finos, muebles, espejos, armas, etc.⁴

A mediados del siglo XVIII, la corona española abrió las rutas comerciales del Cabo de Hornos, para descomprimir el Caribe y disminuir el contrabando, en rutas de navegación asediadas por otras potencias como Inglaterra, terminando así con las flotas armadas y permitiendo los llamados Navíos de Registro, que unían los puertos españoles con los puertos de América del Sur.

Para Chile, la apertura comercial establecida en 1778 implicó la llegada de mayor cantidad de productos y a menores precios, al evitar los recargos de los intermediarios: “*Este decreto no pretendió abrir*

¹ Domingo Amunátegui S. *Interpretación económica de la época colonial. Revista Chilena de Historia y Geografía*, N°91, 1937, p.44 y ss.

² Sergio Villalobos. *Chile y su historia*, Ed. Universitaria, 1993, pp.98 y ss.

³ Amunátegui, *op cit.*

⁴ Villalobos, Silva, Silva y Estellé. *Historia de Chile*, tomo 2, Ed. Universitaria, 2004, p.157 y ss.

los mercados americanos a las potencias extranjeras sino todo lo contrario, su objetivo fue disminuir el contrabando, canalizando el comercio extranjero y la actividad marítima a través de los puertos españoles.”⁵

Para fomentar la exportación de los productos de España, señala Diego Barros Arana, “*el rey eximía de derechos por diez años a los tejidos de lana, de algodón y cáñamo, así como los sombreros, los vidrios y otros artículos que saliesen de las fábricas españolas. Obedeciendo al mismo principio, prohibía en lo absoluto la introducción en las Indias de algunas mercaderías extranjeras o las recargaba con derechos muy superiores a los que debían pagar las mercaderías similares de fabricación española. Del mismo modo exceptuó de una tercera parte de los impuestos a todo buque que saliera de los puertos de España enteramente cargados de mercaderías nacionales, eximió de todo derecho de salida a algunas de las producciones de las Indias, y rebajó considerablemente el que gravaba a otras, y en especial a la plata y el oro.*”⁶

La excesiva oferta provocó un importante descenso en los precios de las mercaderías, generando incertidumbre y quiebra de numerosos establecimientos comerciales en las principales ciudades como Santiago y Concepción. Más grave, señala Sergio Villalobos, fueron las consecuencias para la industria artesanal local, que fue desplazada por la competencia extranjera menos rústica, más elaborada y más barata.⁷

A nivel del comercio entre las colonias, las autoridades locales recurrían a medidas de negociación de intereses económicos, a modo de descomprimir las presiones de los comerciantes locales o de otras latitudes. Por ejemplo, cuando la demanda peruana por cereales dejó a Chile con escaso aprovisionamiento, provocando el aumento local del precio, el Cabildo de Santiago retuvo las exportaciones mientras no se asegurara el abastecimiento local. Posteriormente, cuando la producción aumentó, el Cabildo, con la anuencia del Gobernador, procedió a defender a los productores agrícolas centralizando en Valparaíso la venta del grano a los comerciantes limeños a un determinado precio. Esto generaba conflictos en Lima, cuyo Virrey también pretendía favorecer a su comercio, comprando barato en Chile para vender caro en Lima. Estos conflictos fueron permanentes entre autoridades e intereses locales.⁸

A este respecto, cabe mencionar cuáles eran las autoridades que intervenían en la administración financiera colonial. Entre las más relevantes, de acuerdo a Evaristo Molina⁹, se encuentran el Virrey; la Audiencia o Tribunal Mayor de Cuentas -el primero de los cuales fue fundado en Perú en 1607- del que dependían las cajas reales de Chile, entre otras; y, principalmente, el Consulado o Tribunal de Comercio que tenía a su cargo recibir el almojarifazgo o derecho de aduanas y otras rentas, además de atender las causas de comercio.

⁵ www.memoriachilena.cl/temas/index.asp?id_ut=elcomercioylacrisiscolonial

⁶ Diego Barros Arana, *Historia General de Chile*, tomo VI, citado en *Reseña Histórica del comercio de Chile durante la era colonial*, por Agustín Ross, Imprenta Cervantes, 1891, p.330.

⁷ Sergio Villalobos, *op cit.*

⁸ Villalobos, Silva, *et. al.*, *op cit.*, p. 219-220.

⁹ Evaristo Molina. *La Hacienda pública durante la Colonia. Revista Chilena de Historia y Geografía*, N°4, 1911, p. 650.

A fines del siglo XVIII, Manuel de Salas -posterior promotor de la causa- patriota fue nombrado síndico del Tribunal y en ese cargo elaboró importantes informes y reflexiones sobre la economía local. El Consulado fue una de las instituciones coloniales más importantes y sobrevivió años después de la Independencia de Chile.

El comercio exterior de Chile

A fines del siglo XVIII casi el 100% de las importaciones desde Buenos Aires correspondía a yerba mate y una pequeña proporción de productos manufacturados como mantas. Ese puerto era el lugar de entrada de bienes elaborados en Europa con destino a los comerciantes locales. Las exportaciones, en tanto, consistían en cordobanes (pieles curtidas), algún mineral de cobre labrado, pero casi en su totalidad, Chile fue un exportador neto de capitales (oro y plata).¹⁰

Respecto de España, Castedo enumera interesantes productos provenientes de la metrópolis a fines del siglo: “*Los principales productos eran ferretería, clavos y alambres de Vizcaya; telas de seda de Valencia, Murcia y Granada; papel y quincallería de Cataluña; paños de San Fernando, Segovia y Guadalajara; lienzos de hilo de Galicia; loza de Alcira, Sevilla y Málaga; cuchillería, instrumentos de labranza, telas de algodón, etc. Los productos chilenos no eran demandados en Europa, que solicitaba bienes tropicales. Salvo algunas yerbas y metales, prácticamente sólo se enviaba moneda*”.¹¹

¹⁰ Leopoldo Castedo, *Resumen de Historia de Chile de Francisco Antonio Encina, Zizzag, 1954, p.406-7.*

¹¹ *Ibid.*, p.408.

¹² *Ibid.*, p.405.

¹³ Amunátegui, *op cit.*

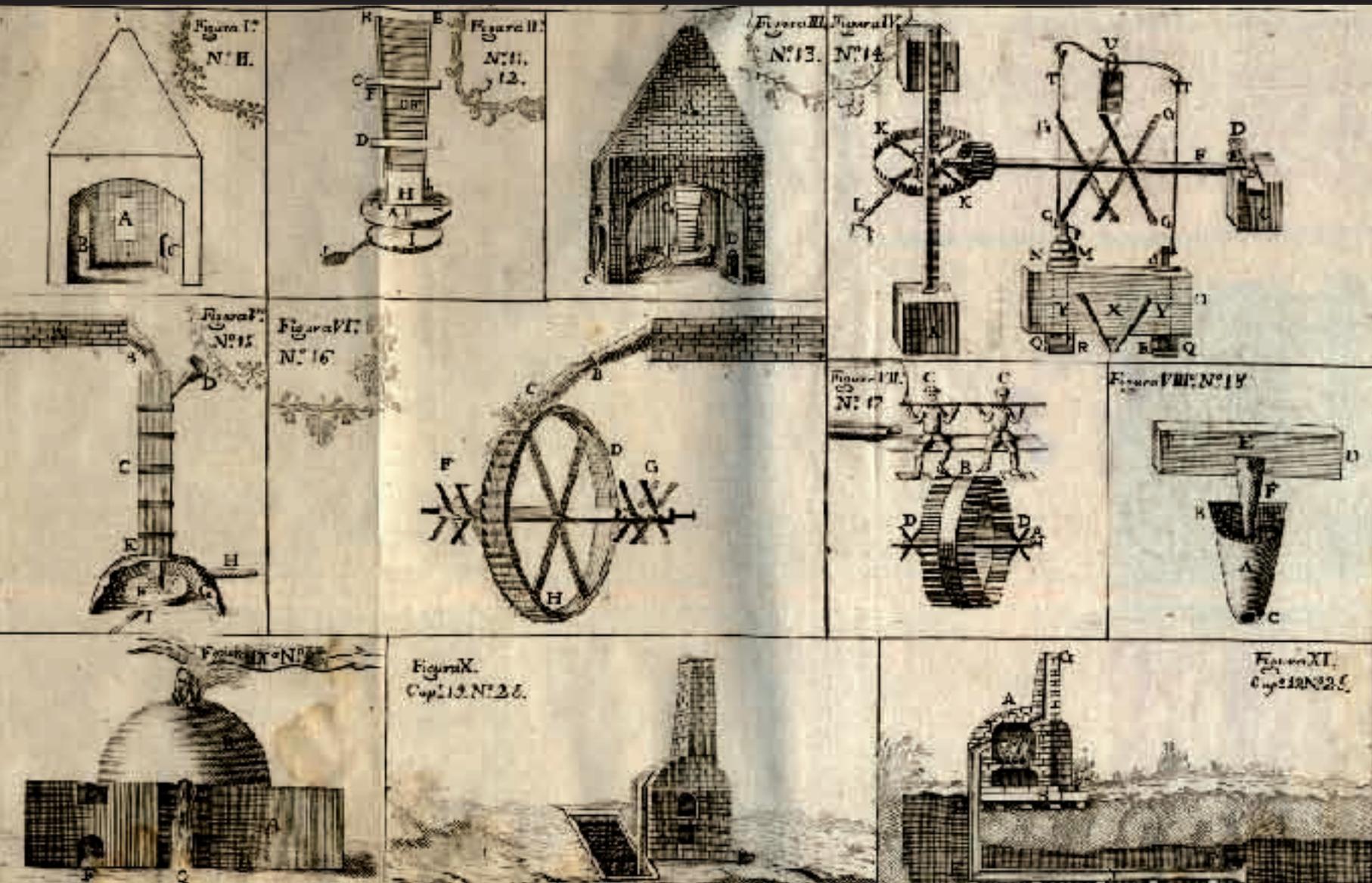
¹⁴ *La Casa de Moneda de Santiago fue creada por cédula real de 1 de octubre de 1743 y las primeras monedas comenzaron a circular en 1749.*

Con Perú el comercio era muy cuantioso y variado. Las exportaciones al virreinato estaban conformadas, siempre a fines de siglo, por trigo (mayoritariamente), sebo, cobre en barras, jarcias (cuerdas y aparejos náuticos), vino y cordobanes, entre otros productos, mientras que las importaciones (un 30% más que las exportaciones) consistían en azúcar, tabaco, tocuyos (telas de algodón), bayetas (telas de lana) y sal, entre otros.¹²

La política de liberalización del comercio en las últimas décadas del imperio español en América no perseguía el bienestar de las colonias, sino maximizar los beneficios de la economía metropolitana. El comercio intenso con las colonias favorecía a la industria española con el ingreso de materias primas baratas y el envío, por su parte, de productos elaborados, los cuales debían ser pagados en metales, no en materias primas. Como señala Domingo Amunátegui: “*Las únicas producciones posibles en América eran las derivadas de la agricultura, y algunas otras industrias groseras, como los telares indígenas, los pequeños astilleros, los lavaderos de oro, la manufactura de muebles de uso diario. Así se explica que los españoles y los criollos necesitaran con urgencia de los productos elaborados en la Vieja Europa.*”¹³

El comercio interno

Las monedas de oro que la Casa de Moneda comenzó a acuñar desde mediados del siglo XVIII¹⁴ iban directo a efectuar los



*Sistemas metalúrgicos. Ilustración de
 “Los comentarios a las ordenanzas de minas,
 dedicados a Carlos III”.
 Francisco Javier de Gamboa, 1761.*

pagos a Buenos Aires. Las monedas de plata, por su parte, eran utilizadas en el comercio interno y también en el pago de productos de contrabando, oferta que provenía de los buques balleneros norteamericanos -autorizados a pescar en costas del Pacífico, igual que los ingleses- que compraban pieles de lobos marinos y vendían productos europeos y de oriente. Según Castedo, citando a Eugenio Pereira, entre 1788 y 1810 más de 250 barcos norteamericanos arribaron a puertos chilenos, 133 de los cuales eran balleneros.¹⁵

Los comerciantes de la época utilizaban para las pequeñas transacciones monedas de cobre marcadas por ellos mismos de manera individual y que sólo cada comerciante identificaba y aceptaba. Añade Castedo que debido a que la totalidad de la moneda de oro y plata partía a España, “*el país vivía en una inveterada contracción monetaria*”.

La fluidez del comercio interno no era fácil. Existía una gran diversidad de pesos y medidas de ciudad en ciudad. La fanega (medida de capacidad para granos) era distinta en Santiago y en Concepción. El transporte de líquidos también debía estandarizar diferentes medidas que variaban localmente. Las comunicaciones también eran un factor importante. Una carta, señala Castedo, demoraba tranquilamente 90 días en llegar a España. Desde Santiago a Buenos Aires tomaba un mes de carreta. A Valparaíso, una mula cargada costaba \$1,25 y a Mendoza, \$8. El transporte

interno se realizaba a caballo, tomando cerca de 7 días cubrir el tramo de Santiago a Talca y los ríos se cruzaban por los vados o en balsas de cuero y madera, salvo algunos cursos de agua que contaban con puentes como el Maipo, el Cachapoal y el Aconcagua.¹⁶

Las presiones de las potencias extranjeras por entrar a los mercados cautivos de España, en sintonía con el libre comercio ilustrado de los intelectuales criollos, fueron un antecedente importante de los movimientos independentistas de principios del siglo XIX.

Por cierto que a los comerciantes, dada la experiencia de las últimas décadas del siglo XVIII con la llegada masiva de productos y la consecuente baja de precios y quiebra de muchos establecimientos y productores artesanales, no les pareció urgente abrir aún más el comercio, como lo planteaban los ideólogos de la emancipación. Las colonias, a principios del siglo XIX, no estaban desabastecidas, sino, por el contrario, muy bien pertrechadas. Los comerciantes locales se quejaban que tenían cargamentos con productos por años sin poder venderlos, aún con significativas rebajas.¹⁷

Al respecto, sostiene Castedo que la historia económica del siglo XVIII chileno “*se caracteriza por las grandes crisis producidas con la inundación de mercaderías europeas que el comerciante compraba a crédito y que, al tomar puerto nuevos barcos y caer verticalmente los precios, le era imposible pagar. La balanza de pagos visible se desequilibró en contra de Chile escaseando*

¹⁵ Castedo, *op cit*, p. 409.

¹⁶ *Ibid*, p. 411-12.

¹⁷ Villalobos, *op cit*, pp 110-111; Villalobos, Silva, et al, *op cit*, pp 221-223.

la moneda e imponiéndose el hábito del consumo de manufacturas europeas de lujo, lo que sepultó las tímidas posibilidades de la naciente industria fabril”.¹⁸

Al revisar la documentación arancelaria de aquel siglo -siguiendo a Castedo- se cuestiona la supuesta falta de libertad de comercio, ya que al compararse las tasas promedio de aranceles aduaneros pre y post independencia, las primeras alcanzaban la tercera parte de lo que alcanzaron las segundas, lo cual permite sostener que el flujo comercial estaba mucho menos condicionado a fines del siglo XVIII que a principios del XIX.¹⁹

Manuel de Salas y el fomento de la actividad comercial

Más arriba se mencionó a Manuel de Salas, quien, como Síndico del Tribunal del Consulado, reflexionó sólidamente acerca de las economías del reino. En un notable informe de 1796²⁰ abogaba acerca de la necesidad de fomentar la actividad comercial local frente a la invasión extranjera de productos. Sostiene Salas que la pesca, los productos de cobre, las tenerías que adoban pieles, las bayetas que se tejen en los campos de Chillán, así como el cáñamo cultivado en Quillota claman por protección esperando apoyo de las autoridades. En efecto, “...si se desarrollara cualquiera de estos embriones ¿qué no podríamos esperar? Si la pesca abasteciese los lugares mediterráneos; si el cobre surtiese de forros y clavazón nuestras escuadras; si se perfeccionasen

las curtiembres con el uso de tantos vegetales como se conocen; si, mejoradas las bayetas, impidiesen la entrada a las del Perú y a las mantas de la Punta; si el cáñamo, de que antes hubo tanta extracción y a tan alto precio... ¿con estas últimas industrias no redimiríamos a la nación de la necesidad de comprar estas especies a los extranjeros?”²¹

El comercio, añade Salas, debería proporcionar lo necesario por sobre “lo superfluo”, y en ello se ocuparían los jornaleros y los campos, evitando “algo de los objetos que nos ahogan” y sugiere que España debiera comprar en estas tierras los bienes que necesita en lugar de comprarlos en otras naciones, sin perder, por cierto, la “debida” dependencia con la Península. Con ello “daríamos ocupación a todos, y teniéndola, se multiplicarían los matrimonios, único medio de aumentar la población... Sus contribuciones indirectas aumentarían el erario, quien las devuelve en seguridad y protección. Todos seríamos felices. Esto nos conviene y esto quiere el Rey.”²²

Agrega, asimismo, lo vital que resultaría apoyar con especialistas y maestros en diversas disciplinas que aportaran con instrucción y conocimiento a la explotación de las riquezas locales y a su comercialización: “Para poder con acierto hacer tentativas sobre la mayor parte de los objetos indicados antes u otros, necesitamos maestros. No bastan la instrucción que nos da la lectura, ni algunos conocimientos prácticos adquiridos al pasar. Tampoco son suficientes las nociones de algunos viajeros que, atravesando

¹⁸ Castedo. *Op cit*, p.402 y ss.

¹⁹ *Ibid*.

²⁰ *Representación que en su carácter de Síndico hizo al Consulado sobre fomentar algunos artículos útiles al comercio de este reino. En: Escritos de don Manuel de Salas, publicado por la Universidad de Chile, Santiago, Imp. Cervantes, 1910, tomo I, pp.190-99.*

²¹ Salas, p.191-92.

²² *Ibid*, p.193.

rápidamente el país, nos anuncian misteriosamente que pisamos mil riquezas... Son, pues, necesarios sujetos que sepan la teoría y la práctica de las operaciones conexas con las ideas propuestas, y que, instruidos de ellas, viniesen con ese solo destino..."²³

Apela también Manuel de Salas por garantías reales, ejemplificando los apoyos que otras naciones -rivales de España en la época- han prestado a su despegue y consolidación comercial y reclama por medidas de protección para la industria y el comercio local: *"No hay gran fábrica o negociación que no tenga sus cimientos de oro. Ni el comercio de los ingleses en las costas de África se hubiera establecido sin el gasto de cinco millones de pesos; ni subsistiría la fábrica de Abbeville sin las generosidades de Luis XIV; ni la de Guadalajara, Toledo y otras, sin la munificencia de nuestros reyes. Esta es la que debemos implorar y esperar, y la que S.M. nos dispensará sin deterioro por ahora de sus reales intereses, y con aumento en lo sucesivo."*²⁴

Culmina cifrando su optimismo ilustrado en la búsqueda de la felicidad y la riqueza para el reino y el bienestar para sus súbditos: *"Los negociantes que hicieran el nuevo giro permitido serían unos vasallos útiles y ricos. El reino tendría una salida de sus frutos, en que ha cifrado su felicidad. La porción de gentes que por este medio se dedicarían a nuevas ocupaciones serían como un nuevo pueblo, comprador de ellos. Ocuparían el lugar, y tendrían*

*las utilidades que logran los extranjeros, que venden a España el fruto de iguales labores."*²⁵

El informe de Manuel de Salas data de 1796, un año después de la real cédula de 1795 que estableció el Consulado de Santiago²⁶, el cual introdujo en Chile la llamada Ordenanza de Bilbao, promulgada en España en 1737 y que resultó un importante aporte al desarrollo mercantil local. Esta ordenanza regulaba el tráfico comercial otorgando *"sólidas garantías a la buena fe y al crédito, imponiendo al comerciante la obligación de llevar una contabilidad regular; sirvió de norma a nuestros tribunales consulares para decidir justa y equitativamente las cuestiones ocurrentes entre comerciantes; y el país no pudo negar el merecido aplauso a un código que lo había libertado del caos de la Recopilación Indiana, y proporcionándole tan importantes beneficios."*²⁷

Interesante resulta la impresión que recoge Agustín Ross del viajero francés La Perouse cuando visitó Chile en 1785: *"Este reino, cuyas producciones, si alcanzasen a su máximo, alimentarían la mitad de Europa; cuyas lanas bastarían para proveer las manufacturas de Francia y de Inglaterra; cuyos animales, convertidos en carne salada y otros productos rendirían una renta inmensa; este reino, digo, no hace ningún comercio. Cuatro o cinco pequeños barcos le traen todos los años de Lima azúcar, tabaco y algunos artículos europeos*

²³ *Ibid.*, p.195-96.

²⁴ *Ibid.*, p.197.

²⁵ *Ibid.*, p.198.

²⁶ Señalaba en su encabezado la cédula real de Carlos IV: *"El considerable aumento y extensión que ha tomado el comercio de América con la libertad concedida por mi augusto padre en su reglamento de 12 de octubre de 1778, y con otras gracias y franquicias concedidas posteriormente, ha dado motivo a repetidas instancias de varias ciudades y puertos en solicitud de que se erijan algunos consulados en aquellos dominios, que protejan el tráfico y decidan breve y sumariamente los pleitos mercantiles..."*, citado en Agustín Ross, *op cit.*, p. 346-47.

²⁷ Mensaje del Ejecutivo presentando al Congreso el Código de Comercio de 1865.



COMPENDIO GENERAL
DE LAS CONTRIBUCIONES, Y GASTOS QUE
ocasionan todos los Efectos, Frutos, Caudales, y
demás, que se trafican entre los Reynos
de Castilla, y America.

DEDUCIDAS
DEL REAL PROYECTO DE 5. DE ABRIL
del año pasado de 1720, Despacho de 24 de Julio de
1737. sobre el establecimiento del Almirantazgo Gene-
ral de España, Cédulas, Ordenes, Decretos, y Aranceles,
que están en práctica hasta fines del de 1761. (en que
se recopilan las que se comprehendieron en el de
1745.) y deben tenerse presentes, para el
mas facil, y pronto despacho.

DIVIDIDO
EN PRIMERA, Y SEGUNDA PARTE. *p 89*

CON LICENCIA:
Impreso en Cádiz en la Real de Marina, y Real Audiencia de Contratacion
de DON MANUEL ESPINOSA DE LOS MONTEROS, Calle de
S. Francisco. Donde se hallará. Año de 1762.

*Portada de
"Las instrucciones para el
manejo de entradas
y salidas en América".*

Cádiz, 1762.

*En "Resumen de
la Historia de Chile",
Leopoldo Castedo, 1954.*

*que estos desgraciados habitantes sólo pueden obtener de segunda o tercera mano y después que estos mismos objetos han pagado derechos inmensos en Cádiz, en Lima, y por último, a su entrada a Chile...”*²⁸

A pesar de la oposición de los comerciantes criollos, una de las más importantes reformas planteadas por los líderes del movimiento autonomista de 1810 -dada la necesidad de contar con nuevos recursos vía impuestos aduaneros y evitar desabastecimientos derivados de la crisis en España- fue la libertad de comercio decretada en febrero de 1811 y que abrió los puertos de Coquimbo, Valparaíso, Talcahuano y Valdivia al intercambio comercial con naves “*amigas y neutrales*”.

Libertad y autonomía en los ámbitos político y económico estuvieron en el centro del debate de las primeras instancias independentistas de Chile -discurso heredero del influjo ilustrado de las elites criollas-, aun cuando las decisiones en materia de liberalización del comercio no hayan contado con el apoyo de la mayoría de los comerciantes y artesanos locales, vulnerables, y, en muchos casos víctimas -como se ha mencionado- de los vaivenes de la oferta y la demanda desde la apertura española de fines del siglo anterior.

²⁸ Citado en *Reseña Histórica del comercio de Chile durante la era colonial*, por Agustín Ross, Imprenta Cervantes, 1891, p. 338.



*Antiguo Edificio del Congreso
Nacional de Chile, Santiago.*

Selección de parlamentarios, elegidos o designados entre 1811 y 1973, que han sido comerciantes

Ximena Rivas Villagrán
Biblioteca del Congreso Nacional

José Pedro Alessandri Palma (1864-1923)

Hijo de Pedro Alessandri Vargas y Susana Palma Guzmán. Hermano del ex presidente de la República Arturo Alessandri Palma.

Dedicó la mayor parte de su vida a los negocios y sólo en los últimos años a la política. No tenía perfiles políticos definidos; fue liberal moderado y en materia religiosa fue creyente y observante.

Senador por Aconcagua (1915-1921). Integró la Comisión Permanente de Presupuestos; la de Agricultura, Industria y Ferrocarriles, y fue senador reemplazante en la Comisión Permanente de Hacienda y Empréstitos Municipales.

Senador por Ñuble (1921-1923). Miembro de la Comisión Permanente de Obras Públicas y Colonización.

Nicanor Allende Urrutia (1923- 2004)

Hijo de Nicanor Allende Navarro y Pilar Urrutia Manzano. Casado con Marylita Haverbeck Bischoff.

Perteneció al Partido Liberal.

Fue regidor por Valdivia (1950).

Diputado por la Vigésimosegunda Agrupación Departamental, “*Valdivia, La Unión y Río Bueno*”, (1957-1961/1961-1965). Diputado reemplazante en la Comisión Permanente de Trabajo y Legislación Social e integró la Comisión Permanente de Gobierno Interior.

Fue propietario de la Agencia Ford Motor Company, entre otras.

Murió el 9 de febrero del año 2004.

Juan Elías Atala González (1911- 1972)

Hijo de Selim Salomón Atala y Elena González.

Se desempeñó como comerciante y militó en el Partido Radical.

Fue Ministro del Trabajo del Presidente Gabriel González Videla (1952) y fue Diputado por la Novena Agrupación Departa-

mental “*Rancagua, Cachapoal, Caupolicán y San Vicente*” (1961-1965). Integró la Comisión Permanente de Trabajo y Legislación Social, la de Minería e Industrias y la de Policía Interior y Reglamiento.

Miembro de la Comisión Especial Central Única de Trabajadores, CUT, 1961; Especial del Dólar, 1962; Especial de la Industria Automotriz de Arica, 1963 y 1964.

Fue miembro propietario del Comité Parlamentario Radical, entre 1964 y 1965.

Oswaldo Basso Carvajal (1908 - 2002)

Hijo de Luis César Basso Royal y Rosario Carvajal Salas.

Miembro del Partido Radical; presidente de la juventud radical de Ñuble; presidente de la Asamblea Radical de Chillán; secretario de la Asamblea, secretario de la Junta Provincial y presidente provincial en dos oportunidades. Delegado a Convenciones en 1939.

Generalísimo de la campaña presidencial de Juan Antonio Ríos Morales.

Representó a la Décimosexta Agrupación Departamental, “*Chillán, Bulnes y Yungay*” (1961-1965 / 1965-1969). Integró la Comisión Per-

manente de Trabajo y Legislación Social y fue diputado reemplazante en la Comisión Permanente de Economía y Comercio.

Miembro de la Comisión Especial Central Única de Trabajadores, CUT, 1961.

Durante su labor, fue miembro suplente del Comité Parlamentario Radical, desde 1961 hasta 1965.

Se dedicó a actividades comerciales, primero en Santiago y luego en Chillán, en seguros, comisiones y corretajes. Desde 1945 tuvo un establecimiento comercial de artículos eléctricos, radios y artículos de regalos. Paralelamente, se dedicó a la Apicultura en Chillán. Miembro de la Sociedad de Empleados de Comercio; fue vicepresidente de la Confederación de Comerciantes Minoristas de Chile. Recibió la Condecoración de los Empleados de Comercio.

José Víctor Besa Navarro (1849 - 1930)

Hijo de José Besa Infantas y Tránsito Navarro Larraín.

Se dedicó a la agricultura y al comercio.

Miembro del Partido Liberal y posteriormente del Partido Nacional.

Alcalde de tres comunas de la provincia de Santiago: Renca, 1893; Barrancas, 1914, la cual fundó y Santiago. En ésta última realizó obras de interés general, especialmente en los ramos de asco, ornato y economía social. Fue uno de los organizadores, alrededor del año 1917, de la Caja Municipal de Retiro.

Fue Diputado por Santiago (1903-1906 /1906-1909). Primer vicepresidente de la Cámara en 1907. Integró la Comisión Permanente de Instrucción Pública.

Jorge Buchanan Leese (1867- s/f)

Hijo de George Buchanan y Sofía Mercedes Leese y Baeza.

Se dedicó casi exclusivamente a la industria salitrera, lo que le permitió disfrutar de una buena situación comercial, tanto en el país como en el extranjero. Socio de “*Buchanan, Jones y Cía*”, dedicada al comercio de importación y administradora de los establecimientos salitreros “*New Tamarugal Nitrate Co. Ltd.*” en Tarapacá y “*Compañía Salitrera El Loa*” en Antofagasta. Fue también agente de líneas de vapores y agente de compañías de seguros marítimos, 1921; socio de la Hacienda Cocalán, dedicada a la agroindustria (1936).

Militó en el Partido Liberal.

Fue regidor y primer alcalde de la Municipalidad de Iquique, (1900-1903) y luego Senador por la Provincia de Antofagasta (1909-1915). En 1912 el Senado lo comisionó para que lo representase en el Centenario de las Cortes de Cádiz, en cuya solemne ocasión S.M. el Rey de España lo condecoró con la Real Orden de Isabel la Católica.

Gregorio Burgos Figueroa (1850-1922)

Hijo de Gregorio Burgos e Isabel Figueroa.

Cursó humanidades en un establecimiento de enseñanza particular y a temprana edad se dedicó al comercio, a la industria y a la agricultura.

Socio del Club Concepción y su presidente entre 1894 y 1895; socio del Club de La Unión de Santiago y de la Sociedad de Fomento Fabril; presidente de la Sociedad Agrícola.

Primer alcalde de la Comuna Autónoma de Concepción con ocasión de la creación de la misma, en 1891; Intendente de Concepción durante 5 años (1905-1910).

En 1900 fue electo diputado por Concepción, Talcahuano, Lautaro y Coelemu, para el período 1900-1903; integró la Comisión Permanente de Guerra y Marina; Senador, en los comicios generales de 1912 en representación del Partido Radical, por Concepción (1912-1918).

Pedro Chacón Morales (s/f)

Padre de Andrés y Jacinto Chacón Barry, quienes fueron diputados, y pariente de Arturo Prat Chacón.

Fue un comerciante adinerado de Santiago. Propietario del periódico que apareció en Santiago el 25 de agosto de 1840, llamado “*La guerra a la tiranía*”; contrario a la candidatura presidencial de Manuel Bulnes.

Destacado Pipiolo, fue Diputado suplente por Vallenar, en 1829. Electo como suplente, se incorporó en propiedad, en reemplazo de Rafael Bilbao Beyner, que optó por Santiago. Además, fue diputado reemplazante en la Comisión Permanente Calificadora de Poderes.

Rafael De la Presa Casanueva (1907- 1978)

Hijo de Rafael de la Presa Casanueva y Visitación Casanueva, se dedicó al comercio, iniciándose en la Casa Huth y Compañía. Más tarde trabajó con su padre en la Firma Presa Hermanos de Melipilla. Desde 1931, fue comerciante frutícola en Melipilla y Santiago.

Dueño de una bodega de consignaciones y desvío para embarques y descargas en Melipilla; propietario de una chacra en Puangue, en la misma ciudad donde aplicó sus conocimientos de agricultura.

Desde 1953 militó en el Partido Agrario Laborista, PAL. Años más tarde, en 1961, se afilió al Partido Democrático Nacional, PADENA.

Diputado por la Octava Agrupación Departamental de “*Melipilla, San Antonio, San Bernardo y Maipo*” (1953-1957); fue segundo vicepresidente de la Cámara, desde el 26 de mayo de 1953 al 25 de mayo de 1955; integró la Comisión Permanente de Vías y Obras Públicas.

Entre sus actuaciones como parlamentario, en el año 1955, informó ante la Cámara su proyecto de reforma constitucional para concederle a los españoles residentes la nacionalidad chilena, sin perder la propia; proyecto que se transformó en ley.

Fue reelecto diputado por la misma Agrupación Departamental (1957-1961).

Fundó la Asociación de Instituciones Españolas de Iberoamérica, en 1958 y fue su primer presidente.

Asimismo, tuvo el cargo de Director y Presidente del Círculo Español en los años 1957, 1958 y 1959.

Fue condecorado por el gobierno español por la iniciativa y logro de la ley de doble nacionalidad para chilenos y españoles con residencia de diez años en los respectivos países.

Miembro de Honor del Instituto de Cultura Hispánica. Recibió la Gran Cruz de la Orden de Cristo de Portugal y la Gran Cruz del Mérito Civil del Gobierno de Alemania en 1958. Orden Andrés Bello de Venezuela en 1969. Gran Maestro de la Orden del Mérito Civil de España.

Presidente del Instituto de Cultura Hispánica en 1971.

Perteneció a todas las instituciones españolas a través del país, las cuales, en su mayoría, lo ungió como socio honorario.

Aurelio Donoso Henríquez (1860-1927)

Hijo de Manuel Antonio Donoso Cienfuegos y María de la Luz Henríquez Cienfuegos.

Se dedicó al comercio y a la agricultura en San Clemente; fue propietario del fundo “*Quebrada de Agua*”, en Talca.

Militó en el Partido Liberal Democrático.

Fue elegido diputado por la Duodécima Circunscripción Departamental “*Talca, Lontué y Curepto*”, período 1926-1930.

Agustín Eyzaguirre Arechavala (1768-1837)

Hijo de Domingo Eyzaguirre Escutasolo y María Rosa Arechavala Alday.

En 1810 fue nombrado alcalde del Cabildo, asumiendo con entusiasmo la causa de la independencia nacional.

Fue diputado por Santiago en el primer Congreso Nacional el 4 de Julio de 1811, siendo desplazado de la vida pública por José Miguel Carrera. No obstante, el mismo Carrera estuvo de acuerdo con que integrara la Junta de Gobierno mientras partía con sus tropas al sur



*Señoras de comerciantes
de Chile. Dibujo de John
Constance Davie.*

*En Letters from Buenos
Ayres and Chile With and
original History of the latter
country, Londres 1819.*

para enfrentar a la fuerzas realistas.

Después del desastre de Rancagua, sufrió la pena de destierro por dos años en la Isla Juan Fernández.

Reconquistado el país, regresó a su hogar sin involucrarse en la vida política, dedicándose a su hacienda y al comercio. Fundó la Compañía de Calcuta, entidad que comerciaba géneros y sedas de la India.

En 1824 y 1825 fue elegido diputado y senador. Entre el 9 de septiembre de 1826 y el 26 de enero de 1827 ejerció el cargo de Vicepresidente de la República.

Domingo Eyzaguirre Arechavala (1775-1854)

Hijo de Domingo Eyzaguirre Escutasolo y María Rosa Arechavala Alday.

Se dedicó a la agricultura, donde obtuvo considerables utilidades. El régimen español le encomendó la dirección de los trabajos del Canal del Maipo, destinado a dar agua al valle de Santiago, y en esta ocupación estuvo desde 1802 a 1820.

En 1835 fue nombrado gobernador del departamento de Victoria,

pueblo que fundó e hizo prosperar -que corresponde actualmente a San Bernardo- donde instaló una fábrica de paños.

Fundó, también, el 3 de noviembre de 1837, la ciudad de Talagante.

Fue uno de los organizadores-fundadores y presidente, de la Sociedad Nacional de Agricultura, SNA, que vio la luz pública el 21 de mayo de 1838.

Diputado por Santiago, en las Asambleas Provinciales de 1823.

Diputado suplente por Santiago, en el Congreso General de la Nación (1824-1825).

Diputado suplente en las Asambleas Provinciales, Asamblea Provincial de Santiago (1825). Fue electo suplente, pero se incorporó en propiedad por Melipilla, al optar por Santiago el propietario, don Juan Egaña.

Diputado suplente, en el Congreso Nacional Constituyente de 1826 (4 de julio de 1826 a 22 de junio de 1827), se incorporó en propiedad por Melipilla, en lugar del propietario don Juan Egaña, que no pudo presentarse al Congreso.

Vicepresidente de la Asamblea (1826). Electo diputado en las Asambleas Provinciales (1831), Asamblea Provincial de Santiago, (1831-1833).

Fue electo diputado propietario por Santiago, período 1834-1837; vicepresidente de la Cámara, 7 de julio al 12 de agosto de 1836; electo también, suplente por Ancud.

Integró la Comisión Permanente de Educación y Beneficencia y la de Negocios Eclesiásticos.

Fue electo quinto diputado propietario por Santiago y optó por la diputación de Talca, período 1837-1840.

Nuevamente fue vicepresidente de la Cámara, 16 de agosto de 1839 a junio de 1840. Integró la Comisión Permanente de Constitución y la de Educación y Beneficencia.

Electo nuevamente diputado propietario por Talca (1840-1843).

Mario Fuenzalida Mandraza (1921-2005)

Hijo de Desiderio Fuenzalida y Lidia Mandraza.

En el ámbito laboral, trabajó como funcionario y dirigente ban-

cario entre 1940 y 1956, en el Banco de Curicó. Luego, desde 1957, se dedicó a las actividades forestales, agrícolas y comerciales en Curicó.

Formó sociedad con Jesús Pons y establecieron el Salón Philco, en calle Peña esquina de Camilo Henríquez, destinado a electrodomésticos y artículos de línea blanca; luego dio forma a la Casa Fuenzalida.

Inició sus actividades políticas al integrarse al partido Demócrata Cristiano; en representación de esta colectividad asumió como regidor de Curicó, entre 1963 y 1965.

En 1965 fue electo diputado por la Undécima Agrupación Departamental, “*Curicó y Mataquito*”, período de 1965-1969; participó de la Comisión Permanente de Gobierno Interior y de Defensa Nacional.

Integró la Comisión Especial de la Industria Automotriz (1966).

Entre las mociones que se transformaron en ley de la República, está la Ley N°16.431, del 28 de febrero de 1966, sobre contratación y empréstito de la Municipalidad de Curicó. Coautor de la ley que creó la Caja Bancaria de Pensiones.

Tras dejar la actividad parlamentaria, retomó sus funciones empresariales y gremiales, tanto en el ámbito del comercio, como en el de la agricultura y la ganadería, hasta el año 1997, cuando se retiró al descanso familiar.

Miguel Gallo Vergara (s/f)

Nació en La Serena, a fines del siglo XVIII; hijo de José Antonio Gallo Bocalandro y Mercedes Vergara Santelices.

Primer gobernador del bando patriota de Copiapó; el vecindario lo proclamó teniente-gobernador en febrero de 1817 y le correspondió hacer la proclamación de la Independencia.

De acuerdo a órdenes impartidas por el director O'Higgins, organizó el cabildo de Copiapó, impuso al vecindario un cupo de guerra para atender a la defensa nacional, constituyó un tribunal de seguridad pública y una junta de árbitros, reglamentó las rentas municipales, nombró jueces territoriales y organizó la distribución de las aguas de regadío.

Cumplió sus deberes patrióticos y renunció a la gobernación de Copiapó en noviembre de 1818.

Se dedicó a sus exploraciones mineras. Fundó el ingenio del Molle,

al frente de la sierra de Chañarillo, y estableció en Copiapó una casa compradora de minerales y una usina beneficiadora de metales de plata.

Fue elegido diputado propietario por Copiapó, período 1846-1849; integró la Comisión Permanente de Legislación y Justicia y la de Gobierno y fue reelegido diputado propietario por Copiapó, período 1849-1852.

Falleció en Chañarillo.

Carlos Haverbeck Richter (1894-1953)

Hijo de Alberto Haverbeck y Clara Richter.

Se dedicó al comercio. Comenzó trabajando con su padre, para formar posteriormente la sociedad Alberto Haverbeck e hijo. Socio de la empresa Haverbeck y Skalweit, que luego se transformó en la Sociedad Naviera Haverbeck y Skalweit, cuyo giro abarcó actividades marítimas, astilleros, maestranzas y otros.

Sus actividades agrícolas giraron bajo la razón social Sociedad Agrícola y Comercial Allipen, de la cual fue propietario, con su hermana Elena.

Desde 1933 integró las filas del Partido Radical y más tarde, en 1945, fue miembro del Partido Liberal Progresista. Fue segundo alcalde de Valdivia.

Electo senador por la Novena Agrupación Provincial “*Valdivia y Chiloé*”, período 1933-1937; integró la Comisión Permanente de Obras Públicas y Vías de Comunicación.

Reelecto senador, por la reformada Novena Agrupación Provincial “*Valdivia, Llanquihue, Chiloé, Aysén y Magallanes*”, período 1937-1945; integró la Comisión Permanente de Higiene, Salubridad y Asistencia Pública y la de Agricultura y Colonización.

Nuevamente electo senador, por la Agrupación mencionada, período 1945-1953; integró la Comisión Permanente de Obras Públicas y Vías de Comunicación.

Durante su labor parlamentaria presentó diversas mociones que más tarde se convertirían en ley: creación de grados y sueldos del Juzgado de Menor Cuantía de Maullín, Ley N°5.559 de 1933; Provincia de Magallanes, Ley N°6.058; Contratación de empréstito para la Municipalidad de Río Bueno, Ley N°6.184; Subvención extraordinaria para el Centenario del Obispado de San Carlos, Ancud, Ley N°6.745; Cesión a la Municipalidad de Aysén del Hotel de la Laguna San Rafael, Ley N°7.691.

Fue director de la Compañía Nacional de Teléfonos; de la Sociedad Agrícola y Ganadera de Osorno; de la Sociedad de Celulosa de Valdivia y de la Compañía Portuaria de Valdivia.

Fue juez de subdelegación en varias oportunidades y consejero de la Caja Agraria.

Guillermo Holman Landerberger (s/f - 1938)

Vecino de Talca, fue propietario de un molino, una panadería y una fábrica de bebidas. Fue comerciante y empresario.

Militante del Partido Radical de Talca y antiguo miembro de la Asamblea Radical de dicha ciudad.

Diputado por Talca, período 1921-1924 y 1924-1927 integró la Comisión Permanente de Asistencia Pública y Culto y la Comisión Permanente de Asistencia Pública.

Falleció en Talca, el 20 de diciembre de 1938.

Ibáñez Ojeda, Pedro (1913 - 1999)

Nació en Concepción, el 27 de octubre de 1913; hijo de Adolfo Ibáñez Boggiano y Graciela Ojeda Rivera.

Sus estudios secundarios los realizó en el Liceo “*Eduardo de la Barra*” de Valparaíso.

Finalizada su etapa escolar, se inició en las actividades comerciales, desempeñándose desde 1930 como empresario industrial agricultor. Ese mismo año se trasladó a Valparaíso para ingresar a la empresa de su padre, Adolfo Ibáñez y Cía, donde comenzó como “*junior*” para, luego, tras haber cumplido diversos cargos, llegar a presidirla en 1951, siendo socio.

Desarrolló una exitosa carrera empresarial que se proyectó más allá de los meros negocios. De este modo, en 1954 creó la Escuela de Negocios en Valparaíso, la que se transformó, más adelante, en la Universidad Adolfo Ibáñez. En esos años, también, fue Presidente del Instituto Libertad y profesor emérito de la Universidad Adolfo Ibáñez.

En 1954, fue designado presidente de la Cámara Central de Comercio de Chile, ejerciendo como el primero de esta entidad hasta 1965. En 1958 asumió la presidencia del Banco del Estado de Chile hasta 1961, fecha en que desempeñó el mismo cargo en el Consejo Interamericano de Comercio y Producción, CICYP, con sede en Montenegro hasta 1964.

Inició sus actividades políticas en 1960 al ingresar al Partido Liberal,

donde permaneció por seis años.

En 1961 fue electo senador por la Tercera Agrupación Provincial de “*Aconcagua y Valparaíso*”, período 1961 a 1969; integró la Comisión Permanente de Educación Pública; la de Hacienda; la de Economía y Comercio y la Comisión Mixta de Presupuesto.

En 1966 se incorporó al Partido Nacional, el que fue organizado en conjunto con Francisco Bulnes, Sergio Onofre Jarpa y su primer presidente, Víctor García Garzena. De este partido será miembro durante ocho años, hasta 1973.

En 1969 fue reelecto Senador por la misma agrupación, pero en representación del Partido Nacional, período 1969 a 1977; integró la Comisión Mixta de Presupuesto y la Comisión Permanente de Relaciones Exteriores.

Miembro del Comité Parlamentario del Partido Nacional, 1970.

Jorge Lavandero Eyzaguirre (1898 - 1980)

Nació en Santiago, el 1° de diciembre de 1898, siendo sus padres Exequiel Lavandero Enríquez y Ana Eyzaguirre Gormaz.

Desde 1936 trabajó como corredor de ganado y en el comercio de

REGLAMENTO
DE ADUANAS

TARA

LOS ALMACENES DE DEPOSITO

Y

COMERCIO MARITIMO

DE TRANSITO.



IMPRESO DE ORDEN DEL SUPREMO GOBIERNO

EN SANTIAGO DE CHILE

IMPRESA DE LA OPINION

AÑO DE 1833.

*Reglamentos de
Manuel Rengifo sobre
almacenes de depósito y
tránsito, 1833.
En "Resumen de la
Historia de Chile",
Leopoldo Castedo, 1954.*

frutos del país y propiedades, bajo la razón social de Jorge Lavandero y Cía. Ltda.

Perteneció al Partido Nacional.

Senador por la Novena Agrupación Provincial “*Valdivia, Osorno, Llanquihue, Chiloé, Aysén y Magallanes*”, período 1953-1961; integró la Comisión Permanente de Economía y Comercio; la de Obras Públicas y Vías de Comunicación; y la de Hacienda.

Formó parte del Comité Parlamentario del Partido Nacional Popular.

Una de las mociones más importantes presentadas entre varios parlamentarios y de la cual formó parte Lavandero, dice relación con el restablecimiento del puerto libre de Punta Arenas, Ley N° 12.008, de 23 de febrero de 1956.

Carlos Lyon Santa María (1846 - 1907)

Nació en Valparaíso, en el año 1846; hijo de Jorge Lyon Thomas y Carmen Santa María Artigas.

Trabajó en las minas de Tamaya y fue presidente de la Nueva Compañía Minera de las Vacas.

Comerciante; copropietario, con sus hermanos, de la casa comercial Valparaíso Lyon Hnos., que antes se llamó Jorge Lyon e Hijos y que giraba en torno a importaciones y exportaciones.

Corredor y agente de buques y consignaciones marítimas. Fue socio fundador del diario “*La Unión*” de Valparaíso y su director en los primeros años.

Miembro del Partido Conservador y fundador de la colectividad en Valparaíso.

Electo diputado por La Serena, Coquimbo y Elqui, para el período 1891-1894; integró la Comisión Permanente de Policía Interior.

Falleció en Valparaíso, el 2 enero de 1907.

Oswaldo Pérez Sánchez (1858 - 1928)

Nació en Santiago en el año 1858; hijo de Juan Francisco Pérez Vargas y Bartolina Sánchez Fontecilla.

Se desempeñó como agricultor, comerciante e industrial; fue el primero que comenzó con la fabricación de conservas.

Militante del Partido Conservador; fue tesorero general , secretario

general y miembro de su Junta Ejecutiva durante 14 años.

Fue diputado por Linares, Parral y Loncomilla, período de 1900-1903; sus poderes fueron aprobados el 13 de julio de 1900.

Miembro de la Comisión Permanente de Industria.

Falleció en Santiago, el 29 de octubre de 1928.

Galvarino Rivera González (1910 - s/f)

Nació en Santiago, el 9 de septiembre de 1910; hijo de Clodomiro Rivera y de María González.

Inició sus actividades comerciales junto a su padre; en 1929 se independizó dedicándose a corredor de comercio y radiodifusor de la emisora O'Higgins.

Desde 1932 colaboró en la organización de la Cámara de Comercio Minorista de Chile, de la cual fue presidente.

Vicepresidente de la Compañía de Seguros “*La Cooperadora*”; propietario del diario “*Las Noticias Gráficas*” de 1953 y director de la audición radial del Comercio Minorista.

Presidente de la Juventud Democrática y de la Alianza Libertadora de la Juventud de Izquierda; posteriormente ingresó al Partido Agrario Laborista, PAL.

En el Congreso del Comercio Minorista de 1942, se le otorgó Medalla de Oro y Diploma de Honor.

Diputado en el período 1953-1957 por la Séptima Agrupación Departamental de “*Santiago*”, Segundo Distrito; integró la Comisión Permanente de Economía y Comercio.

Cornelio Saavedra Montt (1884-1946)

Hijo del distinguido hombre público Cornelio Saavedra Rivera y Eufemia Montt Saavedra.

Tuvo en el Partido Nacional un puesto de honor entre los dirigentes jóvenes de la época, de tan importante agrupación liberal.

Comerciante e industrial prestigioso, ocupó una verdadera situación en el mundo de los negocios.

De 1906 a 1909, fue elegido regidor por la municipalidad de Santiago y primer alcalde de la misma, durante ocho meses, en 1907; trabajó con verdadero celo e inteligencia por el adelanto local, den-

tro de una órbita financiera municipal muy escasa.

En el período 1909-1912 ingresó por primera vez al Congreso, como diputado por Temuco, Imperial y Llaima; fue 2º vicepresidente de la Cámara, 13 de enero de 1911; miembro y presidente de la Comisión Permanente de Industria.

Dio a los debates que presidió la altura cívica tradicional en el Parlamento e impulsó el despacho de proyectos que beneficiaron a las industrias y al comercio del país.

En 1910 fue a Buenos Aires con el presidente Pedro Montt, a las fiestas del Centenario Argentino, en representación de la Cámara de Diputados.

Reelecto diputado por la misma agrupación, período 1912-1915.

Su actuación fue siempre inspirada en el bien público, por lo que tomó, durante el segundo período, una activa participación en los debates económicos.

Reelegido diputado, período 1915-1918 y 1921-1924, esta vez por Collipulli y Mariluán; miembro de la Comisión Permanente de Gobierno, de la que fue su presidente.

Fue miembro de la Comisión Permanente de Policía Interior. Elegido senador de la República por Malleco, período 1924-1930; integró la Comisión Permanente de Guerra y Marina, de la que fue su presidente.

Jefe de la gran casa de comercio que llevó su nombre y que contribuyó al prestigio de Chile en el extranjero y a la confianza de las grandes firmas de Alemania, Inglaterra, Francia y Estados Unidos.

Fue director de la Corporación de Ventas de Salitre y Yodo; director de la Compañía de Teléfonos de Chile y presidente de la Empresa Periodística “*La Nación*”.

Marco Antonio Salum Yazigi (1922 - 2007)

Hijo de Salvador Salum y Mariana Yazigi.

En el ámbito laboral, se dedicó a representaciones comerciales.

Militó en el Partido Agrario Laborista, PAL.

Fue electo diputado, por la Séptima Agrupación Departamental de “*Santiago*”, Tercer Distrito, período de 1949-1953; integró

y presidió la Comisión Permanente de Industria; y fue diputado reemplazante en la Comisión Permanente de Trabajo y Legislación Social.

Diputado por la misma Séptima Agrupación, período 1953-1957; continuó integrando la Comisión Permanente de Industria.

Presidente del Comité Pro Autodeterminación de Argelia. Participó en el Foro Universitario por la Partición de Palestina en 1948.

Santiago Severín Espina (1876-1920)

Hijo de Pedro Severín Henriksen y de Carmen Espina Ramos.

Filántropo y hombre de negocios ventajosamente conocido en Valparaíso y en el país.

Consejero del Banco Nacional, de la Compañía Salitrera de Antofagasta; sub-administrador del Hospital San Agustín; director de la Chilena Consolidada, Azucarera de Chiclayo y de la Sociedad Protectora de la Infancia.

Obsequió a la ciudad de Valparaíso el edificio para una Biblioteca Pública, que se levantó en terreno fiscal y cuya construcción y manutención corrieron por su cuenta.

Diputado Nacional por Valparaíso y Casablanca (1912-1915); fue miembro de la Comisión Permanente de Hacienda.

Tomás Segundo Smith Azúa (1831-1900)

Hijo de Tomás Smith Pearson e Isidora Azúa Villalobos.

Después de la muerte de su padre, se dedicó al comercio y exportó grandes cantidades de trigo a las costas de Inglaterra, para lo cual fletó varios buques.

En el año 1851 interrumpió sus faenas mercantiles y se plegó a la revolución, encabezada por el general Cruz, como ayudante del Batallón de Guías.

Vencido volvió a Concepción y continuó con sus negocios.

Fue Comandante del Batallón Cívico de Concepción en 1865 y contribuyó a la defensa nacional en la guerra con España.

Escribió artículos en la Revista del Sur y en La Farándula, un periódico de guerrilla.

Participó en política y fue elegido diputado propietario por el Partido Liberal, período 1879-1882, por Nacimiento.

Reelecto diputado propietario por Nacimiento, período 1882-1885.
Reelecto diputado propietario, período 1885-1888.

Fue nuevamente diputado propietario por Nacimiento, período 1888-1891; diputado reemplazante en la Comisión Permanente de Guerra y Marina.

Cooperó en la fundación del Banco de Concepción, del cual fue director, lo mismo que del Club Musical y Club Social.

Ismael Undurraga Echazarreta, (1888 - 1926)

Hijo de Adrián Undurraga Vicuña y Celia Echazarreta Pereira.

Se dedicó a los negocios agrícolas, al comercio y a la creación de sociedades anónimas, de algunas de las cuales fue director.

Perteneció al Partido Radical desde 1918.

Triunfó como diputado por San Felipe, Los Andes y Putaendo, período 1924-1927; integró la Comisión Permanente de Relaciones Exteriores y Culto.

En julio de 1924 presentó un proyecto en favor de las familias de los maestros primarios que fallecieron por esos días; el proyecto estaba

basado en principios de cooperación y tuvo aceptación general.

Volvió al Congreso, electo senador por la Tercera Agrupación Provincial “*Aconcagua y Valparaíso*”, período 1926-1934.

Alcanzó a asistir a la primera sesión del Senado, cuando le dio un violento ataque al corazón que le causó la muerte, el 4 de marzo de 1926.

Rafael Urrejola Mulgrew, (1876 - s/f)

Nació en Concepción, el 1° de febrero de 1876; hijo de Rafael Urrejola Unzueta y María Mercedes Mulgrew Collao.

Miembro del Partido Conservador y del Directorio General del mismo.

Fue abogado y representante del alto comercio de la capital y de Valparaíso.

Fue uno de los jóvenes políticos de su época que gozó de mayores simpatías en la Cámara y en la sociedad.

Mientras estudiaba leyes, fue, durante algún tiempo, secretario de uno de los Juzgados del antiguo Tribunal de Cuentas, hasta que



*Alameda de las Delicias,
esquina Arturo Prat.*

entró a la Casa Besa, una de las más antiguas y respetables firmas comerciales de la época.

Posteriormente, fue corredor de comercio y agente general de varias compañías de seguros.

Diputado por Valparaíso y Casablanca durante el período 1912-1915; diputado reemplazante en la Comisión Permanente de Instrucción Pública e integró la Comisión Permanente de Hacienda.

Durante 1912-1915 se ocupó de preferencia en aunar esfuerzos entre sus colegas de representación, para dar el más pronto despacho a los proyectos que beneficiaban a Valparaíso, Viña del Mar y, en general, a los servicios públicos de la provincia.

Reelecto diputado por Valparaíso y Casablanca, período 1915-1918; continuó en la Comisión Permanente de Hacienda e integró también la Comisión Permanente de Industria y Agricultura.

En la Cámara fue miembro del Comité Parlamentario de su partido y propició las leyes de transformación de los cerros de Valparaíso; construcción del camino plano a Viña del Mar; camino de Valparaíso a Casablanca y la ley de salario mínimo.

En 1918 fue elegido senador por Valparaíso, período 1918-1924;

integró la Comisión Permanente de Instrucción Pública y la de Guerra y Marina.

Entre otras cosas, fue fundador y presidente de la Cámara de Comercio de Chile; miembro fundador del Patronato Santa Filomena; editor del diario “*La Unión*” de Valparaíso; director de la Corporación de Ventas de Salitre y Yodo, Presidente de la Comisión de Cambios Internacionales y delegado ante la Asociación Salitrera.

Régulo Valenzuela Riveros, (1861 - 1932)

Nació en Santa Cruz, Bolivia, el 22 de septiembre de 1861; hijo de Eleuterio Valenzuela Arratia y Concepción Riveros Parga.

Alférez y capitán de caballería, grados que obtuvo en la guerra del Pacífico.

Se dedicó al comercio e hizo grandes negocios en el norte, especialmente en la provincia de Tacna; manejó el estanco de alcoholes y fundó importantes establecimientos industriales; llegó a tener once casas establecidas entre Antofagasta, Arica y Mollendo; amasó una gran fortuna. Fue fundador del Banco Régulo Valenzuela y Cía.

Ministro de Guerra y Marina, del 26 de marzo al 16 de junio de

1920; y ministro subrogante de Justicia e Instrucción Pública, del 12 al 16 de junio de 1920, durante el gobierno de Juan Luis Sanfuentes.

Militante y también presidente del Partido Nacional; se inclinó por la Fracción Montt-Varista.

Senador por Santiago (1918-1924); integró la Comisión Permanente de Guerra y Marina, siendo su presidente en el segundo período de su senaturía.

Fue miembro de la Comisión Conservadora para el receso parlamentario de 1921-1922.

Dejó de existir en Santiago, el 18 de marzo de 1932.

Oscar Valenzuela Valdés (1887-1969)

Hijo de Régulo Valenzuela Riveros y Rosa Valdés Arias. Hermano de Néstor Valenzuela Valdés, quien también fue parlamentario.

En 1910, comenzó a actuar en la Bolsa de Comercio de Santiago, institución de la que fue director; también se dedicó a la agricultura.

Fue en diferentes oportunidades, presidente del Partido Liberal; y miembro de su Tribunal Supremo.

En el año 1913, fue electo regidor por Santiago.

En 1915 fue diputado por Arauco, Lebu y Cañete, período 1915-1918; integró la Comisión Permanente de Relaciones Exteriores y Colonización.

Electo senador de la República, por la Quinta Agrupación Provincial “*Colchagua*”, período 1933-1937; integró y presidió la Comisión Permanente de Relaciones Exteriores; y fue senador reemplazante en la Comisión Permanente de Trabajo y Previsión Social.

Reelecto senador, por la reformada Quinta Agrupación Provincial “*O’Higgins y Colchagua*”, período 1937-1945; integró la Comisión Permanente de Gobierno.

En el aspecto comercial, se desempeñó como presidente de la S.A.C. Régulo Valenzuela, dedicada a las Propiedades y Fábrica de Municiones.

Presidente de la firma comercial “*A la Ville de Nice*”; vicepresidente de INGELSAC, Sociedad Anónima Comercial, y de varias otras

sociedades anónimas.

Fue consejero de la Caja Nacional de Ahorros, 1952; director del Banco Central.

Gustavo Vargas Molinare (1903 - 1985)

Hijo de Jorge Vargas Salcedo y Natalia Molinare Gallardo.

Se desempeñó en el ámbito comercial; dueño y presidente en una época de la Importadora Comercial Fisk S.A. Ltda.; representante de los neumáticos Fisk, automóviles Studebaker y Jaguar, radios Philips y tractores Ferguson.

Formó la Compañía Chilena de Importaciones, CHILAG.

Director gerente de Chilean Agencies Sociedad Anónima.

Dueño y director de la Compañía Maderera Cautín, COMAC; propietario de los fundos madereros Los Coigues, El Pastal y otro, en Villarrica.

Jefe técnico de TEMAC, equipos de motosierras SOLO. Jefe de ventas de Maestranza Heiremanns.

Técnico en distribución y ventas de la firma Petrovic y Errázuriz y Cía.

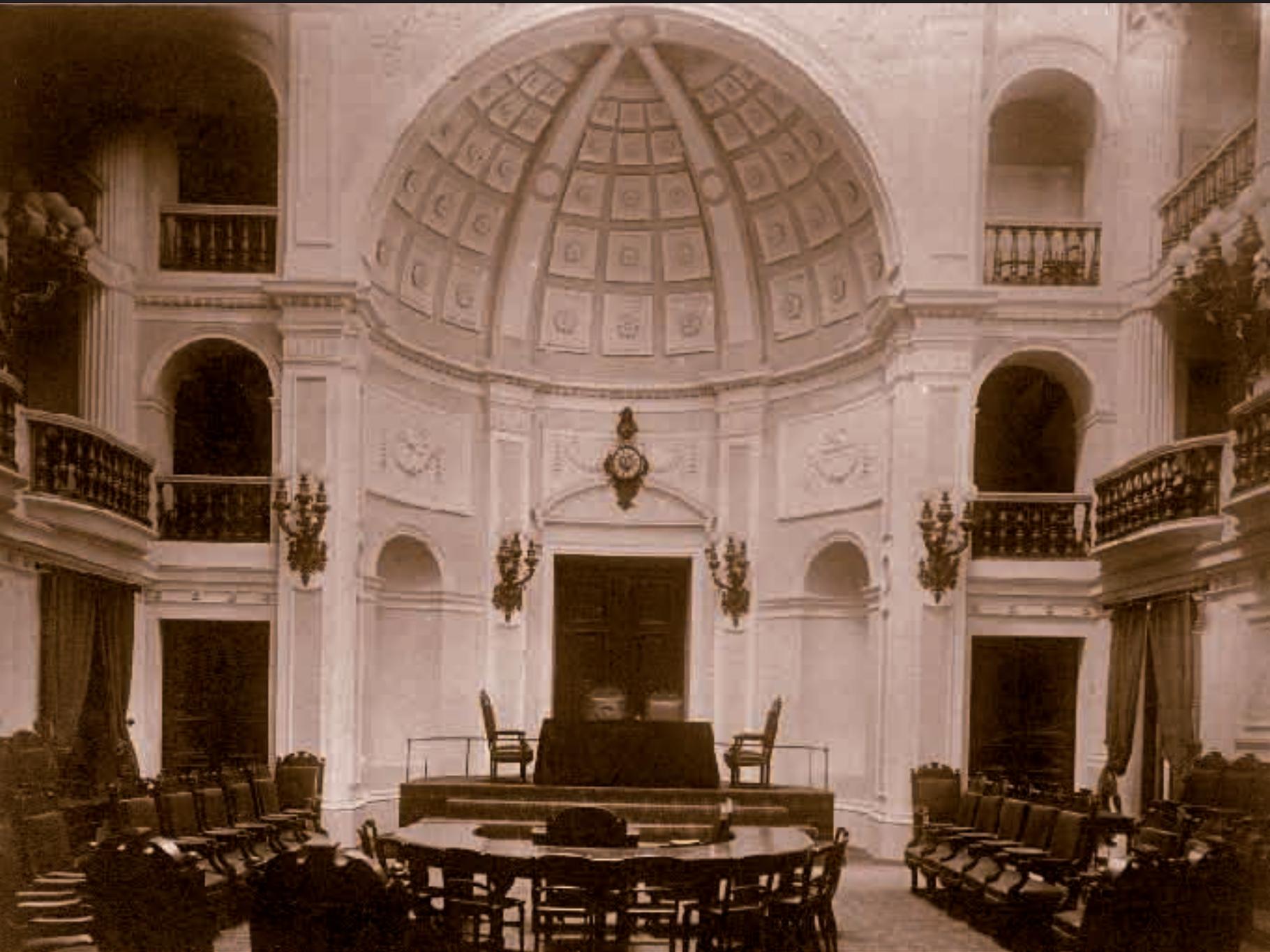
Entre otras actividades, fue consejero de la Caja de Crédito Agrario, 1939 a 1941; de la Caja de Colonización Agrícola; del Servicio Mecanizado de la Corporación de Fomento de la Producción, CORFO.

En cuanto a pensamiento político se refiere, fue independiente; luego miembro de las Milicias Republicanas, posteriormente militó en la Vanguardia Popular Socialista, a quien representó en las elecciones de 1941, luego adhirió al Partido Agrario Laborista, PAL, 1949-1957; y finalmente en el Partido Demócrata Cristiano, 1957-1985.

Fue elegido diputado por la Vigésimoprimer Agrupación Departamental “*Imperial, Temuco, Villarrica y Pitrufquén*”, período 1937-1941; integró la Comisión Permanente de Vías y Obras Públicas.

Y fue reelecto para el período 1941-1945; fue diputado reemplazante en la Comisión Permanente de Defensa Nacional e integró la Comisión Permanente de Policía Interior y Reglamento.

Autor de la Ley que creó un monumento o Santuario de la Patria, en homenaje al prócer don Bernardo O’Higgins.



Salón del Senado a fines del siglo XIX.

Joaquín Walker Martínez (1853-1928)

Hijo de Alejandro James Walker Ashley y Teresa Martínez Martínez.

Se dedicó a negocios industriales; como corredor de comercio realizó la importante negociación de la mina Arturo Prat, de Taltal, en la época de apogeo de su riqueza.

Fue por mucho tiempo redactor principal de El Independiente.

Militante del Partido Conservador; fue al senado por Santiago, como independiente.

Fue diputado suplente por Rancagua, período 1879-1882; y diputado reemplazante en la Comisión Permanente de Elecciones y Calificadora de Peticiones.

Fue diputado por Santiago en los períodos 1885-1888 y 1888-1891; miembro de la Comisión Permanente de Gobierno y Relaciones Exteriores.

Entre 1891-1894, fue diputado por Concepción, Talcahuano, Lautaro y Coelemu.

Reelecto diputado por Santiago (1900-1903); integró la Comisión Permanente de Hacienda e Industria.

Senador por Santiago (1906-1912); fue elegido reemplazante del entonces electo Presidente de la República Pedro Montt Montt el 26 de noviembre de 1906. Fue miembro de la Comisión Permanente de Relaciones Exteriores y senador reemplazante en la Comisión Permanente de Instrucción Pública.

Período 1912-1918, reelecto senador por Santiago; miembro de la Comisión Permanente de Relaciones Exteriores y de la de Presupuestos, de la cual fue su presidente.

Dejó de existir, víctima de un derrame cerebral, en Santiago el 13 de octubre de 1928.

Rafael Yrarrázaval Correa (1902-1976)

Hijo de Carlos Yrarrázaval Correa y Margarita Correa Vergara.

Se dedicó a las actividades comerciales, la agricultura y la industria.

Fue subgerente de Tejidos y Vestuarios Ruddof, y después de Vestex, donde fue gerente general. También dirigió Champagne Valdivieso S.A.

Militó en el Partido Conservador como asambleísta, desde 1919; fue director general, desde 1925.

Fue elegido diputado por la Novena Agrupación Departamental de “*Rancagua, Caupolicán y Cachapoal*”, período 1933-1937; integró la Comisión Permanente de Policía Interior y Reglamento.

Reelecto diputado por la reformada Novena Agrupación Departamental “*Rancagua, Caupolicán, San Vicente y Cachapoal*”, período 1937-1941; Integró la Comisión Permanente de Gobierno Interior.

Autor del proyecto de reforma a la Constitución, que quita al Congreso la facultad de aumentar los gastos públicos.

Accionista del Banco de Chile, del Tattersal, COPEC, y otras empresas.

Consejero de la Sociedad Periodística de Chile, 1928 a 1934, y vicepresidente de la Junta.

Consejero de la Sociedad de Paños y Uniformes y de la Protección Mutua de Chile.

Consejero vitalicio y gerente de la Fundación A. Yrarrázaval Correa.

Bibliografía :

- **Album político:** el Gobierno, el Parlamento y el Consejo de Estado en la República de Chile 1912-1915 / Alfredo Valderrama Pérez, ed.-- Santiago, Chile: Empresa Zig-Zag, 1914.-- 430p.

- **Anales de la República:** textos constitucionales de Chile y registro de los ciudadanos que han integrado los Poderes Ejecutivo y Legislativo desde 1810 / Luis Valencia Avaria, comp.-- 2ª. ed.-- Santiago, Chile: Editorial Andrés Bello, 1986.-- 2 v. (en esta 2ª.ed., el volumen está constituido en dos tomos, cada uno de los cuales tiene paginación propia).

- **Diccionario histórico, biográfico y bibliográfico de Chile:** 1800-1930 / Virgilio Figueroa.-- Santiago, Chile: Establecimientos Gráficos “*Balcells & Co.*”, 1925-1931.-- 5 v.

- **Diccionario biográfico de Chile** / Empresa Periodística “*Chile*”, Editores. (Santiago, Chile). 1936-1984/1986.



*Valparaíso a principios del siglo XIX,
en "Resumen de la Historia de Chile",
Leopoldo Castedo, 1954.*

Valparaíso dentro de la “West Coast”: Centro del comercio en el siglo XIX.

*Fernando Arrau Corominas
Biblioteca del Congreso Nacional*

El desarrollo del comercio en Valparaíso

El reglamento dictado por la Primera Junta de Gobierno, de 1810, sobre libre comercio, incluía a Valparaíso entre los cuatro puertos habilitados para el intercambio comercial con potencias amigas y aliadas de España, y también con las neutrales. Los otros tres puertos eran Coquimbo, Talcahuano y Valdivia. Este decreto no fue considerado, en su momento, un acto revolucionario sino sólo un modo de responder a las necesidades económicas locales. Reforzaba también la antigua tendencia de la economía del reino al comercio exterior. Sin embargo, paulatinamente, el curso comercial se fue modificando con el aumento del número de barcos extranjeros que llegaron a los puertos nacionales, los cuales llevaron productos hacia el Atlántico Sur.

En 1812, todavía los navieros limeños controlaban el comercio marítimo del sur. El virrey del Perú tuvo el doble motivo, político y económico, para enviar tropas a Chile y corsarios que vigilaran sus costas, apoyado económicamente por mercaderes peruanos y, más discretamente, por comerciantes establecidos en Chile.

Después del desastre de Rancagua, la cordillera fue cerrada a todo paso de mercaderías. Esta medida fue suspendida dos años después con los triunfos del Ejército Libertador y sólo el comercio con el Perú se mantuvo complejo para los patriotas hasta los primeros años de la década del 20. En esta vuelta a la normalidad las condiciones se presentaban distintas. La Escuadra Libertadora, comandada por Lord Thomas Cochrane, había destruido el poder naval peruano que ahora, en su componente comercial, era reemplazado por barcos ingleses y estadounidenses y, en menor medida, chilenos, peruanos y europeos.

El decreto de libertad de comercio no quiso eliminar a la comunidad de comerciantes existentes en Chile en el momento de su dictación. Muchos de ellos habían llegado al país como consecuencia de las reformas borbónicas, por lo general con un capital relativamente pequeño consistente en artículos y no en dinero. Distribuían a sus familiares en todos los puertos hispanoamericanos más importantes para mantener los negocios. Chile era considerado un país ideal para desarrollar una casa comercial con poco capital, porque no tenía fuertes vínculos con las grandes casas de Cádiz y, además, el comercio con Buenos Aires permitía con cargas pequeñas competir

con las grandes. Un ejemplo de ello fue la actividad comercial de Ambrosio O'Higgins. Su hijo, Bernardo, había sido un enérgico defensor, entre los patriotas, del decreto de libre comercio, considerándolo, junto con la convocación a un congreso, como los primeros pasos obligados de la revolución en Chile.

El cambio de condiciones originado por la nueva legislación, como se dijo, llevó a muchos de los comerciantes, en su mayor parte españoles de nacimiento, a apoyar a las fuerzas realistas en Chile. Esto fue especialmente significativo durante el período de la Reconquista. Después de Chacabuco 60 de ellos huyeron hacia el Perú.

Esas fugas y las represalias tomadas por el gobierno llevaron a que, según las estadísticas de las aduanas de Santiago y Valparaíso, 40 de los mercaderes más importantes, entre 1801 y 1818 -entre los que sólo siete eran chilenos y 27 españoles- nada más uno de ellos, Pedro Nolasco Mena, un chileno, figuró en las estadísticas de una década después (1818-1828). En los antecedentes, había 12 chilenos, 4 españoles, 4 extranjeros no identificados, 16 ingleses y 4 argentinos.

Los españoles habían sido reemplazados principalmente por ingleses y, en menor medida, por chilenos¹. Tanto el decreto de libertad de comercio de 1811 como los gobiernos patriotas que

habían favorecido el desarrollo de los comerciantes nacionales no lograron crear de inmediato un comercio mayormente nacional.

El nivel de la actividad mercantil estaba determinado por las realidades económicas en que se desarrollaba: inexistencia de un sistema bancario, ausencia de inversiones productivas, desconocimiento de técnicas de comercio moderno y carencia de instrumentos de crédito².

Redes familiares y comercio

Como consecuencia de la expansión comercial y financiera británica de la década de 1820, casas comerciales de Londres comenzaron a establecer sucursales a lo largo de las ciudades y puertos de América Latina, entre ellos Chile. Lo mismo hicieron empresarios, comerciantes o simples individuos británicos. Como los nacionales carecían de capital, barcos y contactos internacionales, se vincularon con extranjeros a fin de armar corsarios, recibir consignaciones o fletar mercaderías. A su vez, los extranjeros carecían de parientes en el país que les ayudaran en su trabajo, por lo cual en pocos años tejieron redes familiares. Por ejemplo, el médico inglés Jorge Edwards se dedicó al comercio minero en el norte después de incorporarse a una familia dedicada a ese rubro. Sus hijos se casaron con hijos de comerciantes criollos. Una de ellas, con el hijo mayor del comerciante estadounidense Pablo Délano, el cual

¹ Rector, John. *Transformaciones comerciales producidas por la independencia de Chile*. En: *Revista Chilena de Historia y Geografía*. N° 143, 1975, pp. 124-126.

² Cavieres Figueroa, Eduardo. *La transformación y crecimiento de un mercado moderno. Comercio y finanzas en Valparaíso*. Universidad Católica de Valparaíso, 1988, p.103.

junto a su yerno sueco habían instalado un negocio de molinería y exportación de trigo en Concepción. Luego, Déllano extendió sus intereses a Coquimbo a través de su hijo mayor, el yerno de Jorge Edwards. También se puede mencionar los casos de los ingleses Juan Diego Barnard, Roberto Budge y Andrés Blest, quienes se casaron con tres hijas del comerciante Francisco Prats ³.

El pragmatismo de la política económica oficial, que se expresó en la legislación que ha sido destacada anteriormente y la apertura del mercado local al establecimiento de casas mercantiles extranjeras, apoyaron la expansión del sector importador-exportador y la modernización en variados aspectos de la vida material, social y cultural del país.

En este proceso es justo destacar la labor del ministro de finanzas de Joaquín Prieto y de Manuel Bulnes, Don Manuel Rengifo, sin duda el legislador económico chileno más importante del siglo XIX. Bajo su influjo y la presión de los comerciantes, las políticas gubernamentales adquirieron un carácter más liberal como lo manifiestan la ley de aduanas de 1851 y la ley de 1865, que abrió el comercio local a todos los barcos sin distinción de nacionalidad e impuso un impuesto global de 15% sobre las importaciones.

Atributos y debilidades de nuestra economía

Los comerciantes británicos que empezaron a penetrar progresivamente en la América española, habían preferido a Buenos Aires como su centro de operaciones en el sur. Esta elección trajo consigo alguna presencia de mercaderes argentinos en Valparaíso. Sin embargo, primó la lógica de la geografía ⁴. Los viajes hasta Chile con mercaderías en carretas y lomo de mula, que demoraban alrededor de un mes, fueron siendo reemplazados por la vía marítima desde que se estableció una base, Valparaíso, en la costa occidental de Sudamérica. El gobierno de O'Higgins había establecido un ordenamiento de los puertos a que se refería la ley de libre comercio: Valparaíso fue catalogado como puerto principal y los otros, como mayores.

Mientras el comercio marítimo mejoraba, el trasandino decaía al no poder competir con los costos de los fletes marítimos. Nunca volvió a florecer como lo había hecho hasta la primera década del siglo XIX. La ruta Buenos Aires-Santiago-Lima dejó de tener sentido. El cobre chileno llegó a China, la India y Europa y los productos agrícolas alcanzaron nuevos mercados. Por otra parte, Chile se convirtió en el mayor abastecedor de rancho de las naves del Pacífico ⁵.

Las primeras casas británicas que se establecieron en Valparaíso

³ Luis Thayer Ojeda. *Notas genealógicas para la historia social de Valparaíso*. Imprenta Roma, Valparaíso, 1934.

⁴ Juan Ricardo Couyoumdjian. *El alto comercio de Valparaíso y las grandes casas extranjeras, 1880-1930. Una aproximación*. Ed. electrónica: <http://es.wordpress.com/tag/valparaíso/>

⁵ Rector, John. *Transformaciones comerciales producidas por la independencia de Chile*. En: *Revista Chilena de Historia y Geografía*. N° 143, 1975, pp. 107-126.



*Comercio ambulante a fines del siglo XIX.
Dibujo de Melton Prior, en "Resumen de la Historia
de Chile", Leopoldo Castedo, 1954.*

fueron las de Frederick Huth y Cía en 1824, con capital financiero y mercantil londinense; y Gibbs y Cía., como filial de Anthony Gibbs & Sons, también en 1824, teniendo relaciones comerciales directas con el Perú. De igual modo, llegaron a radicarse estadounidenses, como William Wheelwright (1824) y August Hemenway (1827); portugueses, como Antonio Ramos y Francisco Alvarez (1814), e italianos, como Pedro Alessandri (1822). En 1830 las firmas nacionales, extranjeras o mixtas estaban en plena expansión ⁶.

Valparaíso pronto entró en competencia con el Callao, el puerto principal del antiguo virreinato del Perú, y también alcanzó primacía en el espacio comercial que incluía parte de Colombia, Ecuador, Perú, Bolivia y Chile, al que los británicos, con su economía del lenguaje, llamaron “*West Coast*”.

Grandes casas extranjeras instaladas en Valparaíso establecieron sucursales en el Perú, participando en el comercio entre ambos países.

De acuerdo a las estadísticas, Chile importaba en 1828 alrededor del 4% de todas las exportaciones británicas de algodón manufacturado en yardas; excediendo en cantidad a aquellas destinadas a países como Rusia, Turquía, México o los países nórdicos. Posteriormente, entre 1836-1840, Chile ocupaba el segundo lugar entre los mercados británicos en América Latina, y el décimoter-

cero o décimocuarto entre todos los países compradores de Gran Bretaña ⁷.

Al igual que las exportaciones de Gran Bretaña, los envíos franceses con destino a Chile conocieron un notable aumento en el período que media entre 1827 y 1848. Es difícil conocer cuánto del valor total de las importaciones provenientes de ambos países se consumía en el mercado chileno; qué monto de ellas se reexportaba y cuánto pasaba por contrabando.

A mediados del siglo XIX comenzó un proceso gradual hacia políticas más liberales. El gobierno de Manuel Bulnes promulgó, en agosto de 1851, una nueva ley de aduanas que, aunque mantuvo la mayor parte de las medidas proteccionistas vigentes, simplificó los mecanismos para hacer efectivos los pagos y aumentó el número de productos no afectos a impuestos, de 20 a 107, entre ellos, acero, algodón, carbón, carnes saladas, frutas frescas, maderas, lanas y ganado. Para otras mercancías extranjeras estableció un impuesto general de un 25%. En cuanto a los productos de exportación, los agrícolas, de la pesca y las manufacturas chilenas quedaron libres de pago. Las exportaciones de plata con un impuesto anualmente decreciente de 5% durante el primer año de aplicación hasta quedar libre el quinto año, y el cobre 4%, 2% hasta 0% a partir del tercer año.

⁶ Cavieres, *Op. Cit.* pp. 111-112.

⁷ Ramírez Necochea, Hernán. *Historia del Imperialismo en Chile*, Editorial Austral, 1955, p.47.

En la medida en que las actividades comerciales y financieras alcanzaron mayor solidez, se hicieron necesarios instrumentos modernos de cambio y la ampliación del crédito. El sistema monetario del país, que hasta 1832, cuando se dictó la primera Ley monetaria, estaba basado en el que existía en el período colonial, fue reorganizado. Asimismo, se legisló sobre las sociedades anónimas y los bancos y en 1865 fue aprobado el Código de Comercio.

Valparaíso y el Callao constituyeron el centro de la West Coast y entre ambos se situaba la región salitrera. La naciente industria salitrera tenía su centro, a fines de la primera mitad del siglo XIX, en Valparaíso. Los buques que se dirigían hacia el Atlántico desde Tarapacá, vendían allí su cargamento. A comienzos de la década de 1870 tres cuartos de todas las transacciones de salitre se efectuaban en Valparaíso. Las casas comerciales, extranjeras y nacionales, negociaban con el mineral, otorgaban créditos a los productores y aprovisionaban a las oficinas salitreras, especialmente de alimentos ⁸.

La Guerra del Pacífico, a pesar de traer problemas a las empresas que operaban en la región, trajo como consecuencia que la zona salitrera se situara dentro de la soberanía de Chile y en la esfera económica interna de Valparaíso y, con ello, aceleró el alto comercio porteño. En 1900, el estadounidense Frank Carpenter afirmaba

que este puerto era la mejor plaza mercantil de la costa oeste de Sudamérica y que, con sus 150.000 habitantes, su comercio era dos veces mayor que cualquier ciudad de su tamaño en los Estados Unidos ⁹.

Un pequeño grupo de grandes firmas importadoras y exportadoras, casi todas extranjeras, principalmente inglesas, alemanas y estadounidenses, constituían el nivel superior del comercio porteño. Algunas, como Williamson, Balfour & Cía. habían sido creadas sólo para realizar negocios en Chile, otras tenían sus propias casas en Europa, pero actuaban con gran autonomía. En Chile no prosperó la distribución directa por parte de los fabricantes extranjeros. Muchas de las grandes firmas superaron el siglo de existencia. Sus negocios abarcaban los más diversos rubros: importación de mercaderías, exportación de minerales, entre ellos el salitre, y frutos del país, la banca y la molinería. Asimismo, supieron adaptarse al desarrollo de la industria nacional.

Como se dijo, las grandes firmas de Valparaíso se mantenían unidas no sólo por los intereses gremiales, sino por vínculos sociales y de parentesco. Un grupo de sus representantes, 128, -en el seno de la Bolsa Comercial establecida en la década de 1830, como centro de negocios- que buscaban organizar, definir prácticas y coordinar el accionar comercial, fundó el 6 de agosto

⁸ O'Brien, Thomas F. *The nitrate industry and Chile's crucial transition 1870 -1891*, Nueva York, 1982. Citado por Coudyoumdjian, Op. Cit. p.12.

⁹ Carpenter, Frank G. *South America. Social, Industrial and Political. A twenty-five-thousand-mile journey in search of information*. Boston, Geo. M. Smith & Co., 1990, 1999. Citado por Coudyoumdjian, Op. Cit. p.2.

de 1858 una organización gremial que más tarde se llamaría Cámara Nacional de Comercio.

Antecedentes sobre el surgimiento de la prensa comercial

La emergencia de la prensa comercial puede representarse siguiendo las historias de El Mercurio de Valparaíso y de Santiago. El primero, fundado en septiembre de 1827, llevaba como subtítulo “*Periódico Mercantil y Político*”. Este subtítulo podría entenderse -como lo hace Raúl Silva Castro¹⁰- como una aspiración “*a reflejar en sus columnas la integridad de la vida nacional*” pero también puede observarse que con este fin el subtítulo destacaba al mismo nivel la actividad política y la actividad comercial.

Desde 1848, conforme a su identidad, se comenzó a publicar en el diario El Mercurio una columna destinada a entregar noticias referentes a los barcos que arribaban y salían desde el puerto de Valparaíso. Uno de sus propietarios era el español avecindado en esa ciudad, José Santos Tornero, que había sido el fundador de la primera librería en Chile.

En 1875, se hizo cargo del periódico su nuevo dueño, el principal financista del mundo mercantil y minero de Copiapó, Agustín Edwards Ossandón (1816-78), que vivía en Valparaíso desde 1851,

donde había continuado sus operaciones mineras, mercantiles y financieras. Su hijo Agustín Edwards Ross se hizo cargo e impulsó el periódico porteño que, luego, sería el principal testigo del auge comercial de Valparaíso.

La primera decisión del nuevo propietario fue dedicar la empresa El Mercurio sólo a la publicación del diario, abandonando otras que ya tenía, como encuadernación, libros en blanco, etc. A diferencia de su padre, Edwards Ross tuvo una actividad política importante y desde su inicio se mostró como un ferviente creyente en la educación pública y en la ilustración, poniendo a El Mercurio y a La Epoca, diario que había fundado en Santiago, al servicio de las instituciones culturales. Asimismo, lo distinguió su sentido social, expresado en su preocupación por las necesidades económicas del personal que laboraba en su empresa, en especial, de aquellos que por su edad debían abandonar su trabajo en un medio donde aún no existía ninguna forma de jubilación.

Cercano a José Manuel Balmaceda, Agustín Edwards Ross apoyó su candidatura a la presidencia y fue uno de sus ministros. Sin embargo, ambos se fueron separando hasta el punto que, al estallar la revolución de 1891, el segundo se encontraba en las filas del Congreso. El gobierno clausuró la imprenta e intervino el Banco Edwards, por lo cual su propietario se vio obligado a abandonar el

¹⁰ Silva Castro, Raúl. *Prensa y periodismo en Chile. Ediciones de la Universidad de Chile, 1958.*



MERCURIO DE VALPARAISO.

PERIODICO MERCANTIL POLITICO, Y LITERARIO.

NUM. 1.

SETIEMBRE 12 DE 1827.

TOMO 1.

IMPRENTA DE WELLS Y SILVA.

El Mercurio de hoy, por ahora, solo dos veces cada semana, los dias miércoles y sábados, con un suplemento, cuando en los domingos de mayor festividad. Los 22 que quedan suscribirse la podrán hacer en esta imprenta, en el oficio de don José María Alvarez, y en el almuerzo de el Sr. Alcaide, Pálmara y Cruz, y en Santiago en el del Sr. don Ignacio Virales, el precio de la suscripción es 10 reales por 12 pliegos. Recibidos los ejemplares en sus casas, los que fueren vecinos de esta ciudad, ó por la estafeta, libre de porte y con un copiar gratis. Madrid, 12 de Julio.

Por el establecimiento de todos los números que se han de imprimir con el fin de que se pueda en cualquier tiempo conseguirlos.

EL MERCURIO.

Fuere o no, ultrajante al honor y dignidad nacional la escandalosa y horrible escena que presenciarnos la noche del 9 del corriente?

Es la importante cuestion, que, en nuestro concepto, va á quedar definitivamente resuelta, con solo la sencilla é imparcial relacion de los hechos que presenciarnos á la consideracion de nuestros compatriotas.

HECHOS.

1.º El Comandante de la guardia del teatro, asesinado, en su mismo puesto, por un oficial de la marina britanica.

2.º Una partida de tropa inglesa desembarca y principia á avanzar sobre la poblacion.

3.º Segundo desembarque de la misma, en actitud mas hostil.

Si los hechos precedentes son incuestionables, por que un furor presenciados por la mitad de Valparaiso; su porvenir no hara mas que resaltar la criminalidad de ellos, por el modo, lugar y circunstancias en que se efectuaron.

Antes de principiar este prolijo detalle, permitárenos protestar, que no somos impelidos á escribir por el innoble deseo de promover, fuere hechos odios y oscilar á una venganza, que habria sido muy facil conseguir en el acto mismo de la ofensa, y que contribuimos á evitar. No se crea tan poco que pretendemos disculparnos con aquellos á quienes pueda desagradar el contenido de este artículo nuestro unico objeto es el de obtener una justa reparacion de los ultrajes inferidos á la nacion; y no cejaremos de llamar por esto, mientras no consigamos la satisfaccion de conseguirlo.

DETALLE DE LOS HECHOS.

Iva á principarse el cuarto acto de la sublime tragedia, cuya bien desacompañada representacion habia fijado la atencion de todos los espectadores que se disponian á contemplar la injusta muerte del virtuoso Juan de Caluz, y la desgraciada situacion de su infeliz familia; cuando inopinadamente es substituida aquella tierna y triste escena, por la escandalosa y horrible que tuvimos el pesar de presenciar.

Mr. Fallarton oficial de la marina de S. M. B., con un tono insolente y amenazador, manda á un ciudadano que se levante del asiento que ocupaba para colocarse á este contacto negandose á obediencia, como era natural, pero en sus expresiones no se separó de la moderacion y decoro debida al lugar: Fallarton le replica á puñados, sacando y preparando al mismo tiempo una pistola con la cual lo habria asesinado, si felizmente no se hubieran interpuesto al acto de dispararla, el comandante de serenon, y el capitán de artilleria don Pedro Gazitua.

El desorden, entretanto, se propagaba con la mayor rapidex era ya indispensable ocurrir á medidas vigorosas para tratar de sofocarlo. Entonces el mayor de plaza ordena la prision del delincuente, y dos soldados destinados al efecto, son obligados á retirarse arretrados por los repetidos gritos de—fuera tropa, fuera tropa. Se encarga de nuevo la ejecucion de la orden al comandante de la guardia, sargento de artilleria José María Muñoz, quien apenas se aproxima al criminal para intimarcela, cuando este lo asesina de un puñetazo. El asesinato aumenta mas y mas el desorden: á su favor logra escaparse el asesino, y como nadie lo cobarda, ni tampoco le habian visto fugar, se creyó que fuere uno de los caeros ó sea comparsa mayor que sus perseguidores allí despues del hecho, se prende por conseguirlo, á quien, cuyo acto restableció una parte del orden.

En este estado se hallaban las cosas cuando llegó el Sr. Gobernador militar, y en seguida los SS. Comandantes ingleses y comandante de la fragata Doris, con el objeto de informarse bien de todo lo acaecido; y sabido por el mismo la prision de algunos de sus oficiales, reclamó la libertad de ellos al primero quien espaldas

país con su familia.

El regreso a la normalidad, en el inicio de la República Parlamentaria, coincidió con el ingreso a El Mercurio, como Redactor Editorial, del valdiviano Hermógenes Pérez de Arce Lopetegui, sobrino nieto de fray Camilo Henríquez. Pérez de Arce es considerado una figura importante dentro de la historia de El Mercurio de Valparaíso, no por el brillo de su pluma o por su calidad literaria sino por su capacidad de decantar aquello que fue llamado “*estilo mercurial*”, base en que se sustentó la modernización del diario hacia el periodismo como empresa.

Silva Castro atribuyó aquella capacidad de Pérez de Arce a la existencia en él de una aptitud de adaptación, la cual le habría permitido aquilatar “*la trascendencia que había cobrado El Mercurio como órgano decisivo de la opinión pública*” y, asimismo, darse cuenta “*del feliz enlace logrado entre ésta [la opinión pública] y el diario, en virtud de la fidelidad con que servían las columnas periodísticas, día por día, el anhelo de progreso y el convencimiento de que es el orden quien permite alcanzarlo, anhelo manifestado por el pueblo de Chile a lo largo de su evolución histórica*”¹¹.

Muy cercanas a la interpretación de Silva, estaban las líneas fundamentales de su conducta en relación con El Mercurio que esclareciera Agustín Edward Ross, en una disposición testamen-

taria dirigida a sus hijos Agustín, Carlos y Raúl, para ser seguida después de su muerte. Ellas eran: alejamiento de las luchas políticas más enconadas, constante servicio en las columnas del diario a la cultura y el progreso nacional y, sobre todo, el ánimo de que fuese El Mercurio un órgano adecuado para servir de moderador de las extremas pasiones cívicas que dividen a los hombres.

A la muerte de Agustín Edwards Ross, por cesión de sus hermanos, quedó como único propietario del periódico su hijo Agustín Edwards Mac Clure, quien decidió fundar un nuevo periódico en Santiago que siguiera la línea establecida por el de Valparaíso.

Fiel a la solicitud de su padre, el fundador aclaraba que “*...esa edición permanecería ajena a todo espíritu de partido o de sectarismo filosófico o social, y tendría un verdadero carácter nacional, y publicaría colaboraciones sobre literatura, ciencias sociales, jurisprudencia, bellas artes, diplomacia, ingeniería, ciencia militar y ciencias matemáticas y astronómicas. Sus propósitos —agregaba— no había para que explicarlos, porque era tradicional su respetuosa y tranquila actitud para discutir con serenidad inalterable las más graves materias políticas, económicas, administrativas o internacionales*”¹².

“*De alguna manera, el año 1900 significó para el periodismo chileno su entrada en el siglo XX—dice Eduardo Santa Cruz Achurra¹³— Ese año fue fundado “El Mercurio” de Santiago y con él hará su aparición la concepción liberal moderna de la prensa, expresada en la existencia de la empresa periodística*”.

¹¹ Silva, *op.cit.*

¹² Edwards, Agustín. “Elogio de don Eleodoro Yáñez y bosquejo panorámico de la prensa chilena”. Imprenta Universitaria. Santiago de Chile, 1933.

¹³ Eduardo Santa Cruz Achurra. “Análisis histórico del periodismo chileno”, Nuestra América Ediciones.

¿Cuáles son los factores que hicieron posible esta transformación?

En primer lugar la innovación tecnológica. Una vez tomada la decisión de fundar el nuevo diario, Agustín Edwards Mac Clure se dirigió a los Estados Unidos donde Mr. James Gordon Bennet, editor del New York Herald, que era uno de los principales periódicos de los Estados Unidos, le enseñó por dentro su funcionamiento y su organización comercial: administración, contratación de avisos, suscripciones, agencias en provincia etc., mientras el propio Edwards trabajaba en el periódico.

“Las innovaciones técnicas introducidas por Agustín Edwards —señala Alfonso Valdebenito¹⁴— que dieron al público la impresión de que por primera vez leía un diario que fuera capaz de romper viejos moldes, fueron un secreto de su éxito. Equipado con máquinas modernas, enriquecidas sus páginas con amplios servicios de informaciones nacionales y del extranjero y con las colaboraciones de las mejores plumas, pronto se convirtió en el principal diario del país y en el orientador de la opinión pública”.

La principal innovación, para algunos observadores, fue la calidad del personal en que se apoyó el fundador del diario. A mediados de 1902 falleció el redactor principal, Hermógenes Pérez de Arce Lopetegui, quien fue reemplazado por Carlos Silva Vildósola, brillante periodista. Entre otros colaboradores también estaba Joaquín Díaz Garcés.

En el año 1902, el diario estaba preparado para desarrollarse en un mercado noticioso. El 31 de marzo de ese mismo año se publicó el primer número del Diario Ilustrado que, como otros, tenía la intención de alcanzar un público propio como El Mercurio. Lo logró, pero otros no llegaron a competir y quedaron en el camino, como La República que duró diez meses, y el Nuevo Siglo que duró cinco.

Progresivamente en el tiempo, los periódicos sobrevivientes, a los que se agregarían más tarde revistas especializadas y otros medios de difusión cultural masivos como el cine, la radio y la televisión, se constituyeron en un mercado abierto y diverso, en el cual se estableció la separación entre la propaganda doctrinaria e incluso la simple opinión, relegadas a la página editorial, y el resto del contenido, que se postulaba como información desprovista de intencionalidad.

Con la empresa periodística nace el periodista como garante de la realidad, para el cual la neutralidad, como valor supremo, estaba revestida del título de objetividad.

Para Eduardo Santa Cruz¹⁵: *“Este proceso de transformación de la prensa liberal no es explicable sólo como una simple modernización en el marco de una evolución natural, ni menos como el producto de una individualidad excepcional. El proceso acelerado de complejidad de la estructura social, expresado en la*

¹⁴ Valdebenito, Alfonso. *“Historia del periodismo chileno”*. Círculo de Periodistas de Santiago, 1956, p. 69.

¹⁵ *Op. Cit.* p. 46.

aparición y presencia cada vez más activa de sectores medios y proletarios, no sólo es importante porque serán los principales consumidores del mercado informativo, sino además porque, en el caso de la clase obrera, ésta comenzó a generar sus propias expresiones comunicacionales”.



*Flota mercante, óleo de José Matías López.
Fuente: "Chile a color. Biografías",
Editorial Antártica, 1981.*

El alto comercio de Valparaíso y las grandes casas extranjeras, 1880-1930. Una aproximación¹

Juan Ricardo Couyoumdjian Bergamali
Profesor del Instituto de Historia de la
Pontificia Universidad Católica de Chile

1. Valparaíso y la costa del Pacífico

Al estudiar el “*alto comercio*” de Valparaíso en el período 1880-1930 es preciso tomar en cuenta la situación geográfica de la ciudad dentro del espacio comercial que se extiende por la costa occidental de Sudamérica desde Panamá hasta el Cabo de Hornos. Esta área, que incluye parte de Colombia, Ecuador, Perú, Bolivia y Chile, es la que los británicos llamaban la West Coast o simplemente The Coast².

Los orígenes de este concepto de unidad regional se remontan al período hispano y a la gravitación política y económica del virreinato del Perú. Con todo, la clave de la misma no es sólo histórica, sino que está dada por la facilidad de las comunicaciones marítimas entre las provincias y países que la integran, en contraste con las dificultades y demoras que presentaban las comunicaciones con los territorios del Atlántico, por tierra a través de los Andes, o por mar vía el estrecho de Magallanes o el istmo de Panamá.

La vía marítima como medio de unión no enfrentó mayor competencia de parte de los ferrocarriles. Salvo en el caso del longitudinal norte chileno construido en la segunda década del siglo XX, no hubo un ferrocarril que ofreciera una competencia directa; las líneas férreas tenían más bien un carácter complementario, en cuanto unían los puertos, situados sobre el eje central de las comunicaciones regionales, con el interior. Es, por ejemplo, el caso de los ferrocarriles de Antofagasta a Bolivia y de Guayaquil a Quito. Fue precisamente por la importancia que adquiría este eje marítimo que se organizó, en 1840, la Pacific Steam Navigation Co. (Cía. Inglesa de Vapores) cuyas naves se limitaban a surcar esta costa antes que la empresa extendiera su ruta hasta Europa.

Cuando los comerciantes británicos empezaron a penetrar en la América española en la primera década del siglo XIX, el centro de operaciones natural fue la plaza de Buenos Aires, la que, por lo demás, habían tratado de conquistar por las armas. La relación comercial entre las nacientes repúblicas de Chile y del Río de la Plata se vio favorecida por razones políticas y en los decenios si-

¹ Este artículo salió anteriormente publicado el año 2000 en la revista *Historia* (año 2000, Volumen 33, páginas 63-99), del Instituto de Historia de la Pontificia Universidad Católica de Chile (ISSN 0717-7194). La versión original de este trabajo fue elaborada como parte de un proyecto para una historia de Valparaíso por iniciativa de D & S, S.A. y con el financiamiento de esta empresa.

² La expresión *West Coast* ha sido usada por Gabriel Salazar para denominar, según se infiere, los mercados que los comerciantes ingleses abarrotaron con mercaderías retirando los metales preciosos disponibles en un intercambio desigual. Al darle esta connotación de imperialismo económico apropiada a sus propósitos, se pierde de vista el sentido geográfico primario y se empobrece el término. Ver Gabriel Salazar Vergara, “Dialéctica de la modernización mercantil: intercambio desigual, coacción, claudicación (Chile como *West Coast*) 1817-1843”, *Cuadernos de Historia*, N° 14, 1994, 21-80.

guientes se manifestó en la activa presencia de algunos mercaderes argentinos en Valparaíso. Sin embargo, con el tiempo se impuso la lógica de la geografía: por las dificultades para penetrar por tierra al interior —el viaje hasta Chile en carretas y lomo de mula demoraba alrededor de un mes— resultaba más provechoso establecer una base en la costa occidental de Sudamérica. Gracias a las facilidades brindadas por el gobierno republicano de Chile, Valparaíso pasó a ser el entrepuerto del Pacífico sur, entrando en competencia con el Callao, el puerto principal del antiguo virreinato. Sabemos, también, que esta rivalidad tuvo algo que ver en el deterioro de las relaciones entre Perú y Chile que precedió a la guerra contra la Confederación Perú-boliviana.

Resulta interesante constatar que la mayoría de las grandes casas extranjeras que operaban en Valparaíso en los albores de la Independencia no tenían sucursales en los países del Plata, pero sí las tenían en Perú, y no fue extraño que, con el tiempo, participaran en el comercio entre ambos países.

Chile y Perú, o más exactamente, la extensión entre Valparaíso y el Callao, era el centro de la West Coast, y entre ambos polos quedaba la región salitrera que le dio vida por alrededor de 80 años. En este contexto, la Guerra del Pacífico podría considerarse como un conflicto interno, el que, sin duda, causó problemas a las empresas comerciales que operaban en la región. No obstante lo anterior, su

desenlace trajo como consecuencia un cambio al interior de la West Coast, en cuanto situaba a la región salitrera dentro de la soberanía de Chile y en la esfera económica interna de Valparaíso. Es en este contexto que debe entenderse el desarrollo del alto comercio porteño.

2. Las grandes casas comerciales porteñas

La tónica del Valparaíso clásico, por así llamarlo, está dada por la importancia que revestía su actividad comercial. Escribiendo a la vuelta del siglo, el norteamericano Frank Carpenter afirmaba que este puerto era la mejor plaza mercantil de la costa oeste de Sudamérica y agregaba: “*Tiene alrededor de 150 mil habitantes, pero su comercio es dos veces mayor que cualquiera ciudad de su tamaño en los Estados Unidos*”³.

En 1898, el comisionado británico T. Worthington escribía desde Valparaíso informando a las autoridades del Board of Trade -el Ministerio de Comercio de Inglaterra- sobre la situación de las manufacturas británicas en Chile. Le llamaba la atención que el comercio exterior estuviera dominado por las grandes empresas mercantiles “*aquí establecidas que tienen sus propias casas o agencias en Europa*”, y que eran las piezas claves del comercio chileno. Estas casas actuaban con bastante autonomía respecto a los intereses de sus países de origen. Aunque podía existir alguna preferencia hacia sus

³ Frank G. Carpenter, *South America. Social, Industrial and Political. A twenty-five-thousand-mile journey in search of information*, Boston, Geo. M. Smith & Co., 1900, 199.

connacionales, Worthington observaba que, a la hora de colocar los pedidos, sus compras “*se hacían en los lugares donde se puede obtener lo que se quiere al precio más bajo y con las menores molestias*”.

La distribución directa por parte de los fabricantes europeos o norteamericanos, en la forma como se imponía en otros países, no había arraigado en Chile, y las importaciones directas de los comerciantes locales eran mínimas. Worthington calculaba que estas no llegaban a un noveno del total, y durante su estadía en el puerto había encontrado solamente dos viajeros comisionistas ingleses que representaban a diferentes compañías manufactureras y ofrecían los más diversos artículos ⁴.

Esta primacía de las grandes casas comerciales se mantuvo en los años siguientes. Un cuarto de siglo más tarde, una visitante norteamericana señalaba que, a diferencia de los países del Atlántico y del Caribe, existía “*un número de poderosas firmas que realizan negocios de importación y exportación, que eran dueñas y administradoras de industrias y que tenían una extensa red de sucursales*” ⁵.

“Estas casas -agregaba- no tienen el monopolio de los negocios; junto a ellas hay numerosas firmas locales más pequeñas y de varias nacionalidades, pero es la existencia y sistema de operar de aquellas lo que

constituye el rasgo sobresaliente del comercio exterior de Chile.

La reputación de la mayoría de estas casas, sólidamente afianzadas, permanece alta; sus representantes son hombres de carácter y capacidad, y las organizaciones no solamente han creado y desarrollado el comercio de Chile en el pasado, sino que son de gran valor en la actualidad. Sus servicios nunca han quedado tan de manifiesto como en los tiempos difíciles, como en 1921, cuando las firmas pequeñas y sin experiencia sucumbieron en la tempestad que las organizaciones grandes pudieron enfrentar con toda la fuerza de su larga trayectoria y amplio crédito” ⁶.

El prestigio de que gozaban estas grandes casas comerciales porteñas les permitía superar las dificultades temporales por las que solían atravesar. Así, por ejemplo, en esos años, cuando una de ellas -la casa Grace- enfrentaba una situación difícil a nivel mundial, su gerente en Valparaíso informó a Nueva York que un prominente banquero le había comunicado “*en forma muy amigable, que estimaba que todo lo que se había escuchado en la plaza, no afectaba nuestra reputación en lo más mínimo*” ⁷.

Este pequeño grupo de grandes firmas importadoras y exportadoras, casi todas extranjeras, principalmente inglesas, alemanas y norteamericanas, conformaban lo más granado de lo que se ha

⁴ *Commercial Mission to South America. Reports Received from R. T. Worthington... upon the Conditions and Prospects of British Trade in certain South American Countries... Chile, London, Printed for H. M. S. O., 1898 (Parliamentary Papers 1899 Vol. 96), 15-16.*

⁵ L. E. Elliott, *Chile today and tomorrow*, Nueva York, The Macmillan Co., 1922, 238.

⁶ Elliott, *op. cit.*, 239, que se refería especialmente a la casa Grace. Para el caso de Williamson Balfour, ver Waillis Hunt, *Heirs of Great Adventure. The History of Balfour Williamson and Company Limited*, Londres, Printed and bound by Jarrold and Sons Limited for Balfour William son and Company Ltd., 1851-1960, II, 129-131.

⁷ Lawrence Clayton, *Grace. W.R. Grace & Co. The formative years*, Ottawa, Ill., Jameson Books, 1985, 304. *La pérdida de Grace fue de casi 26 millones de dólares entre 1920 y 1922.*

dado en llamar el “*alto comercio*” de Valparaíso⁸.

Algunas de estas empresas extranjeras habían nacido específicamente para realizar negocios con Chile. Era el caso de Williamson, Balfour & Cía., establecida en Valparaíso en 1852 por Stephen Williamson y David Duncan, y cuya contraparte en Liverpool era Balfour Williamson & Co., a cargo de Alexander Balfour⁹. Por entonces ya operaba en Chile la casa Ravenscroft, que también se había organizado para dedicarse al comercio entre Liverpool y Valparaíso y que, más tarde, tomaría el nombre de Duncan, Fox & Cía.¹⁰. Esta última abrió oficinas en Lima en 1863.

En cambio la casa Gibbs, una de las más antiguas y poderosas firmas británicas en la West Coast, había llegado primero a Lima, poco antes de instalarse en Valparaíso en 1826; la aventajaba en permanencia, Huth y Cía., firma de origen anglo-germano, que se había instalado dos años antes¹¹. Graham Rowe & Co. otra de las firmas antiguas, fundada en 1842, también tenía oficinas en Perú y

Bolivia a comienzos del siglo XX.

De las empresas comerciales alemanas, una de las primeras y más importantes era Vorwerk y Cía., cuyos orígenes se remontaban a 1846. Casi tan antigua era Weber & Cía., establecida a mediados de la década de 1850¹². En cambio, la casa Gildemeister, de dilatada trayectoria en el Perú y con intereses en Tarapacá desde los años 1860, solo abrió oficina en Valparaíso en 1912. A esta lista se puede agregar una firma germano-chilena, Saavedra Benard y Cía. fundada en 1886, cuyos socios hacia 1914 se repartían entre Hamburgo y Valparaíso¹³.

De las firmas estadounidenses en el puerto, las más prominentes eran la casa Grace y Wessel Duval & Cía. La primera, que abrió su oficina en Valparaíso en 1880 durante la Guerra del Pacífico, había nacido a partir de los negocios en el Perú de William R. Grace, un irlandés nacionalizado norteamericano; la última era la sucesora de Augustus Hemenway, que se había iniciado en el comercio entre

⁸ Sobre este término ver, v g., Joaquín Edwards Bello, *Valparaíso, Santiago, Ed. Nascimento, 1963, 337 y 367. J. de D. Ugarte Yávar, escribiendo en 1910, da mayor amplitud a este concepto, e incluye en el “alto comercio” a un total de 233 casas importadoras, y 97 gerencias comerciales, además de 36 almacenes mayoristas, 84 bodegas públicas, 62 almacenes de abarrotes y otros, 48 escritorios comerciales, 18 casas de consignaciones y 6 depósitos de calzado (Valparaíso, 1536-1910, Valparaíso: Imprenta Minerva, 1910, 388).*

⁹ Hunt, *op. cit.*, I, 15-25. Originalmente se llamaba Williamson Duncan. Sobre este tema véase John Mayo, *British Merchants and Chilean Development, 1851-1886* (Boulder Co. Westview Press, 1987), 92-3 y Eduardo Cavieles F., “Estructura y funcionamiento de las sociedades comerciales de Valparaíso durante el siglo XIX”, *Cuadernos de Historia*, 4, 1984, pp. 61-86, espte. 66.

¹⁰ Establecida en 1843; tomó el nombre Sawyers, Duncan & Co. y, en 1873, Duncan Fox, cuando se incorporó a ella David Duncan.

¹¹ W. H. Morton Cameron (*comp. y ed.*), *Enciclopedia Comercial. Único órgano oficial anual o bienal de la British and Latin American Chamber of Commerce, Londres, The Globe Encyclopaedia Co., 1922, 897-900 y 906-908.*

¹² J. P. Blancpain, *Les Allemands au Chili, Colonia, Böhlau Verlag, 1974, 21; Reginald Lloyd (ed) Impresiones de la República de Chile en el siglo XX, Londres, 1915, 358-360 y 381-383; y 75 años. Cámara Chileno-Alemana de Comercio e Industria (1991), s.p.*

¹³ Lloyd, *op. cit.*, 358 y 340. Oscar Bermúdez, *Historia del Salitre desde sus orígenes hasta la Guerra del Pacífico, Santiago, Ediciones de la Universidad de Chile, 1963, 266-267.*

Boston y Valparaíso a fines de los años 1820 ¹⁴.

Su duración en el tiempo es uno de los elementos notables de este conjunto de casas comerciales, muchas de las cuales superaron un siglo de existencia. En algunos casos, las empresas siguieron mayormente bajo el control de los descendientes y familiares de los fundadores, conservando su nombre original; en otros, el ascenso de los empleados superiores a la categoría de socios y la incorporación de terceros a la firma fue produciendo cambios, tanto en la propiedad como en la razón social.

Veamos algunos ejemplos: Stephen Williamson, ya mencionado, continuó a la cabeza de los negocios en Liverpool hasta 1901. Por entonces ya eran socios tres de sus hijos (Archibald, Anstruther y Alec) y poco más tarde ingresaría un cuarto (Henry, o Enrique como se le llamó en Chile). En cambio, Alexander Balfour no dejó descendencia en la firma, y para poder mantener la razón social hubo que incorporar con un porcentaje nominal en la sociedad chilena a Robert Balfour, socio de la firma en California, que no era pariente del fundador ¹⁵.

El problema del nombre no era baladí. La casa Gibbs, que durante mucho tiempo había girado en Valparaíso como Guillermo Gibbs

y Cía., se vio obligada a cambiar su razón social a Gibbs & Cía. por falta de un socio con ese nombre de pila. Con todo, Gibbs se mantuvo bajo el control familiar pese a la incorporación de socios externos. Así, al modificarse la sociedad en Valparaíso en enero de 1913, los primeros seis comparecientes eran miembros de la familia domiciliados en Inglaterra, y solo después figuraban los socios residentes en Valparaíso, Charles Evans y David Blair, y los jefes a cargo de las oficinas de Iquique y Santiago, Frazer L. Dobree y Samuel Price, respectivamente ¹⁶.

La casa Vorwerk también conservó el predominio familiar pero con un matiz diferente. Cuando, en 1846, la firma Hochgreve & Vorwerk de Hamburgo envió a Julius Hünicken a Chile con un capital para que se estableciera en Valparaíso, este se asoció con Otto Uhde, formando la firma Uhde, Hünicken y Cía. En 1860, Adolph o Adolfo Vorwerk se trasladó a Valparaíso y tomó en manos el negocio con la razón social de Vorwerk y Cía., mientras que la casa en Hamburgo pasaba a manos de Adolph, Friedrich y Wilhelm Vorwerk en 1869, los que operaron con el nombre de Vorwerk Hermanos y Cía. ¹⁷.

El ingreso de Hermann Fischer a la firma de Valparaíso en 1875, marcó, al parecer, una nueva etapa en la misma. Fischer, que tenía

¹⁴ Clayton, *op. cit.*, *passim*. Robert Jaffray y George Duwal, 1825-1925. *Revista del Centenario del negocio fundado por Augustus Hemenway de Boston en 1825 y conducido actualmente por Wessel, Duwal & Co. Nueva York, Valparaíso y Lima, Nueva York, 1925*, 6-9.

¹⁵ Hunt, *op. cit.*, *passim*.

¹⁶ *Revista Comercial (Valparaíso)*, N° 807, 17-5-1913, 37771. *Los socios en Inglaterra son Lord Aldenham, antes Alban George Henry Gibbs; Vicary Gibbs, Herbert C. Gibbs, John Arthur Gibbs, Brien Cockayne y Gerald H. B. Gibbs. Otra escritura social de Gibbs de fines de 1923, registra siete miembros de la familia en Inglaterra antes de David Blair, que había pasado a ser el socio principal en Chile, por retiro de Evans.*

¹⁷ *75 años, cit. s.; Lloyd, op. cit.*, 381-383.



Desembarcadero y Aduana de Valparaíso.

Autor: B. Darondeau.

Fuente: "Chile a color. Biografías", Editorial Antártica, 1981.

una experiencia comercial de 25 años en Chile, asumió la dirección de los negocios en este país hasta su retiro de la sociedad en abril de 1903, algunos meses antes de su muerte ¹⁸. Entretanto, continuaba en la firma su hijo Juan Carlos Fischer. Sin embargo, el control de la familia Vorwerk sobre la casa en Chile se fue afianzando. En la víspera de la Primera Guerra Mundial, los socios de la casa de Valparaíso eran seis miembros de la familia residentes en Alemania, además de Fischer y Max Grisar avecindados en el puerto. Cuando se renovó el pacto social en 1923, cinco de los seis socios eran miembros de la familia, y la administración de la firma en Valparaíso estaba en manos de Grisar y Arthur Vorwerk. Más tarde, en 1933, cuando Alemania pasaba por un mal momento político y económico, la firma de Hamburgo dejó de existir y las operaciones se concentraron en Chile ¹⁹.

En cambio, Hemenway & Co. siguió una evolución diferente, y tanto el control como el nombre de la firma fue variando con el tiempo. La razón social pasó a ser Hemenway, Beéche & Co. desde 1885, luego de que se incorporara como socio Héctor Beéche, quien había ingresado a la firma en Valparaíso veinte años antes. Al renovarse la sociedad chilena en 1888, el último miembro de la familia del fundador, quedó sólo como socio comanditario, y la firma

se pasó a llamar Browne, Beéche & Co. En esa oportunidad ingresó como socio en Valparaíso, Pedro M. Wessel, un activo danés avecindado en Chile que por entonces era contratista del Ferrocarril de Antofagasta a Bolivia.

En 1897, cuando la sociedad cambió a Beéche & Co., los socios gerentes eran Salustio Beéche, el hermano de Héctor, en Valparaíso y George L. Duval, a cargo de la oficina de Nueva York. La sociedad fue prorrogada en 1902, modificando la razón social a Beéche, Duval & Co. En 1906, cuando Salustio Beéche dejó de ser socio activo, la sociedad se transformó en Wessel, Duval & Co.; nombre que conservó posteriormente. En esa oportunidad ingresaron a ella un hijo de Pedro Wessel y Guillermo Purcell, quien años más tarde se convertiría en socio principal de la firma ²⁰.

Otra firma, entonces más pequeña, que fue cambiando de nombre y de dueño era R. Gratenau & Cía., fundada en Concepción en 1893. La sociedad fue disuelta en 1908, y al año siguiente sus negocios se fusionaron con los de Enrique Bahre y Cía. de Valparaíso. A la nueva firma, que tomó el nombre de Bahre Herbst y Cía., se incorporaron Pablo Herbst, el antiguo socio de Gratenau, y Adolfo Ibáñez Boggiano, gerente de la oficina de Gratenau en Concep-

¹⁸ Salvador Soto Rojas, *Los alemanes en Chile. 1541-1917. Progresos y servicios que le debe la República. Conferencia dictada en Talca el 21 de marzo y en Concepción el 2 de abril de 1917*, Valparaíso, Imprenta Victoria, 1917, 47; *Revista Comercial*, N° 303, 18-4-1903, 9487; *Id.*, M° 331, 31-10-1903, 10428-9.

¹⁹ Lloyd, *op. cit.* 381-383; *Revista Comercial*, N° 146, 7-4-1900, 3565; *Id.*, Año XXVII, 1-12-1923, 51255; 75 años, *cit. Sobre la familia Fischer en Chile véase, José Luis Coe Lyon, "Familias extranjeras en Valparaíso en el siglo XIX (Primera parte)", Revista de Estudios Históricos*, N° 15, 1968-1969, 54.

²⁰ Jaffray y Duval, *op. cit.*, 9-13; Pedro M. Wessel, *Recollections, Leicester, Leicester Cooperative Printing Society, 1925, 59-66.*

ción, adonde había entrado a trabajar en 1899²¹. La sociedad fue modificada en marzo y abril de 1914, cuando se retiraron Herbst y otro socio, y se cambió su nombre a Bahre y Cía.²². La posición de Adolfo Ibáñez dentro de la firma se fue fortaleciendo en los años siguientes y en 1925, cuando Enrique Bahre se retiró de los negocios, la sociedad pasó a llamarse Adolfo Ibáñez y Cía.²³.

Mientras los bancos y compañías salitreras y mineras inglesas, alemanas o norteamericanas que operaban en Chile estaban organizados como sociedades anónimas en el extranjero, la mayor parte de las casas comerciales de estas nacionalidades estaban constituidas como sociedades colectivas chilenas²⁴. Sin embargo, eran efectivamente extranjeras tanto por el origen del capital como por la nacionalidad de los socios. No solamente el capital, sino también las necesidades de crédito eran atendidos desde la casa matriz, debido las mayores facilidades que esta tenía para conseguir dinero y a las menores tasas de interés vigentes en los grandes centros comerciales del mundo²⁵. Al respecto nada más decir que la siguiente cláusula en una escritura social de Williamson Balfour de

1908: “*El capital social será el que se considere necesario y deberá procurarse de los Sres. Balfour Williamson y Cía., comerciantes y banqueros de Liverpool y Londres*”²⁶. La misma idea se deduce de la revisión de los balances de la casa Gibbs de Valparaíso, donde junto al capital asignado figura una cuenta corriente con la casa matriz en Londres sobre la cual se giraba conforme lo exigían los negocios²⁷. Con todo, no se debe pensar que los recursos eran ilimitados; por el contrario, solía haber momentos de escasez, como sucedió con Williamson Balfour en 1906 y nuevamente al estallar la guerra en 1914, lo que obligó a una contracción de sus operaciones²⁸. En general, la política de los socios era sacar el mejor provecho a los capitales disponibles y, por lo mismo, una casa como Gibbs era más bien reacia a efectuar inversiones que, aun siendo rentables, fuesen difíciles de liquidar.

La organización de estas empresas como sociedades colectivas o en comandita, enfatizaba el compromiso de los socios administradores que asumían la responsabilidad personal ilimitada por las deudas de la compañía. Como declarara Stephen Williamson cuando se le consultó acerca de la posibilidad de formar una sociedad de res-

²¹ Gonzalo Vial, *Pensamiento y Vida en Adolfo Ibáñez*, Santiago, Universidad Adolfo Ibáñez, 1993, 11-12; *Revista Comercial*, N° 555, 11-4-1909, 20161; *Id.*, N° 644, 15-1-1910, 32707. *La fecha de fundación en Empresa Franco Chilena, Guía de Información Comercial e Industrial de Chile, 1912-1913*, Santiago, Imprenta Sud-Americana, s.f. (ca 1912), 1157.

²² *Revista Comercial*, N° 854, 2-5-1914, 40001-3.

²³ *Id.*, N° 1302, 10-2-1923, 50401; Vial, *op. cit.*, 12-13.

²⁴ *Esta propensión de las casas comerciales en Chile de organizarse como sociedades de personas antes que sociedades anónimas, es ya evidente en el medio siglo anterior; como lo señalara Cavieres, op. cit.*, 73.

²⁵ Mayo, *op. cit.*, 93 y 100; Hunt, *op. cit.*, T. II, 93-99. Lo mismo se aprecia en los balances de Gibbs & Co. Valparaíso. Véanse copias microfilmadas del Archivo Gibbs, Guildhall Library, Londres (en adelante Ms Gibbs, seguido del número de la serie) 11.033 A.

²⁶ *Revista Comercial*, N° 549, 22-2-1908, 19973-4.

²⁷ Ms Gibbs 11.033 A. En los años revisados (v.g. 1886, 1916, 1923) esta cuenta corriente *loan account* solía exceder el capital asignado.

²⁸ Hunt, *op. cit.*, T. II, 55-56 y 93-95.

ponsabilidad limitada: “¿*Quiere Ud. hacer negocios? entonces asuma los riesgos con entereza*”²⁹.

Las sociedades de personas presentaban ventajas e inconvenientes. Entre las primeras estaba la simplicidad y el hecho que cada socio podía firmar por la sociedad y manejar los negocios de la empresa como propios. Lo negativo era el fuerte riesgo, ya que un revés podía llegar a comprometer toda la fortuna personal de los socios; por otro, la muerte o el retiro de cualquiera de los socios implicaba el término de la compañía. Es cierto que, en estos casos, la empresa continuaba con los restantes, pero la devolución de su parte al socio saliente o a sus herederos, especialmente en el caso de los que habían acumulado un mayor capital, significaba una fuerte sangría de dinero y la necesaria reducción de actividades. Así, por ejemplo, cuando Bahre y Cía. fue reformada tras el retiro de Pablo Herbst en 1914, el capital social quedó reducido a menos de 790 mil pesos contra casi un millón 100 mil pesos que tenía el año anterior³⁰.

Una manera de aminorar el impacto de estos retiros era diferir la devolución de los fondos a lo largo de cierto tiempo, como sucedió con Williamson Balfour en más de una ocasión, o dejar al socio saliente en carácter de comanditario, como lo hizo Wessel Duval³¹. Con todo, la mejor solución a esta dificultad era constituirse en sociedad anónima, por cuanto aseguraba la continuidad de la em-

presa como conjunto, a la vez que protegía la fortuna personal de sus dueños. La primera de las grandes firmas comerciales de Valparaíso que adoptó esta fórmula fue la casa Grace en 1918³². Ya antes, en 1894, la sociedad matriz en los Estados Unidos se había transformado en sociedad anónima con un capital de US\$ 3 millones. Williamson Balfour resolvió seguir este camino en 1929, cuando se avecindaba la posibilidad de retiro o muerte de los socios principales³³. Más tarde, a partir de la década de 1940, otras casas comerciales porteñas como Vorwerk y Gibbs hicieron lo mismo. Por su parte Duncan Fox, que enfrentaba el mismo problema en Gran Bretaña se transformó en sociedad anónima inglesa en 1928, con el fin de atraer capital fresco que reemplazara al de los socios salientes, sin perjuicio de lo cual la casa de Valparaíso quedó como sociedad limitada³⁴.

Como vimos, los socios principales de estas compañías en Chile vivían en Londres, Liverpool, Hamburgo o Nueva York, y los socios y apoderados residentes en Chile eran por lo general extranjeros que no echaron raíces en el país. A diferencia de aquellos ingleses que llegaron al país a comienzos del siglo pasado, que sucumbieron al encanto de las chilenas, se casaron y terminaron por avecindarse en Chile, estos formaban familia con mujeres de su nacionalidad y finalizaban sus días en su propia patria. Lo corriente era que permanecieran sólo un determinado número de años en Valparaíso u

²⁹ *Ibíd.*, 173-4. También Mayo, *op. cit.*, 93.

³⁰ *Revista Comercial*, N° 807, 17-5-1913, 37771 y N° 854, 2-5-1914, 40001-3; Vial, *op. cit.*, 14.

³¹ Hunt, *op. cit.*, T. II, 94; Jaffray y Duval, *op. cit.*, 13; *Revista Comercial*, N° 543, 11-1-1908, 19783.

³² Jorge Ramírez Baraona, *Anuario Guía de Sociedades Anónimas*, Santiago, Talleres Gráficos La Nación, 1939, 178-9.

³³ Hunt, *op. cit.*, T. II, 173-4; Ramírez, *op. cit.*, 210. 75 años, *cit.*, s. p.

³⁴ Eric Davies, *Short History of Duncan Fox & Co. Ltd., 1843-1956 (Mecanografiada)*, 75-76.

otra ciudad de la costa. Los jóvenes venían a realizar una etapa de aprendizaje; más adelante en su carrera, lo hacían en calidad de jefes de la casa en Chile, pero de seguir en la firma su trayectoria culminaba, por lo general, como socios en la casa matriz. Así, por ejemplo, todos los apoderados principales de Williamson Balfour en Valparaíso terminaron por regresar a Inglaterra, salvo David Allardice, quien se retiró de la compañía en 1875 para seguir en el puerto con su propia empresa. Lo mismo es válido para el caso de Duncan Fox & Cía., cuyos socios principales en Valparaíso durante este período, continuaron luego en las casas de Liverpool o Londres³⁵.

No sucedía lo mismo, en cambio, con las firmas españolas o italianas donde la tendencia era que sus socios se radicaran en el país. Hay, por cierto, excepciones como Fernando Rioja Medel, dueño de la Compañía de Tabacos, o el industrial salitrero Gregorio Fidel Astoreca, que regresaron a su patria después de hacer fortuna en Chile, pero son los menos³⁶. Resulta revelador el comentario del Cónsul General de España, en un informe de 1932 sobre los intereses económicos de su país en Chile, en el sentido que “*no podría asegurarse que exista sociedad o empresa española alguna porque las establecidas no se organizaron al amparo de nuestras leyes*”, aun cuando “*sus asociados sean de nacionalidad española o aporten capital procedente de España*”³⁷. El cónsul británico no habría

hecho afirmación semejante.

En todo caso, un elemento común a los comerciantes extranjeros de distintas nacionalidades, ya sea que terminaran por quedarse en Chile o que regresaran a su patria, era la tendencia de asociarse para sus negocios con personas de su misma nación.

3. Las grandes casas y sus negocios

Los negocios de estas firmas abarcaban los más diversos rubros. Desde sus inicios habían combinado la importación de mercaderías diversas con la exportación de minerales y, más tarde, salitre, además de frutos del país, un tráfico bilateral que les permitía remitir el producto de sus ventas, cuando aún no existían bancos dedicados al comercio exterior.

De hecho, algunas de las firmas más antiguas como Gibbs y Huth, se desempeñaban como banqueros además de comerciantes, en cuanto efectuaban transferencias de fondos y tomaban y prestaban dinero a interés. Así, por ejemplo, la primera de estas firmas servía de agente a la Compañía de Gas de Santiago, encargándose de las compras de materiales y equipo, e incluso de la contratación de técnicos, además de financiar las transacciones respectivas³⁸.

³⁵ Sobre la trayectoria de los socios de Williamson Balfour, ver Hunt, *op. cit. passim.* y sobre Allardice, *ibid.*, I, 45, 98 y 193. Para Duncan Fox, ver Davies, *op. cit.*, 57-64 y 79. Mayo, *op. cit.*, 95-6 señala que en el período anterior, ninguna de las firmas británicas admitía socios chilenos, “y los matrimonios mixtos eran poco frecuentes a nivel de socios”.

³⁶ Sobre Rioja véase José Peláez y Tapia. *Corona fúnebre a la memoria del Excmo. Señor Don Fernando Rioja Medel 1860-1922, Valparaíso, Imprenta Victoria, 1923, 316 (2) páginas.* Sobre Astoreca véase Elena Astoreca y Gabalda, *Astoreca. Historia de Varias Familias, Madrid, Ediciones Berama, S.A. 1988. 109-113.*

³⁷ Cristián Garay (ed), “Chile inventario de los intereses de España”, *Revista Chilena de Historia y Geografía*, N° 159, 1991, 222-3.

³⁸ Mayo, *op. cit.*, 200 y Gibbs Ms. 11.033A. Sobre la Compañía de Gas, véase M. Piedad Allende Edwards, *Los comienzos del alumbrado a gas en Chile y los orígenes de la Compañía de Consumidores de Gas de Santiago, S.A. 1856-1900. Tesis de licenciatura UC, 1991, 141-145.*

El establecimiento de bancos extranjeros en Chile a partir de 1888 trajo alguna competencia en este rubro ³⁹. Sin embargo, las grandes casas porteñas inglesas y alemanas seguían prestando este tipo de servicio, y una firma como Balfour Williamson se animaba a lanzar un empréstito de £ 200.000 en el mercado de Londres para la Municipalidad de Antofagasta en 1914 ⁴⁰.

Esta vinculación entre comercio y banca se remonta a los orígenes del sistema de habilitación en la minería en el período hispano, el cual se desarrolló a la par con el aumento de las exportaciones de minerales durante el siglo XIX. Sin embargo, los habilitadores corrían el riesgo de terminar como empresarios mineros en el caso de no pago de sus acreencias y sufrir posteriormente las mismas consecuencias si el mercado se tornaba adverso. Ejemplos aleccionadores fueron los apuros de Walker Hermanos en 1848 y la quiebra de Sewell y Patrickson en 1849, que habían contraído fuertes deudas con las grandes casas británicas de Valparaíso ⁴¹.

Las operaciones de comercio exterior de estas grandes casas podían ser por cuenta propia o a comisión. Las primeras, más rentables, tenían el riesgo de pérdida por la variabilidad en las condiciones en los mercados, mientras que estas últimas, aunque menos lucrativas,

daban una ganancia pequeña pero regular. Una vez más, la revisión de los balances de Gibbs en Valparaíso permite ilustrar la situación: en 1896, por ejemplo, la compraventa de cobre, plata y carbón proporcionó utilidades por más de 22 mil 500 pesos mientras que los ingresos por comisiones no llegaron a los 5 mil pesos. Sin embargo, diez años antes, cuando los negocios directos, incluyendo salitre, arrojaron pérdidas por más de 108 mil pesos, las comisiones dieron casi 29 mil pesos de beneficio ⁴².

Las exportaciones de metales y minerales —cobre, plata, cobalto, plomo— fueron dejando paso al salitre que adquirió creciente importancia entre los negocios de las grandes casas porteñas, a medida que la producción chilena de cobre quedó en manos de las grandes compañías mineras norteamericanas ⁴³. Para 1913, el nitrato constituía el rubro principal de Gibbs aunque no era el único. También compraba y exportaba trigo, cebada, avena y otros frutos del país. Otras firmas, como Duncan Fox y Williamson Balfour, agregaban los productos de la ganadería lanar a estas mercaderías de exportación.

Varias de estas firmas combinaban la exportación de frutos del país con el negocio de molinería. En 1912, Gibbs se hizo cargo

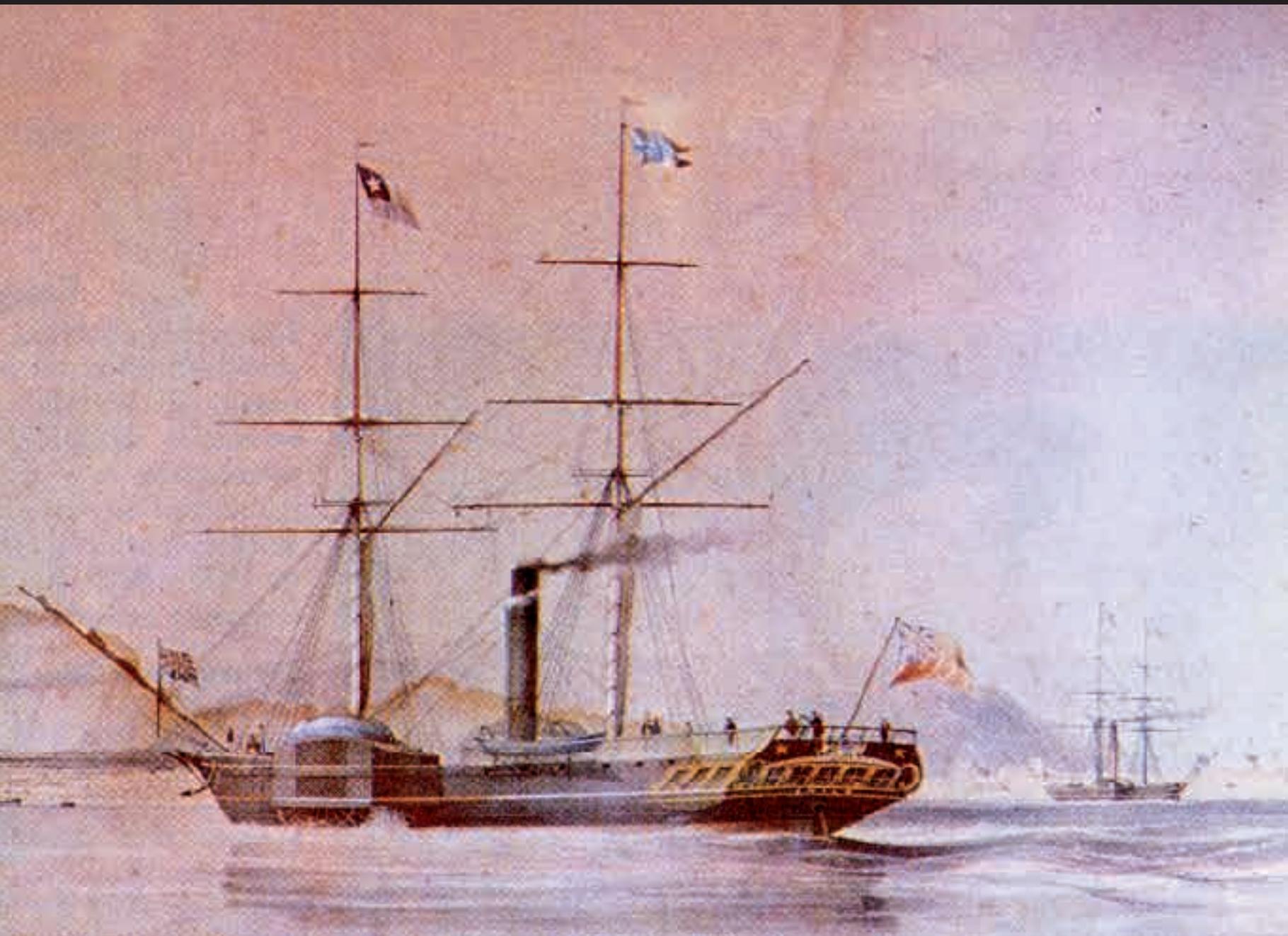
³⁹ *El primer banco extranjero en Chile fue el London Bank of Mexico and South America que funcionó en Valparaíso entre 1874 y 1878, seguido del Banco de Tarapacá y Londres establecido en 1889 y antecesor directo del Banco Anglo Sudamericano. Ver Horacio Aránguiz, “Notas para el estudio de los bancos extranjeros en Chile: 1889-1971”, Historia, 27, 1993, 22-28.*

⁴⁰ Agustín Edwards (Ministro de Chile en Gran Bretaña) a Ministro de Hacienda, N° 157, Londres, 10-7-1914, A/N, Siglo XX. Vol. 1771. Correspondencia de la Legación de Chile en Gran Bretaña 2° semestre de 1914; del mismo al mismo, N° 160, 13-7-1914, *Ibíd.*

⁴¹ Steven Saul Volk, *Merchants, miners moneylenders: The habilitación system in the Norte Chico, Chile, 1780-1850. Tesis Doctoral. Universidad de Columbia, 1983, 148-231.*

⁴² Ms Gibbs 11033A.

⁴³ *Ibíd.*, y Hunt, *op. cit.*, T. I, 77 y 161 y II, 19-20.



El "Chile" Barco de la Pacific Steam Navigation Company.

Autor: G. Harlow.

Fuente: "Chile a color. Biografías", Editorial Antártica, 1981.

de la firma W. W. McKay dueña de varios establecimientos en el sur, en especial el gran molino “California” de Tomé⁴⁴. Duncan Fox había seguido un camino parecido al organizar en 1905 la Cía. Molinera el Globo S.A., la que nació de la amalgamación de diversos molinos de la familia Bunster y que, en 1914, tenía establecimientos en Nueva Imperial, Traiguén, Angol, Mulchén, Collipulli, Renaico, Penco y Talcahuano⁴⁵. La más antigua de las casas porteñas en este rubro parece haber sido Williamson Balfour. Ya a fines del siglo pasado había adquirido un molino de harina en Concepción, el que fue modernizado y ampliado, y que en 1913 pasó a formar parte de la Sociedad Molinera Santa Rosa. Esta última compañía fue organizada como sociedad anónima inglesa y sus acciones colocadas en la bolsa de Londres como una forma de recuperar parte del capital invertido. Ese mismo año, Williamson Balfour construyó otro molino en Osorno para lo cual organizó una sociedad aparte. Luego de superar algunas dificultades iniciales estos negocios arrojaron utilidades, y en 1916 y 1917 se adquirieron establecimientos similares en Santiago y San Fernando, bajo el alero de la Cía. Molinera San Cristóbal, sociedad chilena constituida para este efecto⁴⁶. Junto con la compra de trigo

para sus molinos y frutos del país, estas casas otorgaban anticipos a los agricultores, además de proveerles de maquinaria agrícola, alambres para cercos y enseres, pagaderos con sus cosechas⁴⁷. Estos préstamos no eran muy del agrado de las respectivas casas matrices por cuanto comprometían capitales y restaban flexibilidad frente a las fluctuaciones en los precios de la harina, pero en la medida que la competencia otorgaba anticipos, se estimaba necesario hacer lo mismo⁴⁸.

El predominio de las grandes firmas en el ámbito de las exportaciones no se extendía a la importación de mercaderías, donde los requisitos de capital eran mucho menores y existía más competencia. Había varias casas mayoristas que se especializaban en determinadas líneas de mercaderías, lo que les permitía concentrar sus recursos y esfuerzos. Es, por ejemplo, el caso de Weir Scott y Cía., fundada en 1856, mayorista de abarrotes y menaje que, a comienzos de siglo, había pasado a ser la mayor importadora de té del país; de Allardice y Cía. y Lange y Cía., dedicadas a la importación de tejidos; de Rose-Innes y Cía. en el negocio de ferretería; de Geo. C. Kenrick y Cía. en la importación y distribución de carbón y en servicios

⁴⁴ Soto Rojas, *op. cit.*, 127-128; *Article on Gibbs & Co. (1914) Ms Gibbs 11.116/2*.

⁴⁵ *Revista Comercial*, N° 792, 18-1-1913, 37318; Davies, *op. cit.*, 63; Jorge Ramírez Baraona, *op. cit.*, 203; Lloyd, *op. cit.*, pp 353-355; Salvador Soto Rojas, *Crónicas Chilenas, Santiago de Chile, Imprenta, Litografía y Encuad. Barcelona, 1913*, 125-125; *Empresa Franco-Chilena (ed.) op. cit.*, 1004. En 1913 Duncan Fox tenía un 30 por ciento de esta sociedad anónima.

⁴⁶ Hunt, *op. cit.*, Tomo I. 183-4 y II, 109.

⁴⁷ *Article on Gibbs & Co. (1914), cit.*; Aníbal Escobar V., *Gran Bretaña en Chile. Historia - Cultura - Instituciones - Sociabilidad - Comercio - Industria - Agricultura - Salitre - Minería - Riquezas Naturales de Chile. Santiago, Imp. y Lit. “La Ilustración”, 1923*, 242-243; Frank H. Von Motz, *Markets for Agricultural Implements and Machinery in Chile and Peru Washington, D.C.: Government Printing Office, 1917*, 24.

⁴⁸ Véase, por ejemplo, Gibbs & Co. Valparaíso a A. Gibbs & Sons Londres, 24-5-1921, Ms Gibbs 11.470/23 fs. 303; Archibald Williamson a T. S. Hope-Simpson en Valparaíso, Londres, 22-2-1916, Archivo Balfour Williamson (University College, Londres), caja 24, AW Letter Book 4; Archibald Williamson a H.C.R. Williamson, 2-4-1917, *Id.*, caja 25 AW Letter Book 5.

portuarios y muy especialmente de Daube y Cía.⁴⁹.

El origen de Daube y Cía. se remonta a la botica y droguería abierta en Valparaíso por Antonio Puccio en 1834; había pasado a manos de alemanes en la década de 1860, iniciando un período de expansión. Cuando adoptó esta razón social en 1893, ya era la principal empresa farmacéutica mayorista de Chile. Más tarde, en 1928, Daube y Cía. se transformó en sociedad anónima bajo el nombre de Droguería del Pacífico, S.A. con el propósito de atraer nuevos accionistas vinculados a este sector, si bien, en la práctica, siguió en manos de los socios de Daube y de sus descendientes todos ellos alemanes o germano-chilenos⁵⁰.

Las grandes casas porteñas trabajaban una amplia gama de mercaderías importadas, si bien su fuerza estaba en las de mayor volumen: carbón y productos del petróleo; explosivos y otros insumos para la industria salitrera y minera; sacos de yute para salitre y frutos del país, enseres para la agricultura; maquinaria de todo tipo, artículos de ferretería y menaje; materiales de construcción desde aguarrás a zinc, y productos alimentarios, como ser, aceite, manteca, y azúcar del Perú, además de té, café, yerba mate, licores y otros. Cada firma tenía un énfasis distinto. Fuera de los rubros mencionados, Duncan Fox era particularmente activa en tejidos de algodón, donde competía con diversas firmas alemanas hasta la Primera Guerra Mun-

dial, mientras que la casa Grace traía, además de los productos ya citados, madera de pino oregón desde la costa oeste de los Estados Unidos y papel de imprenta⁵¹.

Grandes, medianas e incluso chicas, la mayoría de estas firmas tenía una importante cartera de agencias de fábricas extranjeras en los diversos rubros: maquinaria y equipos de todo tipo, material ferroviario, tejidos de algodón y lana, productos alimentarios, vinos y licores, cigarrillos, coches a caballo y, más tarde, automóviles y camiones. Las casas más importantes solían tener las representaciones de las fábricas más acreditadas. Una lista de las mismas sería larguísima, y sólo caben algunos ejemplos a modo de muestra. Graham Rowe & Cía. tenía, entre muchas otras, la agencia de los Explosivos Nobel de Glasgow y de los neumáticos Goodyear. En una época en que predominaban en Chile los autos norteamericanos, Gibbs representaba a la Ford, mientras que Williamson Balfour en la década de 1920 era agente de Chevrolet y Cadillac; Gildemeister tenía la agencia de los motores Deutz y Vorwerk representaba a Krupp en aceros y, por lo menos desde 1909, en armamentos⁵². Esta última casa también era representante de Ludwig Loewe, luego Deutsche Waffen-und-Munitionsfabriken A.G., fabricantes de los rifles y carabinas “Mauser” y junto con Krupp los principales proveedores de armas al Ejército de Chile⁵³.

⁴⁹ Lloyd, *op. cit.*, 355; Cameron, *op. cit.*, 894-897; Gonzalo Rojas Flores, *Los grupos económicos en Chile: una aproximación a su estudio*, Tesis Historia UC, Santiago, 1992, Tomo I. 324.

⁵⁰ Piedad Alliende, *Un caso particular: Historia de Farmoquímica del Pacífico (1834-1987)*, Santiago, Academia de Ciencias Farmacéuticas de Chile, 1988, 9-26 y 34-36.

⁵¹ Lloyd, *op. cit.*, pp 348-355; Article on Gibbs & Co. (1914), Ms Gibbs 11.116/2.

⁵² Las agencias de autos no eran necesariamente buen negocio, al menos en el caso de Williamson Balfour. Hunt, *op. cit.*, II, 130.

⁵³ William Sater y Holger Hedwig, *The Grand Illusion. The Prussianization of the Chilean Army*, Lincoln, University of Nebraska Press, 1999, 133-145. Sobre el negocio que representaba la venta de armas véase la interesante información proporcionada por estos autores, *ibid.* 132.175.

En el rubro de maquinaria agrícola, la concentración de agencias era manifiesta: Saavedra Bénard tenía la agencia de International Harvester de los Estados Unidos, la que pasó más tarde a la casa Grace, que vendía además las máquinas Case y Ransomes. Gibbs, por su parte, tenía la agencia de los tractores Fordson y de la Champion Harvester Co., y Williamson Balfour la de Massey Harris entre otras. Un comisionado del Departamento de Comercio de los Estados Unidos informando sobre este rubro en 1917, afirmaba que cinco grandes casas importadoras concentraban el mercado y que resultaba muy difícil que otro fabricante pudiera entrar a competir⁵⁴.

En otras líneas, Duncan Fox era agentes de Swift & Co. de Chicago, uno de los mayores productores mundiales de carnes envasadas y manteca y de los betunes para zapato Nugget; Huth, tenía la agencia de coñac Hennessy y gin Gilbey, Saavedra Benard, tenía la del champaña Veuve Cliquot, mientras que Weir Scott representaba un abanico de acreditadas marcas de vinos y licores incluyendo la de coñac Martell y de los whiskies Haig y White Horse Cellar⁵⁵. Al parecer, Daube y Cía. era quien tenía la mayor colección en su género. Un informante norteamericano declaraba en 1918 que esta firma tenía todas las mejores agencias de productos alemanes y europeos en su línea, y que, “cuando encontraban un producto norte-

americano que tenía alguna venta, generalmente [trataban]... de conseguir la representación exclusiva para Chile”⁵⁶.

Los broches que cerraban estos collares de representaciones extranjeras eran las agencias de compañías navieras y de seguros. El caso de las compañías alemanas es el más evidente: la casa Vorwerk actuaba para la Kosmos Linie de Hamburgo desde 1872, siendo socia fundadora de la misma, mientras que las otras dos líneas principales, la Hamburg Amerika Linie, y la Roland Linie, estaban a cargo de Weber & Cía., que representaba además a los veleros salitreros de F. Laeiz⁵⁷. En cuanto a las compañías inglesas, la más importante, la Pacific Steam Navigation Company, tenía oficinas propias en Chile, pero las demás estaban representadas por las grandes casas: Duncan Fox tenía a la Lamport & Holt Line y, más tarde, a la Compañía Holandesa de Vapores; Allardice, a la Gulf Line y la Cía. de Vapores Nautilus; Gibbs, por su parte, era agente de la New York & South America Steamship Co. fundada en 1904 para la carrera entre los EE.UU. y Chile⁵⁸. En esa misma ruta competían también la West Coast Line, a cuya fundación había contribuido la casa Hemenway que era su agente en Chile, y las empresas navieras de los Grace, atendidas en Chile por sus filiales en el país. La primera de estas fue la Merchants’ Line formada en 1882 con su flota de veleros; diez años después

⁵⁴ Von Moltz, *op. cit.*, 38-41.

⁵⁵ Lloyd, *op. cit.*, 353-355; *South Pacific Mail (Valparaíso)*, 2-1-1915, 1; *Revista Comercial*, N° 137, 3-2-1900, 3196; Cameron, *op. cit.*, 894-897 y 905-908; Davies, *op. cit.*, 70; Escobar, *op. cit.*, 236-237 y 242-244; Oscar F. Deneken (ed.), *Guía Sudamericana y Jeneral de Chile... III edición 1910-1911*. Santiago, Imprenta, Litografía y Encuadernación Barcelona, s.f., 626 y 636.

⁵⁶ H. W. St John & Co. de Nueva York, a J. J. Broderick en Washington, D.C., 1-5-1918 (Londres, Public Record Office, Foreign Office, en adelante FO), 132/185, 174/18.

⁵⁷ Lloyd, *op. cit.*, pp 381-383; 358-360; Sater y Hedwig, *op. cit.*, 141.

⁵⁸ *South Pacific Mail*, 1-7-1915, 15; Cameron, *op. cit.*, 897-900; Davies, *op. cit.*, 72.

se constituyó la New York and Pacific Steamship Co. Ltd., sucedida en 1916 por la Grace Line. En 1903, esa firma abrió también un servicio entre la costa norteamericana del Pacífico y Chile, incorporado luego a la Grace Line, y a partir de 1918, otra de sus empresas, la New Orleans & South America Steamship Co., cubría la ruta entre los puertos del Golfo de México y Valparaíso⁵⁹. Cuando en 1906 la Toyo Kishen Kaisha estableció el primer servicio regular entre Yokohama y los puertos de Chile y Perú la representación de la misma en ambos países quedó en manos de la casa Grace⁶⁰.

Las agencias de seguros resultaban un excelente complemento al comercio de importación y exportación y, de hecho, la gran mayoría de estas casas tenían agencias desde antigua data. Williamson Balfour representaba en Chile a la Standard Marine Insurance Co. y a la Guardian Insurance Co. desde la década de 1870, mientras que Duncan Fox había sido nombrada agente de las compañías Lancashire y British and Foreign ya en 1863, compitiendo con Vorwerk y Graham Rowe que representaban en Valparaíso a otras compañías inglesas⁶¹. La Primera Guerra Mundial obligó a romper los contactos entre los nacionales de uno y otro bando, y terminó por concentrar las agencias de las compañías británicas en manos de firmas inglesas y norteamericanas, a la vez que las casas alemanas tomaron las agencias que las firmas aliadas debieron dejar⁶².

Así, de las 16 aseguradoras británicas que operaban en Chile en 1922, no menos de 11 estaban en manos de firmas como Gibbs, Grace, Allardice, Wessel Duval y Duncan Fox. La excepción más prominente era Buchanan Jones, empresa salitrera que representaba a dos compañías.

4. Moneda extranjera y cambios

En el caso de estas firmas que tenían su casa matriz y socios principales en el extranjero, era natural que consideraran las perspectivas de los negocios en términos de libras esterlinas, marcos alemanes o dólares. Esta tendencia se fue acentuando en la medida que el peso chileno perdía valor en relación con las monedas convertibles en oro. La revisión de los balances de la casa Gibbs y Cía. en Valparaíso en este período resulta bastante esclarecedora. Durante la década de 1880 y hasta 1897 las cuentas están expresadas en pesos chilenos, sin perjuicio de que los beneficios obtenidos fueran calculados sobre la base de moneda esterlina. Esto se aplicaba no solamente a los negocios de comercio exterior sino también a las inversiones locales; así, por ejemplo, el valor asignado a las acciones y bienes raíces en el balance de cada año, dependía del tipo de cambio vigente a la fecha, lo que afectaba, en consecuencia, las ganancias del ejercicio. A partir de 1898, cuando fracasó el breve intento de volver al patrón oro, los balances fueron presentados tanto en

⁵⁹ Clayton, *op. cit.*, 180, 194-200 y 334-336.

⁶⁰ *Ibid.*, 326-327; Mauricio Jara Fernández, *Chile y el imperio del Japón 1897-1911: inicios de la expansión diplomática y salitrera en el Asia*. Valparaíso, Universidad de Playa Ancha de Ciencias de la Educación, 1999, 204, 206 y 215.

⁶¹ Hunt, *op. cit.*, I, 78; Davies, *op. cit.*, 39-45.

⁶² Así, por ejemplo, Vorwerk debió dejar la agencia de la North British and Mercantile Insurance Co. que pasó a manos de Gibbs. Maclean a Stronge, Valparaíso, 27-3-1916, FO 132/153, 153/16.

pesos corrientes como en libras esterlinas, y desde 1913 las cuentas quedaron expresadas sólo en moneda inglesa ⁶³.

Esta situación no era excepcional: desde el retorno al patrón oro en 1895 la libra esterlina era recibida como moneda de oro en Chile. Tras la inconvertibilidad en 1898, el propio fisco chileno calculaba el cobro de los derechos de importación y exportación en pesos oro, y la Tesorería aceptaba letras sobre Londres para el pago de impuestos de exportación de salitre u otros, mediando autorizaciones especiales y garantías ⁶⁴.

La libra esterlina se usaba con frecuencia para las grandes transacciones comerciales, como una forma de resguardarse contra el efecto de la inflación, y varias empresas, no sólo extranjeras, solían expresar su capital en esta moneda ⁶⁵. El empleo cada vez más generalizado de la libra esterlina en la forma de letras a 90 días giradas sobre Londres contra bancos y firmas de primera clase, reforzó la preeminencia de las casas comerciales extranjeras, puesto

que tenían mayores facilidades para girar letras directamente contra un aceptante en Inglaterra. Los ejemplos más notorios son Gibbs y Huth, consideradas firmas de primera clase en Londres para efectos de la tasa de descuento, y cuyos socios principales eran miembros del directorio del banco de Inglaterra ⁶⁶. Otras firmas de menos abolengo, también giraban contra sus casas matrices en Gran Bretaña o contra su línea de crédito en algún banco mientras el resto debía adquirir la divisa en un banco, o con más frecuencia en la Bolsa de Corredores ⁶⁷.

Esta institución había nacido hacia 1880 en torno a un grupo de corredores que frecuentaba la oficina del martillero Alfredo Lyon Santa María para tomar parte en los remates de acciones y bonos y realizar negocios entre sí. Al aumentar el número de corredores y el volumen de los negocios, especialmente el de letras de cambio, se trasladaron a una oficina en la calle Prat; esta terminó por hacerse estrecha, y en 1892 se arrendó un local más amplio al frente del anterior, en la esquina de la calle Urriola, que fue conocido como

⁶³ Véase Archivo Gibbs, Ms 11033A.

⁶⁴ Ver, por ejemplo, Boletín Mensual de la Asociación de Productores de Salitre, Tomo V, N° 49, enero 1923 y Revista Comercial, N° 564, 13-6-1908, 21403.

⁶⁵ Juan Ricardo Couyoumdjian, Chile y Gran Bretaña durante la Primera Guerra Mundial y la Postguerra, Santiago, Editorial Andrés Bello, 1986, 17-19. Para una nómina de sociedades anónimas y colectivas porteñas, algunas con capital en moneda extranjera, véase Miguel Fernández Ojeda, Disposiciones vigentes en Chile sobre instituciones de crédito y comercio (Santiago, 1923), 529-535 y 567-589.

⁶⁶ Durante el período que nos ocupa, Henry H. Gibbs fue director entre 1877 y 1900, luego de haber servido como su presidente (Governor) entre 1875 y 77; otro socio de esta firma, Brian Cockayne fue director entre 1902 y 1920, ocupando la vicepresidencia del banco desde 1915 y la presidencia desde 1918, mientras Frederick Huth Jackson fue director entre 1892 y 95 y desde fines de 1896 a 1921. (R. S. Sayers, *The Bank of England 1891-1944. Appendices*. Cambridge, Cambridge University Press, 1976. 359-362).

⁶⁷ Véase Alan Maclean, "Weekly liquidation of Bills of Exchange in Valparaíso", anexo a su informe N° 38 de 29-7-1915, FO 368/1239 127298/15 y Aránguiz, *op. cit.*, 56-58 que cita un informe del inspector de bancos Ricardo Vélez para 1919 sobre el mercado de cambios. Las casas mencionadas como las más activas eran Gibbs, Grace, Duncan Fox, Williamson Balfour, Wessel Duval, Lockett Bros (agentes de compañías salitreras), Dupont Nitrate, Bruna Sampaio (vinculados al salitre), la Compañía de Salitres de Antofagasta y Kleinworth & Sons. Esta última es el banquero londinense de otra casa no identificada.



*Plaza Sotomayor, Valparaíso, comienzos del siglo XX.
Fuente: Cámara Nacional de Comercio.*

el “*Salón de Corredores*”⁶⁸. En 1898 se transformó en una sociedad de hecho con el nombre de Bolsa de Corredores⁶⁹. Cuando la prosperidad de los negocios bursátiles abrió la posibilidad de adquirir la propiedad que ocupaban, los corredores se vieron obligados a constituir una sociedad anónima en 1905. Su capital era de 325 mil pesos dividido en 65 acciones de cinco mil pesos cada una, de los cuales la mitad correspondía a los derechos en la antigua Bolsa de Corredores⁷⁰.

Entre los corredores más antiguos estaban Francisco Blanco, Fedor Anthes, Eduardo J. H. Sandiford, Arturo E. Price, Walter Squire, Emilio H. C. Detmer, Carlos T. Berry y Owen P. Paddison, cuyos apellidos reflejaban bien las distintas nacionalidades que confluían en el mundo comercial de Valparaíso del cual eran parte integrante⁷¹. Algunos de estos corredores, como se verá en el caso de Sandiford, participaban en la organización de sociedades anónimas y tomaban un asiento en su directorio. El propio Alfredo Lyon, en sociedad con su hermano, fue accionista fundador y primer gerente de la Compañía Sudamericana de Vapores⁷². Con todo, un ejemplo más representativo del gremio podría ser el británico William Russell

Young. Vino por primera vez a la costa del Pacífico en 1878 como empleado de la PSNC. Al terminar su contrato regresó a su patria en agosto de 1881 y seis meses más tarde se encontraba nuevamente en Valparaíso como empleado de Huth y Cía. Al cabo de ocho años se retiró de la firma y pasó a ser corredor independiente, sin perjuicio de actuar para esa casa durante el resto de su vida⁷³.

La Bolsa de Corredores concentró las transacciones de letras de cambio y moneda de oro hasta fines de 1922 cuando la Bolsa de Comercio de Santiago inició las operaciones en este rubro. Con todo, la institución porteña mantuvo la primacía indiscutida en negocios de letras y oro en los años siguientes, concentrando un 88,2 por ciento del total de estas transacciones⁷⁴.

5. El gran comercio y la industrialización chilena

Las grandes casas importadoras de Valparaíso supieron adaptarse al desarrollo de la industria nacional cuya producción competía con las manufacturas importadas. Sus agencias de firmas extranjeras se complementaron, en forma creciente, con la representación

⁶⁸ Juan Ricardo Couyoumdjian, René Millar y Josefina Tocornal, *Historia de la Bolsa de Comercio de Santiago, Un siglo del mercado de valores en Chile*, Santiago, Bolsa de Comercio de Santiago, 1993, 45-46 y 212.

⁶⁹ *Ibid.*, Julio Undurraga Ovalle, *La Riqueza Mobiliaria de Chile. Decenio 1913-1922 y primer semestre de 1923...* Santiago, Sociedad Imprenta y Litografía Universo, 1923, 10-13.

⁷⁰ Decreto Supremo 1.578 de 11-4-1905 en Diario Oficial N° 8.208 de 15-5-1905 2005-2006. En 1925 el capital fue elevado a \$ 3.250.000 (*Revista Comercial*, N° 1434, 22-8-1925, 53726).

⁷¹ Enrique Pascal, “Bolsa de Corredores. Origen - Importancia - Modalidad - Legislación”, *Boletín Oficial de la Bolsa de Corredores de Valparaíso*, Año III, N° 54, 12-9-1929, 1012-1013.

⁷² Jorge Allard, *Cien Años de la Compañía Sudamericana de Vapores*, Santiago, Editorial Universitaria, 1972, 33; Gonzalo Vial Correa y otros, *La Sudamericana de Vapores en la Historia de Chile*, Santiago, Zig-Zag, 1997, 59.

⁷³ William Russell Young, *Reminiscences of my fifty-five years in Chile and Peru*, Valparaíso, Soc. Imprenta y Litografía Universo, 1933, 19.

⁷⁴ Couyoumdjian y otros, *op. cit.*, 134-135 y 652.

de las industrias nacionales a las que aportaban su organización comercial y su capacidad crediticia. De esta manera, la industrialización no era necesariamente antagonica a las actividades del gran comercio, sino que fue, en cierto modo, complementaria.

Una carta de la gerencia de Gibbs en Valparaíso a Londres en 1919 expone las ventajas de este negocio:

“Hay una muy buena oportunidad aquí para el negocio de mercaderías, y es participar en las empresas industriales locales. Las actuales dificultades laborales en Europa y Norteamérica deberían permitir que Chile pueda entrar a fabricar muchos productos que hasta ahora han debido ser importados. Ahora estos artículos pueden ser fabricados más barato en plaza que importados, y con los elevados aranceles actuales, se obtiene un muy buen margen de ganancia.

*Nuestro interés en cualquiera empresa es, por supuesto, obtener la compra de materia prima y la venta del producto elaborado y los pedidos de nueva maquinaria, etc. por un determinado período, asegurándonos un ingreso para nuestro negocio de mercaderías...”*⁷⁵

Ya en 1892, una firma como Duncan Fox había conseguido la agencia de la Compañía de Fósforos de Talca. Diez años después tomó la representación en 1902 de la que sería la Fábrica de

Tejidos La Unión, cuyo crecimiento fue financiado por la casa porteña, y más tarde, se hizo cargo de la venta de la producción de la Fábrica de Tejidos El Salto de Santiago⁷⁶.

Las casas comerciales porteñas estuvieron vinculadas a la industria de refinamiento de azúcar, aunque sin alcanzar la prominencia de las firmas inglesas en la molinería chilena. Cuando la Refinería de Azúcar de Viña del Mar (CRAV) de Julio Bernstein se constituyó en sociedad anónima en 1887, su presidente fue Adolfo Schwartz de la firma Heineken, Schwartz & Co. sucedido dos años más tarde por Juan Naylor de Graham Rowe, cuya firma se encargaba de la compra de materia prima en el Perú. Ambas firmas figuran entre sus accionistas originales. La distribución estuvo a cargo de la casa Besa hasta 1921, cuando pasó a manos de Williamson Balfour y Schernau Schmutzer, antecesora de Codina. Poco más tarde, la CRAV absorbió la Refinería de Azúcar de Penco, formada en 1889, de la cual era agente Duncan Fox, la que continuó en calidad de tal⁷⁷. La casa Grace, por su parte, importaba azúcar cruda peruana y más tarde estableció la Compañía de Industrias y Azúcar (COIA) con su propia refinería en Viña del Mar, constituida como sociedad anónima en 1938⁷⁸.

Estas representaciones nacionales eran muy deseables, pero difíciles de conseguir. Como señalara la gerencia de Gibbs en Valparaíso en

⁷⁵ Gibbs Ms. 11470/22, Gibbs y Cía. Valparaíso a AGS Londres, privada, N° 191, 22-11-1919, fs. 393-6.

⁷⁶ Davies, op. cit. 64 y 77. Davies cuenta la anécdota que Peter McClelland, mostrando a un amigo la calidad de los fósforos chilenos, en un arrebato de entusiasmo arrojó uno al papelero, tirándolo hacia atrás por encima del hombro. De repente, la visita vio unas llamas en el fondo de la pieza. Don Pedro, luego de mirar acojonado los restos de su papelero, se dirigió a su amigo: “Ves, te dije que eran buenos”. *Ibid* 56.

⁷⁷ Raúl Santa María, 50 años, Cía. de Refinería de Azúcar de Viña del Mar 1887-1937 Valparaíso, Imprenta y Litografía Universo, 1937, *passim*. Davies, op. cit., 63.

⁷⁸ Lloyd, op. cit., 348-351; Ramírez Baraona, op. cit., 186.

otra carta,

*“... no podremos obtener muchas agencias de venta de industrias nacionales a menos que estemos dispuestos a ayudar financieramente a los fabricantes o invertir una cierta suma de capital en dichas empresas. Esto es una cuestión que deberá plantearse en cada caso, ya que sabemos lo reacios que son, hablando en general, a inmovilizar capitales”*⁷⁹.

Pese a esta reticencia, son numerosos los ejemplos de grandes firmas comerciales que participan en la organización o expansión de empresas fabriles, entrando en calidad de socios y directores de las mismas⁸⁰. Esta tendencia se hizo más estrecha a partir de la década de 1930 en la medida que, cada vez más, la industria nacional sustituyó los productos que antes importaban estas mismas casas.

Cuando se organizó la Compañía Industrial en 1900 sobre la base de una fábrica de productos químicos, abonos y jabones en Santiago, las casas Vorwerk y Weber contribuyeron con alrededor de un séptimo de su capital y aportaron sendos socios a su directorio⁸¹. En el rubro textil, la misma casa Vorwerk adquirió, en 1904, la Fábrica de Tejidos Victoria de Puente Alto, mientras que Allardice & Co. formó, en 1900, su propia industria textil, The Chilean Mills Co.

Ltd., la que, sin embargo, sólo sobrevivió hasta 1922⁸². Tres firmas importadoras, Saavedra Bénard, Vorwerk y Hormann y Cía., eran los principales accionistas de la Fábrica Nacional de Papeles y Cartones de Puente Alto y Quillota a fines de 1905. Gibbs, por su parte, fue importante inversionista en la Fábrica Nacional de Clavos constituida en 1913 a partir de la fusión de cinco establecimientos en Santiago, Valparaíso y Concepción⁸³.

Otro ejemplo es el de Weir Scott, que desde la primera década del siglo, tenía una moderna planta de leche condensada y evaporada en Graneros, la que suministraba virtualmente todo el consumo de Chile⁸⁴. Por otra parte, Andrés G. Scott, socio principal de la firma, adquirió en 1908 un tercio de la fábrica de galletas McKay de Santiago⁸⁵.

Un caso especial es el de Daube y Cía. Como resultado de la Primera Guerra Mundial y el bloqueo marítimo, la firma vio interrumpidas sus importaciones de Alemania, donde tenía una oficina de compra en Hamburgo desde 1893. Al ser puesta en la “*lista negra*” de los aliados, Daube buscó otras fuentes de suministro, especialmente en los Estados Unidos, para lo cual abrió otra oficina en Nueva York en 1915. Sin embargo, la entrada de los norteamerica-

⁷⁹ Gibbs y Cía. Valparaíso a AGS Londres, privada N° 204, 18-5-1920, Gibbs Ms. 11470/22, fs 615-618.

⁸⁰ Sobre el rol de las casas importadoras en la organización de industrias, ver Henry Kirsch, *Industrial Development in a Traditional Society...*, Gainesville, The University Presses of Florida, 1977, 77-81.

⁸¹ *Compañía Industrial 1900-1964 (s.p.d.i. ca 1964) passim*; Kirsch, *op. cit.*, 85.

⁸² Kirsch, *op. cit.*, 82 y 192-3.

⁸³ *Ibid.*, p. 79 y nota.

⁸⁴ Cameron, *op. cit.*, 894-897. La misma empresa controlaba la Sociedad Anónima Jahuel, e inició la embotellación de su agua mineral.

⁸⁵ *Revista Comercial*, N° 555, 11-4-1908, 20161.

nos en la guerra dos años más tarde cerró esta posibilidad.

Quizás previendo esta situación, la casa Daube había establecido un laboratorio en Valparaíso, en la calle San Agustín, el que inició sus actividades en 1916 con 73 personas. Allí se elaboraban diversas sustancias que antes importaba, usando de preferencia materias primas nacionales. El incremento de sus actividades hizo que el local pronto resultara estrecho. Ante ello la compañía adquirió una propiedad de 232 mil metros cuadrados en Llay-Llay en 1920 para instalar allí su industria, lo que le permitió ampliar la gama de productos fabricados, incluyendo abonos para la agricultura ⁸⁶.

6. Valparaíso y la industria salitrera

La explotación del nitrato de sodio en la provincia peruana de Tarapacá estuvo vinculada desde temprano a la economía chilena. Ya en 1842 Valparaíso era el centro comercial de la naciente industria salitrera: allí recalaban para vender el cargamento los buques que zarpaban de Tarapacá rumbo al Atlántico; a comienzos de los años 1870 tres cuartos de todas las transacciones de salitre se efectuaban en Valparaíso. Las casas comerciales porteñas, extranjeras y nacionales, negociaban activamente esta sustancia, otorgaban crédito a los productores tarapaqueños y aprovisionaban

a las oficinas salitreras especialmente de alimentos⁸⁷.

Las vinculaciones comerciales se reforzaban con la presencia de obreros y empresarios chilenos en la región. El censo chileno de 1875 calculaba que había 15 mil chilenos en Tarapacá, a lo que deben sumarse otros 4.800 en las actividades salitreras de Antofagasta⁸⁸. Agréguese a lo anterior la presencia de pioneros, como el porteño Pedro Gamboni que promovió la aplicación del vapor indirecto en la industria salitrera, y los aportes de capitales de diversas sociedades anónimas de Valparaíso. En efecto, entre 1871 y 1873 se constituyeron en este puerto 11 compañías salitreras, diez de las cuales correspondían a Tarapacá. Gracias a estos aportes, los capitales chilenos llegaron a representar el 28 por ciento de la producción salitrera del Perú en 1872⁸⁹.

Sin embargo, los productores chilenos pronto experimentaron diversas dificultades. La caída de los precios del salitre les impedía competir con los productores extranjeros que eran más eficientes, y los efectos de la posterior nacionalización de la industria dispuesta por el gobierno peruano recayó con más fuerza sobre los chilenos. El resultado fue reducir su presencia en Tarapacá al extremo que en 1878 representaban solo el 7 por ciento de la producción total de la región. La declaración de guerra al año siguiente llevó a la expulsión de los

⁸⁶ Allende, *Farmoquímica op. cit.*, 25-30.

⁸⁷ Thomas, F. O'Brien, *The nitrate industry and Chile's crucial transition: 1870-1891*. Nueva York: New York University Press, 1982, 8. En 1878 Tarapacá tomaba el 5 por ciento de las exportaciones agrícolas chilenas.

⁸⁸ Citado por Gilberto Harris, *Emigración y políticas gubernamentales en Chile durante el siglo diecinueve. Tesis para optar al grado de Magíster en Historia, Universidad Católica de Valparaíso, 1993, 25.*

⁸⁹ Ver Enrique Kaempffer, *La industria del Salitre y del Yodo, Santiago, Imprenta Cervantes, 1914, 183 y O'Brien, op. cit., 10 y 19 quien afirma que organizaron 13 compañías en total, de las cuales dos no lograron reunir el capital inicial. Información sobre estas compañías puede encontrarse en American Directory Co., The, "El Libro Azul". Directorio Profesional, Comercial e Industrial de Chile. 1ª edición 1910-1911, Santiago, Imprenta Universitaria, 1910, 69-79.*

chilenos residentes en esa provincia ⁹⁰.

Distinta era la situación de la otra sociedad anónima chilena domiciliada en Valparaíso, la Compañía de Salitres y Ferrocarril de Antofagasta, cuyos accionistas principales eran Agustín Edwards y la casa Gibbs. Dotada de maquinaria moderna y administrada en forma eficiente por esta última firma, tenía además la ventaja de operar en territorio boliviano donde no pagaba impuesto a la exportación ⁹¹. Esta exención estaba garantizada por un acuerdo internacional y, como se sabe, su vulneración por el gobierno boliviano dio origen a sucesivos reclamos diplomáticos y en último término a la guerra contra Bolivia y el Perú ⁹².

Luego de que las fuerzas chilenas tomaron posesión de Tarapacá, el Gobierno debió resolver sobre el destino de las salitreras expropiadas por el Perú. Este había emitido unos certificados en pago de las propiedades, los cuales debían ser cancelados con el producto de un empréstito que no llegó a materializarse. La decisión de Chile de devolver las salitreras a los poseedores de estos certificados, que representaban los derechos de los antiguos propietarios, tuvo profundas consecuencias sobre la nacionalidad de la industria. Para los productores extranjeros, británicos y alemanes que estaban trabajando sus propiedades bajo contrato con el gobierno peruano,

esta medida les permitió recuperar sus propiedades de inmediato. Sin embargo, los más beneficiados con esta política fueron aquellos que supieron identificar las mejores y más importantes propiedades salitreras y adquirieron los certificados correspondientes, que por entonces se transaban a muy bajo precio. Fue el caso de J. T. North y Robert Harvey quienes, por esta vía y mediando el financiamiento del Banco de Valparaíso, consiguieron hacerse de varias excelentes oficinas y terrenos.

Un segundo factor que, por estos mismos años, transformó a la industria salitrera, fue la aplicación del sistema Shanks, usado para la fabricación de soda, a la refinación del caliche. Esta innovación redujo los costos de producción en forma drástica, a la vez que generó una demanda de capitales para financiar las maquinarias e instalaciones necesarias para implementarla.

Algunas firmas, como la que formaron Henry B. James y George M. Inglis en 1883, para la habilitación de salitreros y la explotación de calicheras, tenían los recursos suficientes para llevar a cabo estas transformaciones. Distinto fue el caso de North y Harvey que, sin contar con el dinero necesario, consiguieron apoyo en Gran Bretaña para constituir la Liverpool Nitrate Company que trabajaría una oficina salitrera en Pampa Ramírez ⁹³. Esta fue la primera de una

⁹⁰ O'Brien, *op. cit.*, 17-36. Julio Pinto Vallejos, "Valparaíso: metrópoli financiera del boom del salitre", en *Valparaíso 1536-1986, Valparaíso, Instituto de Historia, U. Católica de Valparaíso, 1987*, 122-125. Oscar Bermúdez, *considerando el poder productor en contraste con la producción efectiva, señala que las salitreras de capital chileno representaban el 19 por ciento del total. Historia del Salitre desde la Guerra del Pacífico hasta la Revolución de 1891 (Santiago, Ediciones Pampa Desnuda, 1984)*, 55.

⁹¹ O'Brien, *op. cit.*, 17-36.

⁹² El tema ha sido estudiado por varios autores. Véase entre ellos a John Mayo, "La Compañía de Salitres de Antofagasta y la Guerra del Pacífico" en *Historia 14, 1979*, 71-102 y especialmente Manuel Ravest Mora, *La Compañía Salitrera y la Ocupación de Antofagasta 1878-1879, Santiago de Chile, Editorial Andrés Bello, 1983*.

⁹³ O'Brien, *op. cit.*, 64-72.



*Bolsa de Comercio de Valparaíso,
mediados del siglo XIX.
Fuente: Cámara Nacional de Comercio.*

serie de sociedades anónimas salitreras formadas en Inglaterra por North y sus socios en los años siguientes cuyas acciones eran colocadas en la Bolsa de Londres. El negocio dejaba pingües ganancias a sus promotores. Y aunque la ganancia en la venta de acciones no fuera tanta, la operación les permitía liberar capitales, y al mantener el control del directorio, podían conservar la agencia de la compañía en Chile, una fuente segura de comisiones. El ejemplo fue seguido por otras firmas británicas, como ser Gibbs y James, Inglis & Co., o alemanas, como Gildemeister cuyas propiedades fueron transferidas a la Rosario Nitrate Co. en 1889. A fines de ese año había 17 compañías salitreras que transaban sus acciones en la Bolsa de Londres⁹⁴.

Las empresas salitreras organizadas en el extranjero y dotadas de maquinaria moderna, terminaron de desplazar a los empresarios chilenos en Tarapacá; en 1886, las dos compañías de propiedad nacional no llegaban al ocho por ciento de la producción total en la provincia⁹⁵. No obstante la tendencia a la incorporación de capitales británicos a la industria salitrera en las últimas décadas del siglo pasado, uno de los productores más importantes de Tarapacá se transformó en sociedad anónima porteña en 1890. Fue el caso de la Compañía de Salitres y Ferrocarril de Agua Santa, en septiembre de 1890 formada sobre la base de las salitreras de la firma Campbell

Outram y la concesión ferroviaria que le otorgara el gobierno de Balmaceda, en la que participaron Lauro Barros, Pedro Wessel y E. J. J. H. Sandiford, quedando los dos primeros como directores de la sociedad⁹⁶.

Un tercer factor menos evidente, pero no menos real, es el hecho que junto con devolver las salitreras a los representantes de los antiguos propietarios se estableció un impuesto a la exportación de salitre que hizo del Estado el socio principal de la industria. Y este socio, como bien observa Julio Pinto, tomaba sus decisiones no en Valparaíso sino en Santiago⁹⁷.

El esfuerzo por aumentar la producción y reducir los costos trajo consigo el crecimiento de las exportaciones y, con ello, la disminución de los precios internacionales. Por otra parte, la necesidad de disponer de grandes capitales para la explotación dio lugar a una concentración de la propiedad salitrera, la que, a su vez, facilitó la organización de acuerdos, o “*combinaciones salitreras*” como se las llamaba, destinadas a mantener los precios mediante cuotas de producción⁹⁸. El Comité Permanente del Nitrato de Londres, formado en 1889 por los representantes de todas las compañías inglesas, y la Asociación Salitrera de Propaganda, creada en 1894 con sede en Iquique, organizaciones gremiales

⁹⁴ *Ibid*, 114-116.

⁹⁵ *Ibid*. Cabe advertir que Semper y Michels (*La industria del salitre en Chile, Santiago, Imprenta Litografía y Encuadernación Barcelona, 1908, 138-9*), señalan que en 1884 el poder productor de las oficinas con capital chileno representaban el 36 por ciento del poder productor. Sin embargo, es probable que el porcentaje de la producción efectiva haya sido sensiblemente menor.

⁹⁶ *Boletín de Leyes y Decretos, Vol. LIX, 1890. 735-771.*

⁹⁷ Pinto, *op. cit.*, 129.

⁹⁸ *Ibid*, 72 -3.

de los productores que trabajaban unidas para la difusión del uso del salitre en la agricultura, sirvieron de coordinadoras para estos acuerdos ⁹⁹.

Sin perjuicio de la desnacionalización de la industria salitrera, la incorporación de Tarapacá y Antofagasta a la soberanía nacional favoreció sus vínculos con Valparaíso. Las firmas comerciales porteñas, y en menor grado los bancos, financiaban a los productores de salitre, a la vez que la agricultura y la naciente industria encontraban allí un mercado para sus productos. Las cifras de cabotaje entre Valparaíso y los puertos del norte de Chile entregadas por Julio Pinto y Luis Ortega avalan sus afirmaciones sobre la importancia de la región salitrera para la economía porteña ¹⁰⁰. Las casas de Valparaíso eran proveedoras de maquinarias, herramientas y instalaciones mecánicas ¹⁰¹. Suministraban, asimismo, algunos insumos importados, tales como sacos de yute para envasar el salitre, carbón y petróleo, este último empezó a utilizarse como combustible en las salitreras en los primeros años de este siglo. Los dos proveedores de petróleo era Duncan Fox que tenía la agencia de la Union Oil Company de California desde 1906, y Williamson

Balfour que desde 1910 representaba a la West India Oil Company, de la cual la casa matriz inglesa era socia minoritaria, y subsidiaria de la Standard Oil de Nueva Jersey ¹⁰².

Junto a esto se mantuvo la corriente de trabajadores hacia el Norte desde la zona central de Chile, los que eran reclutados o “*enganchados*” para ir a laborar en las oficinas y embarcados desde Valparaíso y otros puertos. Hasta 1891 dicho reclutamiento era efectuado separadamente por cada compañía. Ese año, la Asociación Salitrera acordó establecer una agencia en común para este objeto, financiada por contribuciones de cada compañía, que logró satisfacer las necesidades de mano de obra de la industria ¹⁰³. Continuó, asimismo, la participación de algunos ingenieros chilenos en la industria salitrera, como fue el caso de los porteños Gustavo Jullían, constructor de varias oficinas y delegado fiscal de salitreras, y Roberto de Nordenflycht, inventor de un proceso de lixiviación ¹⁰⁴.

Con todo, Valparaíso parece haber perdido por entonces una parte de su primacía como centro de ventas del salitre. La nacionalización del gobierno peruano ya había favorecido a Iquique en detrimento

⁹⁹ Vicente Echeverría Larráin, “El Comité Salitrero órgano central de la actividad salitrera en el extranjero”, en *Semana del Salitre celebrada en Santiago de Chile, abril 1926*, Santiago, Imprenta y Litografía La Ilustración, 1926, 416; Enrique Reyes Navarro, *Salitre chileno, mercado mundial y propaganda (1889-1916)*. Labor del fiscal Alejandro Bertrand, Iquique, CIREN, 1986, 42-44; *Revista Comercial*, N° 154, 16-6-1900, 3979.

¹⁰⁰ O’Brien, *op. cit.*, 83-85; Julio Pinto Vallejos y Luis Ortega Martínez, *Expansión minera y desarrollo industrial: un caso de crecimiento asociado (Chile 1850-1914)*, Santiago, Departamento de Historia, Universidad de Santiago de Chile, (1991), 93-107 y 140-143.

¹⁰¹ *Boletín Minero*, Vol. XVI, N° 95, 1905, 33-47. Véase también, por ejemplo, el anuncio de Williamson Balfour en *The South Pacific Mail*, 26-8-1915, 13.

¹⁰² Véase *Revista Comercial* N° 288, 3-1-1903, 8963-4; Davies, *op. cit.*, 63; Hunt, *op. cit.*, T. I, 85-86.

¹⁰³ Michael Monteon, “*The Nitrate Miners and the Origins of the Chilean Left 1880-1925*”, tesis doctoral U de Harvard, 1974, 82, citado por Manuel Fernández, *Proletariado y salitre en Chile, 1890-1910*, Londres, Ediciones Nueva Historia, 1988, 16. Sobre los procedimientos de enganche en esta época véanse Id., 15 y Pedro Bravo Elizondo, *Los “enganchados” en la era del salitre*, Madrid, Ediciones Literatura Americana reunida, 1983, 39-45.

¹⁰⁴ Kaempffer, *op. cit.*, 101-103 y 182-183.

del puerto chileno¹⁰⁵. Con el establecimiento de las comunicaciones telegráficas, las compañías salitreras de Iquique pudieron vender su producción en Valparaíso a través de corredores que operaban en una y otra plaza, sin que para ello las naves tuvieran que recalar en este puerto. En 1896 había no menos de 13 corredores en Valparaíso dedicados a este rubro, algunos de los cuales, como Wulff y Cía. y Price y Oxley, trabajaban con agentes o socios en Iquique. Este contacto con el norte era vital, al extremo que la interrupción del servicio por cable entre ambos puertos en enero de 1900, detuvo temporalmente las transacciones¹⁰⁶. Otra lista de corredores de salitre de 1910 incluía al español Elías Ahuja, el agente de la poderosa compañía Du Pont de los Estados Unidos¹⁰⁷.

Hay un factor adicional. Si bien los precios del salitre estaban determinados en último término por las condiciones del mercado, la organización de combinaciones salitreras mejoraba la posición de los productores al momento de negociar. Más aún, para fortalecer esta tendencia, los industriales ingleses comenzaron a consignar el nitrato de soda directamente a sus agentes representantes en Europa y Estados Unidos, lo que repercutió en forma negativa sobre el comercio salitrero de Valparaíso¹⁰⁸.

Desde la primera década del siglo Valparaíso cobró o, mejor dicho, recobró cada vez más importancia con respecto al mercado del salitre. A ello contribuyó la menor atracción que ofrecía formar compañías salitreras en Inglaterra tanto por el menor interés de los inversionistas como por razones tributarias. El fuerte aumento del impuesto a la renta en Gran Bretaña durante la Primera Guerra Mundial hizo del todo inconveniente la creación de sociedades anónimas inglesas para trabajar en Chile. Incluso, no faltaron casos en que, aprovechando esta circunstancia, algunos inversionistas chilenos adquirieron el control accionario de compañías salitreras inglesas, según se verá más adelante, y trasladaron su gerencia a Valparaíso. Con ello, no sólo se evitaba el impuesto a las utilidades, sino se lograba un control más directo de las operaciones.

Por otra parte, la explotación de nuevos yacimientos en la provincia de Antofagasta disminuyó la importancia relativa de las salitreras de Tarapacá. Mientras que en 1904, ésta producía el 72 por ciento del total de salitre, en 1910 sólo alcanzaba al 45 por ciento¹⁰⁹. Esto se tradujo en una menor gravitación de Iquique como centro de los negocios salitreros en beneficio de Valparaíso, donde se organizaron nuevas sociedades en este rubro. A las mencionadas

¹⁰⁵ Así parecen insinuarlo las “Bases de Contrato entre el Gobierno del Perú y los bancos Nacional del Perú, Perú, Providencia y Lima”, fechado en Lima en abril de 1878, cuyo art 15 especifica que el salitre consignado a los bancos sea vendido “en Iquique o en cualquier mercado extranjero”, Ms Gibbs 11.132.

¹⁰⁶ Véase v.g. *The Chilean Times*, 31-5-1884, 4; Una ilustración del suplemento de este periódico de 22-2-1896 I, muestra a un grupo de estos corredores: los señores, Bah, Edward West Cumming, E. Howe, W. A. Wolff, John Burton, J. Edmundson Jr., Alfredo L. S. Jackson, W. Birrell, Samuel Oxley, G. Adelsdorfer, J. Edmonson y John S. Jackson. *Revista Comercial*, N° 134, 20-1-1900, 3117 e *Id.*, N° 594, 16-1-1909, p. 21279.

¹⁰⁷ Deneken (ed.), *Guía...* cit., 621; Alfred D. Chandler Jr. y Stephen Salisbury, *Pierre S. Dupont and the making of the modern corporation*, Nueva York, Harper & Row, 1971, 170 y 181-184.

¹⁰⁸ Enrique Reyes Navarro, “El mercado mundial del salitre chileno y el problema de la especulación: 1889-1913”, *Nueva Historia*. Año 4, Nos 15-16, 1985, 192. En todo caso, el impuesto de exportación del salitre era pagado al embarcarse en Iquique sin perjuicio de la posibilidad de transferir el cargamento en Valparaíso. Véanse las cifras para 1899 entregadas por Roberto Hernández, *El Salitre (Resumen histórico desde su descubrimiento y explotación) Valparaíso*, Fischer hermanos, 1930, 149.

¹⁰⁹ Agradezco a la señorita Magdalena Ubilla por facilitarme las estadísticas de producción y exportación de salitre por distritos para el período 1880-1924.

Compañías de Salitres de Antofagasta y de Salitre y Ferrocarril de Agua Santa, se sumaron otras, como ser la Cía. Salitrera el Boquete formada en 1905. A partir de ese año, se establece en Valparaíso una delegación de la Asociación Salitrera de Propaganda a cargo de J. Eduardo Pini, uno de los socios de la casa Vorwerk¹¹⁰. En 1912 había 24 compañías salitreras domiciliadas en Valparaíso, incluyendo algunas de propiedad extranjera, cuya exportación alcanzaba a más del 42 por ciento del total¹¹¹.

La reorganización de la Asociación Salitrera de Propaganda en 1911, en el marco de un debate entre los productores sobre el rol del Estado en la promoción del fertilizante, debilitó la situación de los salitreros de Iquique. Al reformar sus estatutos se consideró la posibilidad de trasladar su sede a Valparaíso con el fin de estar más cerca de la sede de gobierno, medida que se llevó a cabo dos años más tarde¹¹². Por otra parte, y a raíz de estos cambios, el Comité Permanente de Londres, integrado sólo por compañías inglesas, fue sucedido por el Chilean Nitrate Committee en el que había igual número de delegados elegidos en Chile y en Londres, además de dos representantes del Gobierno.

Fueron las autoridades de gobierno quienes, preocupadas por el porvenir incierto del salitre frente a la competencia de otras sustancias azoadas, presionaron a los productores para organizarse y racionalizar la industria salitrera. El resultado fue la formación en

1919 de la Asociación de Productores de Salitre de Chile con sede en Valparaíso que, junto con reemplazar a la Asociación Salitrera de Propaganda en sus tareas, debía fijar cuotas de producción y centralizar las ventas. A ella terminaron por ingresar la gran mayoría de los productores con la sola excepción de las compañías norteamericanas que no podían hacerlo por las leyes de su país¹¹³.

Aunque se mantenía el Chilean Nitrate Committee en Londres y otro comité en Berlín constituido en 1916 durante la guerra, el centro de decisiones de la industria salitrera en su conjunto estaba indiscutiblemente en Valparaíso. En la Asociación se reunían los representantes de los productores extranjeros y nacionales, que en algunos casos eran los personeros de las grandes casas exportadoras. Considerando que cada compañía tenía un número de votos en proporción a la capacidad productiva de sus oficinas salitreras, y que varios delegados representaban a más de una compañía, las decisiones dependían, en efecto, de un grupo relativamente reducido de personas.

Esto aparece claro en la asamblea extraordinaria de la Asociación de Productores para acordar su prórroga, efectuada el 17 de mayo de 1923. A ella asistieron 32 personas que representaban a 73 de los 78 miembros y la casi totalidad de los votos. La reunión estuvo presidida por Jorge H. Jones, de Buchanan, Jones & Cía. Pascual Baburizza, por entonces el empresario salitrero más importante del

¹¹⁰ *Sobre la Cía. El Boquete, ver Salvador Soto Rojas, Crónicas Chilenas, cit., 206; Revista Comercial, N° 396, 28-1-1905, 12671.*

¹¹¹ *Hernández, op. cit., 163.*

¹¹² *Véase El Mercurio, Valparaíso, 30-3-1911, 9; Id., 5-4-1911, 9; Report for the Year 1913 on the Trade of the Consular District of Iquique, Londres, H.M.S.O., 1914, 6; A. Bertrand a Harcourt Paine en Londres, 5-2-1913, Archivo de la Nitrate Corporation of Chile, File 911 (actualmente en el Archivo Nacional de Santiago).*

¹¹³ *Coyoumdjian, Chile y Gran Bretaña cit. 188-198.*

país, asistía con dos de sus colaboradores. De las grandes firmas exportadoras estaban presentes dos socios de Gibbs, David Blair y Bertram Norton; un representante de Williamson Balfour y otro de Grace; Juan Bostelmann de la casa Weber, y Siegfried Gildemeister. Estos últimos, junto a Otto Framm, gerente de la Cía. Salitrera de Taltal y Max Mooyar por la Cía. Salitrera de Tocopilla representaban a los intereses alemanes; W. O. Simon, jefe de la Casa Lockett de Iquique, iba por las compañías del grupo North, y por la Cía. de Salitres de Antofagasta asistía su gerente Arturo Titus¹¹⁴. Dentro de este conjunto, Baburizza, Titus, Jones, y los delegados de Gibbs, Grace y Williamson Balfour, siete personas, representaban a 35 asociados y reunían más de la mitad del total de votos.

El control de las ventas por parte de la Asociación de Productores de Salitre reforzó el liderazgo de Valparaíso en este rubro fundamental para la economía chilena. Sin embargo, en la medida que los crecientes problemas de la industria salitrera afectaban los ingresos fiscales, la injerencia del gobierno se hizo más marcada. La decisión del controvertido Ministro de Hacienda Pablo Ramírez de terminar con la centralización de las ventas y promover el apoyo estatal a la industria a raíz de la crisis de 1926, desplazaba el centro de decisiones hacia Santiago. La Superintendencia de Salitre y Yodo, creada al año siguiente, tenía entre sus objetivos vigilar las utilidades de los intermediarios en el negocio salitrero lo que

afectaba derechamente al mundo comercial porteño¹¹⁵. Los años siguientes acabarían con la relación entre Valparaíso y la industria del nitrato.

7. Las instituciones gremiales

Pese a la sana competencia que existía entre las grandes firmas de Valparaíso, estas conformaban, en cierto modo, una comunidad, unida no solamente por intereses gremiales, sino también por vínculos sociales y de parentesco¹¹⁶.

El órgano gremial del “*alto comercio*” porteño era la Cámara de Comercio de Valparaíso fundada en 1858. De acuerdo a los estatutos originales, sus objetivos eran reunir informaciones sobre todas las materias que afectaran los intereses mercantiles o marítimos; promover ante las autoridades y otras personas todo aquello que pudiera ir en bien del comercio; propender la fijación de usos y costumbres mercantiles que faciliten las transacciones, y “*servir de árbitro, arbitrador y amigable componedor en toda cuestión comercial que las partes quisieran someterle a su decisión*”¹¹⁷.

La Cámara de Comercio había surgido en el seno de la Bolsa Comercial porteña establecida en la década de 1830 como lonja o centro de negocios, en una época en que las comunicaciones eran

¹¹⁴ *Boletín Mensual, Asociación de Productores de Salitre, N° 53, mayo de 1923, 425-429.*

¹¹⁵ *Patricio Bernedo, “Prosperidad económica bajo Carlos Ibáñez del Campo. 1927-1929. La dimensión internacional de un programa económico de gobierno”, Historia, 24, 1989, 33-38; Alejandro Soto Cárdenas, Influencia Británica en el Salitre de Chile: Origen, naturaleza y Decadencia, Santiago, Editorial Universidad de Santiago, 1998, 342-357. Este último presenta las medidas de Ibáñez y Ramírez como un ataque a la influencia británica, lo que sólo es válido en parte si se considera el nivel de chilenezación de la industria.*

¹¹⁶ *Davies (op. cit., 77-78) comenta sobre la fuerte, pero sana, competencia entre las diversas firmas comerciales porteñas.*

¹¹⁷ *Estatutos de la Cámara de Comercio de Valparaíso, Valparaíso, Imprenta y librería El Mercurio, 1858, 5.*

BANCO DE CHILE



OFICINA PRINCIPAL — SANTIAGO

ESTABLECIDO EL AÑO 1894

por la unión del

Banco de Valparaíso	(fundado en 1856)
Banco Nacional de Chile	(fundado en 1865)
Banco Agrícola	(fundado en 1869)

Casi un siglo de servicios bancarios ininterrumpidos

BALANCE AL 30 DE JUNIO DE 1894:

Capital y reservas	\$ 20.868.445,57
Total del Activo	\$ 85.597.619,34

BALANCE AL 30 DE JUNIO DE 1954:

Capital y reservas	\$ 1.937.123.732,24
Total del Activo	\$ 19.551.658.802,99

OFICINAS PRINCIPALES:

SANTIAGO — VALPARAÍSO

SUCURSALES:

Santiago-Estación - Antofagasta - Ovalle - San Felipe - La Calera - Quilicura - Viña del Mar -
Rancagua - San Fernando - Curicó - Talca - Chillán - Concepción - Los Ángeles - Victoria - Temuco -
Valdivia - Osorno.

UNA EXTENSA RED DE CORRESPONSALES
EN LAS PRINCIPALES PLAZAS DEL MUNDO
ASEGURA A SUS CLIENTES UNA ESMERADA
ATENCIÓN Y CONDICIONES ESPECIALMENTE
VENTAJOSAS PARA SUS OPERACIONES
SOBRE EL EXTERIOR.

*La publicidad,
elemento gravitante
en el desarrollo
del comercio y la banca.*

Fuente: Revista "Zig-Zag", 1955.

precarias y los cargamentos se colocaban entre los mercaderes de la plaza a la llegada de las naves ¹¹⁸. De hecho, la Cámara tuvo como fundadores a todos los miembros de la Bolsa Comercial que suscribieron los estatutos al momento de su instalación, y ambas funcionaron en el mismo recinto ¹¹⁹.

La Cámara de Comercio parece haber entrado en un período de receso que explicaría las noticias de su restablecimiento a fines de 1883 ¹²⁰. En los nuevos estatutos aprobados mediante decreto del 26 de mayo del año siguiente, los objetivos consideraban, además de los ya señalados, el estudio y dilucidación de “*las leyes, disposiciones y prácticas que afecten los intereses del comercio*”, y la evacuación de “*los informes que el Gobierno tuviese a bien pedirle sobre materias mercantiles*” ¹²¹.

Estos cambios coincidieron con la demolición del antiguo edificio de la Bolsa que se levantaba en el lugar que ahora ocupa el monumento a los héroes de Iquique, a raíz de lo cual la Cámara y la Bolsa Comercial se trasladaron en 1890 a una nueva sede vecina a la anterior en el sitio donde hoy está la estación del puerto ¹²².

Por entonces la Bolsa Comercial había perdido importancia en

la medida que los procedimientos mercantiles se habían modernizado, y hacia 1914 se limitaba a servir de sede para las actividades de la Cámara de Comercio, de lugar de reuniones y de centro de información económica ¹²³. En cambio, la Cámara de Comercio pasó a ser el punto de encuentro del “*alto comercio*” porteño. Además de su creciente actividad como asociación gremial e instancia de arbitraje mercantil, la Cámara se ocupaba de liquidar las transacciones en letras de cambio en libras esterlinas realizadas en la plaza, compensando las operaciones realizadas ¹²⁴.

Su Comisión Administradora de 15 miembros estaba conformada por personeros de las casas comerciales grandes y medianas, de las sociedades salitreras y mineras, por corredores, agentes, y otros miembros del mundo económico de Valparaíso. En 1900, por ejemplo, ella estaba presidida por Juan Bostelmann, de la casa Weber; el vicepresidente era Kenneth Mathieson, socio de Williamson Balfour, y el tesorero era Raimundo Devés de la Compañía Minera Huanchaca. Entre los doce miembros restantes figuraban sendos socios de las firmas Graham Rowe, Duncan Fox, Grace, Huth y Vorwerk; David Burns, director gerente de la Cía. de Salitre y Ferrocarril de Agua Santa; George Kenrick, cuya empresa

¹¹⁸ Véase Couyoumdjian y otros, *op. cit.*, 16-20.

¹¹⁹ Estatutos de la Cámara de Comercio de Valparaíso *cit.*, 6.

¹²⁰ *The Chilean Times*, 17-11-1883, 2.

¹²¹ Decreto de 26 de mayo de 1884 en *Boletín de Leyes y Decretos*, Tomo LIII, 1884, 512-519.

¹²² Adolfo Simpson, *Crónicas de Valparaíso antiguo*, Valparaíso, I. Municipalidad de Valparaíso, 1986, 31-32; Eduardo Guajardo M. y Eduardo Baulot, *Plano e indicador comercial de Valparaíso. Primera parte. Desde la Plaza Wheelwright hasta la calle de Las Heras. 1898*, Valparaíso: Imprenta de La Patria, 1898, 83. *The Chilean Times*, 3-5-1884, 2.

¹²³ Lloyd, *op. cit.*, 361.

¹²⁴ Alan Maclean, “*Weekly liquidation of Bills of Exchange in Valparaíso*”, *cit.*; *Revista Comercial*, N° 842, 24-1-1914, 38767.

ya ha sido mencionada, Jorge Hörmann Soruco, jefe de otra casa importadora y fabricante de productos químicos, y Carlos Lyon, empresario minero y fundador del diario “*La Unión*”¹²⁵.

Si bien cambiaron algunos nombres y algunas firmas, la composición del conjunto no varió mucho en los años subsiguientes. Burnes y Hörmann ocuparon la presidencia y vicepresidencia, respectivamente, entre 1903 y 1905; Arthur Goldfinch, de Duncan Fox, y T. S. Hope Simpson de Williamson Balfour, desempeñaron estos cargos en 1911, mientras que Guillermo Wilms, agente y exportador de salitre y representante en Chile de la casa naviera A. D. Bordes et Fils de Burdeos, y Reginald Westendarp, de la casa salitrera H. Folsch, lo hicieron en 1914. La mayor continuidad la ofrece Raimundo Devés, nombrado tesorero cuando se restableció la Cámara en 1883 y que siguió en calidad de tal hasta su muerte en 1917¹²⁶.

Al revisar la nómina de consejeros a partir de 1914, es posible apreciar una mayor representación de las firmas norteamericanas y de los intereses salitreros, lo que refleja, en cierto modo, la importancia

que habían adquirido estos sectores en el comercio porteño.

En 1920 se produjo una escisión en este organismo la que se formalizó al año siguiente. Por un lado se constituyó la Cámara Nacional de Comercio, mientras que la institución original pasó a llamarse Cámara Internacional de Comercio¹²⁷. Esta última, que era la que congregaba a las grandes firmas extranjeras, conservó la gravitación de la corporación originaria. La Cámara Internacional que ya admitía también a sociedades constituidas fuera de Chile, dio representación en su cuerpo directivo a delegados de las cámaras binacionales creadas en estos años¹²⁸.

El conflicto europeo de 1914 había polarizado a las diversas nacionalidades que conformaban la comunidad mercantil de Valparaíso. Los países beligerantes, y en especial los Aliados que controlaban el comercio marítimo, se empeñaron en una guerra económica destinada a privar de recursos al enemigo y fortalecer el comercio de sus nacionales. La aplicación de las llamadas “*listas negras*” y otras medidas coercitivas contribuyó a reorientar las vinculaciones comer-

¹²⁵ *Revista Comercial*, N° 134, 20-1-1900, 3191. Burnes fue, más tarde, gerente del Banco de Chile en Londres.

¹²⁶ *Revista Comercial*, N° 292, 31-1-1903, 9105; *Id.* N° 396, 28-1-1905, 12654-6. *Id.*, N° 843, 31-1-1914, 38805-6; Lloyd, *op. cit.*, 358; *The South Pacific Mail* (Valparaíso), 5-4-1911, 7; *The Chilian Times*, 24-11-1883, 2; *El Mercurio* (Valparaíso), 2-2-1918, 1. Oscar F. Deneken (ed.), *Guía... cit.* 621. *Queda la impresión que estos nombramientos tenían algo de institucional, como lo muestra el hecho que, cuando T. S. Hope Simpson, socio de Williamson Balfour, se ausentó temporalmente a mediados de 1908, el Consejo Directivo de la Cámara nombró en su reemplazo a Enrique Williamson de la misma empresa* (*Revista Comercial*, N° 565, 20-6-1908, 20431).

¹²⁷ La Cámara Nacional de Comercio obtuvo personería jurídica por D.S. 1059 de 22-6-1921 (*Boletín de Leyes y Decretos*, Lib. XC, junio 1921, 796-7); la Cámara Internacional de Comercio la obtuvo por D.S. 2205 de 20-12-1921 con expresa declaración que sus estatutos eran los aprobados en 1884 con las reformas efectuadas en mayo de 1921 (*Ibid.*, diciembre 1921, 2125-6).

¹²⁸ *Revista Comercial* Nos 1195, 22-1-1921, 48213; *Id.*, N° 1196, 29-1-1921, 48256; *Id.*, N° 1200, 26-2-1921, 48315; *Id.*, N° 1209, 30-4-1921, 48511; *Id.*, N° 1414, 4-4-1925, 52959 e *Id.*, N° 1425, 20-6-1925, 53517. Cf. Guillermo Ramírez Baraona, *Cámaras de Comercio, Industria y Navegación, Memoria para optar al grado de Licenciado en la Facultad de Ciencias Jurídicas y Sociales de la Universidad de Chile*. Santiago: Imprenta El Esfuerzo, 1938, 130.

ciales, como en el caso ya mencionado de las agencias de las compañías de seguros británicas, mientras los representantes consulares de los países beligerantes en Valparaíso se ocupaban de agrupar a los empresarios de su nación.

Fue en estas circunstancias que se formó la Cámara Alemana de Comercio de Valparaíso en agosto de 1916, organizada inicialmente como asociación privada por la colonia alemana para hacer frente a la lista estatutaria impuesta por los Aliados y brindar su apoyo a la Liga Chileno Alemana ¹²⁹.

La Cámara de Comercio Francesa de Valparaíso, constituida a fines de 1917, había surgido a partir del Comité de Estudios Comerciales formado a comienzos de la guerra por iniciativa del cónsul de Francia en Valparaíso, para alentar el comercio de esa nación y hacer frente a la competencia de los países enemigos, es decir, Alemania y Austria ¹³⁰. En julio de ese mismo año se estableció en el puerto la Cámara de Comercio Británica. Nacida también “*como resultado de las exigencias que emanaban de la guerra europea*”, su primer objetivo, de acuerdo a sus estatutos, era “*beneficiar y proteger los intereses comerciales y marítimos de los súbditos y firmas británicas en la República de Chile*” ¹³¹. Poco más tarde, en febrero de 1919, se organizó en Valparaíso la

Cámara Norteamericana de Comercio, la que estaría afiliada a la Cámara Nacional de los Estados Unidos de Norteamérica ¹³².

A éstas deben sumarse la Cámara Italiana de Comercio fundada en Valparaíso en septiembre de 1916 y la Cámara Española de Comercio el 2 de julio de 1919. A diferencia de las anteriores, esta última tenía un carácter oficial: su creación y estatutos habían sido aprobados por el gobierno de España en julio de 1923; estaba bajo la dependencia del Ministerio de Estado español a través de la representación diplomática en Chile y recibía una subvención de aquél ¹³³.

Pese a las divisiones generadas por la guerra, la Cámara de Comercio de Valparaíso se mantuvo como lugar de encuentro de las grandes casas comerciales y salitreras de las diversas nacionalidades. De los 15 miembros de la comisión administradora en 1918 cinco eran socios de las principales casas inglesas: Gibbs, Williamson Balfour, Duncan Fox, Buchanan Jones y Kenrick. Otros tres representaban a las firmas norteamericanas Grace, Wessel Duval y Dupont Nitrate Co., mientras que Juan Carlos Fischer, Edgard Telge, de Weber & Co., Reginald Westendarp y Alberto Eberlach conformaban el contingente germano ¹³⁴.

¹²⁹ 75 años, *cit.*, pp. 7-10; Ramírez Baraona, *Cámaras cit.*, 132-144; F. Stronge a A. Balfour, N° 273, Santiago, 31-12-1917. FO 132/169, 295/17. Sobre la Liga Chileno Alemana, organismo coordinador de la defensa de los intereses alemanes en el país durante la guerra, véase Blancpain, *op. cit.*, 845-853.

¹³⁰ *Chambre de Commerce Française de Valparaíso N° 1*, noviembre 1917, 1.

¹³¹ Editorial MacKenzie, *El esfuerzo británico en Valparaíso (Valparaíso, 1925)*, 116; *Cámara de Comercio Británica, libro de Actas, 1928 f.s. 95-113*. A. Maclean a F. Stronge, N° 52, 26-6-1917, FO 132/165 431/17.

¹³² *Cámara Chileno-Norteamericana de Comercio, Libro de Actas I*, f.s. 7-12.

¹³³ Ramírez Baraona, *Cámaras*, 131-134. Peláez, *op. cit.*, 70-72; Rafael de la Presa Casanueva, *Venida y aporte de los españoles a Chile independiente*, Santiago, Editora e Impresora Lautaro, 1978, 251-262.

¹³⁴ Pollock a Stronge, N° 88, FT, Londres, 16-4-1918, FO 132/185 121/18.

La división entre las cámaras nacional e internacional de comercio se resolvió en mayo de 1925 cuando ambas instituciones acordaron fusionarse y crear la Cámara Central de Comercio. El nuevo directorio quedó presidido por René Poudensan, que hasta entonces encabezaba la Cámara Internacional; los vicepresidentes fueron Aurelio Cruzat de la Cámara Nacional y Rea Hanna, presidente fundador de la Cámara Norteamericana, y como tesorero continuó Elie Poisson que había sucedido a Devés en el cargo¹³⁵. El consejo directivo fue aumentado a 24 miembros; la nómina de los consejeros para 1926 muestra una representatividad más amplia y hay figuras nuevas, como Adolfo Ibáñez, que se iniciaba por entonces en la actividad gremial¹³⁶.

La Cámara Central de Comercio pasó a ser un ente más amplio al que estaban asociados empresas individuales y otros órganos gremiales, tendencia que se acentuó al fusionarse en 1929 con la Asociación de Comerciantes e Industriales de Chile. La lista de socios a fines de ese año incluía cinco cámaras binacionales de comercio y 16 cámaras de comercio locales desde Arica a Punta Arenas, además de la Asociación de Productores de Salitre de Chile y la Bolsa de Corredores¹³⁷. Al abarcar una mayor gama de intereses, su organización se hizo más compleja. Su departamento de Comercio tenía secciones especiales dedicadas al estudio de leyes; a

los arbitrajes mediaciones y peritajes, a las cuestiones aduaneras y a oportunidades comerciales, a las que se sumaban los departamentos de transportes marítimos y terrestres y de hoteles y turismo¹³⁸.

Sólo quedaba fuera la representación del comercio santiaguino agrupado en la Cámara de Comercio de Chile, fundada por el mismo tiempo que se había producido la división de la cámara porteña. En 1944, ella se incorporó a la cámara porteña, para formar la Cámara Central de Comercio de Chile, mientras la organización capitalina pasó a llamarse Cámara de Comercio de Santiago¹³⁹.

8. Epílogo

La crisis económica mundial que azotó con tanta fuerza a Chile y que dio origen a las medidas citadas, tuvo graves consecuencias para la vida económica de Valparaíso. La dramática caída del comercio exterior chileno repercutió duramente sobre las grandes empresas porteñas. Si bien la gran mayoría de estas casas comerciales logró superar la crisis y adaptarse a las nuevas circunstancias, ellas perdieron importancia en relación al conjunto de la economía nacional. El control de divisas impuesto por la autoridad monetaria en 1931, unido a las restricciones en las transacciones a plazo de letras de cambio, que eran las más, afectó con especial fuerza a la

¹³⁵ *Revista Comercial*, N° 1422, 30-5-1925, *Id.*, N° 1426, 27-6-1925, 53541. Ver *The American Chamber of Commerce, Libro de Actas I, 1-4*.

¹³⁶ *Revista Comercial*, N° 1457, 30-1-1926, 54257. Se le concedió personería jurídica y se aprobaron sus estatutos por D.S. N° 2.696 de 17-10-1925 (*Boletín de Leyes y Decretos*, Lib. XCIV, octubre 1925, 5780-1).

¹³⁷ *Cámara Central de Comercio, 5ª memoria correspondiente a la labor del año 1929 que el Directorio presenta a la Asamblea Ordinaria de Socios, Valparaíso, Soc. Imprenta y Litografía Universo, 1930, 5 y 68-69*.

¹³⁸ *Ibíd.*, 7. *La Cámara Nacional de Comercio ya tenía una organización similar desde sus inicios (Vid. Revista Comercial, N° 1196, 29-1-1921, 48256)*.

¹³⁹ *Ramírez Baraona, Cámaras, 135-6; Couyoumdjian y otros, op. cit., 408*.

bolsa porteña que fue perdiendo importancia frente a su congénere capitalina¹⁴⁰.

Más significativo, la antigua industria salitrera integrada al mundo comercial de Valparaíso fue reorganizada en un vano intento por conservar su importancia en el mercado mundial. En la nueva estructura los principales actores, el Estado chileno y la firma norteamericana de Guggenheim Bros., poco o nada tenía que hacer aquí el mundo porteño. Por lo demás, el salitre pronto fue desplazado por la llamada gran minería del cobre como principal fuente de exportaciones. Las compañías que operaban en Chile eran subsidiarias de grandes empresas mineras norteamericanas que no requerían los servicios del comercio de Valparaíso para la venta de su producción. Por lo demás el volumen de los capitales comprometidos en ambos rubros, salitre y cobre -la sola inversión en Chuquicamata era estimada en US\$150 millones en 1925- estaba muy por encima de la capacidad financiera de las grandes casas comerciales que, como hemos visto, operaban con capitales relativamente modestos¹⁴¹.

A lo anterior debe agregarse que la contracción de las importaciones y el crecimiento de un sector industrial protegido desequilibraba la relación entre fabricantes y distribuidores. A su vez, las políticas intervencionistas y estatistas, que marcaron la vida eco-

nómica chilena con cada vez más fuerza, se avenían mal con el espíritu de libertad empresarial que animaba la vida económica de Valparaíso.

Como resultado de estos factores, cuyo análisis debe quedar para otra oportunidad, Santiago pasó a ser el centro económico de Chile en los decenios posteriores a 1930. Esta situación quedó rubricada con el traslado de la sede de la Cámara Central de Comercio de Chile a la capital en 1955, y la mudanza a Santiago de las oficinas principales de varias de las principales casas extranjeras que habían sido los pilares del alto comercio de Valparaíso¹⁴².

¹⁴⁰ Ver *Couyoumdjian y otros, op. cit.*, 215-217 y 431-432; cuadros 3, 4 y 14 59-60 y 433 y *Apéndice, Cuadro IV/1* 652.

¹⁴¹ “El capital norteamericano invertido en Chile”, en *Boletín Minero* N° 321, enero 1926. 4. Estos cálculos, elaborados por el adicto comercial norteamericano, arrojaban US\$ 46 millones para el mineral de El Teniente, más de US\$ 35 millones para Potrerillos y US\$ 34 en la industria salitrera.

¹⁴² *Ibid.* 408. Ya en 1932, al constituirse *Agencias Graham* sobre la base de las agencias de *Graham Rowe y Gibbs*, se estableció su sede en Santiago. *Williamson Balfour*, por ejemplo, se había trasladado a Santiago en 1947; *Vorwerk* lo hizo en 1951 y *Duncan Fox* en 1956 (*Maude, op. cit.*, 93; *Hunt, op. cit.*, II, 243; 75 años, *cit. s.*; *Davies, op. cit.*, 89).



*Diego Portales (1793-1837).
Óleo de Camilo Domeniconi C. 1835.
Museo Histórico Nacional.
En "Chile a color. Biografías",
Editorial Antártica, 1981.*

Antecedentes históricos sobre el origen de la Cámara Nacional de Comercio, Servicios y Turismo de Chile

*Enrique Contreras González
Asesor Cámara Nacional de Comercio, Servicios y Turismo de Chile*

Diego Portales P: El comercio como estrategia de desarrollo nacional

Una mirada retrospectiva de la Cámara Nacional de Comercio, Servicios y Turismo de Chile (CNC) debe comenzar, necesariamente, con una referencia a la persona que allanó el camino para el despegue y consolidación comercial en el país. Nos referimos a Don Diego Portales Palazuelos, Patrono declarado de esta actividad, y en cuyo homenaje se determinó que cada aniversario de su muerte -ocurrida el 6 de junio de 1837-, se celebre el Día Nacional del Comercio.

Esta especial distinción por quien ha sido considerado como el organizador de la República de Chile, obedece tanto a la trayectoria pública como privada de Portales, quien, independiente de no haber cosechado el éxito económico con sus negocios, sí desempeñó importantes cargos ligados a la actividad comercial, como el de cónsul del Tribunal del Consulado (máxima distinción para un comerciante), para más tarde desempeñarse como ministro de Hacienda y del Interior, donde quedó en evidencia su enorme capacidad y visión de estadista.

A Diego Portales se le describe como un hombre de complejión fina y casi frágil, pero que encerraba una extraordinaria vitalidad y un carácter explosivo y enérgico. Otros rasgos de su personalidad que comúnmente se destacan, dicen relación con su estilo de vida austero, pues Portales vivía en la mayor economía, comía poco y no bebía, más nunca prescindió del mate y del cigarrillo. Abonando a este perfil, Portales manifestaba además un profundo desinterés por beneficiarse de su condición de funcionario público, al extremo que no cobraba sus sueldos a pesar de hallarse en la mayor pobreza. Este sentido del deber hizo escuela entre políticos y funcionarios, lo que se expresó en un ideario que llamaba a que no sólo era necesario ser correctos y honrados, sino que también se debía parecerlo. Esto da luces de cómo se configuraba el carácter y temple de quien será, para muchos, el gran ministro del siglo XIX.

Diego Portales nació en 1793 en el seno de una familia de la llamada aristocracia castellano vasca. Sus padres fueron José Santiago Portales, superintendente de la Casa de Moneda, y María Palazuelos. Su formación comenzó con el estudio del latín, para luego ingresar al Colegio Carolino. Más tarde inició estudios de derecho en el recién creado Instituto Nacional, los que debió

abandonar para trabajar con su padre en la Casa de Moneda, donde se dedicó a la docimasia, recibiendo de ensayador de metales en 1817.

Con este oficio pudo prodigarse el sustento que le permitió contraer matrimonio con su prima Josefa Portales y Larraín, con quien tuvo dos hijas, las cuales fallecen a corta edad, seguidas por la muerte de la madre. Ello llevó a Diego Portales a dar un vuelco en su vida, que implicó dejar la Casa de Moneda y dedicarse activamente a la vida comercial. Sus primeros pasos en este ámbito los dio asociado con José Manuel Cea, radicándose ambos en Perú por más de dos años, donde llevaron durante un tiempo a la Sociedad Portales, Cea y Cía. a ser una de las más destacadas empresas del comercio chileno. Sin embargo, dicha sociedad no tuvo el éxito comercial esperado, por lo que Portales volvió a Chile.

Son las circunstancias las que convirtieron a Portales en político, siendo su experiencia como comerciante el gran revelador de las insuficiencias institucionales de Chile. En 1822, el gobierno de O'Higgins se vio obligado a contratar un empréstito en Gran Bretaña para financiar la expedición libertadora del Perú por un monto de un millón de libras esterlinas, préstamo que complicó a las administraciones posteriores, que hallarían serias dificultades para cumplir con dicho compromiso. Con el fin de obtener recursos para afrontar esta deuda, en 1824 el Estado licitó el

Estanco (monopolio estatal) del tabaco, licores importados, té y naipes, siendo adjudicado justamente a la Sociedad Portales, Cea y Cía. Este emprendimiento comercial de la sociedad devino en un rotundo fracaso, que se explica por el flagelo que significaba el contrabando para una iniciativa de este tipo, que requiere de niveles importantes de control institucional. Ello convenció a Portales de que, sin orden público ni autoridad proba, sería imposible llevar a puerto de manera exitosa cualquier tipo de actividad económica, y menos aún, realizar la obra de progreso material y cultural que requería el país después de los desgarradores años de la guerra de la independencia.

El sentido de autoridad y la inclinación al orden de Diego Portales prevalecieron por sobre su falta de ambición, su desagrado por la popularidad y su antipatía por el ejercicio del poder. Si postergó su actividad como comerciante para tomar con mano fuerte las riendas del poder, lo hizo muy en contra de su voluntad e inspirado en el bien público. Muchos de sus contemporáneos nunca pudieron comprender el complejo carácter de Portales, colgándole epítetos tales como que “*prefería mandar a los que mandan*”, pero no podían atisbar el profundo sentido de la responsabilidad pública que él poseía.

Esto se evidenció en su profundo patriotismo y en una visión de destino colectivo. Si bien admiraba el espíritu práctico de Inglaterra

y llegaba a llamar a los chilenos “*los ingleses de América*”, de manera muy realista era un convencido de que las leyes y las constituciones no son las que moldean a los pueblos, sino que éstos a aquéllas, lo que lo alejaba de los políticos teóricos de su tiempo.

Es su figura como Ministro de Estado lo que le valió granjearse el apelativo de Padre de la Institucionalidad Chilena, comenzando su carrera pública en 1830 en plena guerra civil entre pipiolo y pelucones, asumiendo como ministro de Relaciones Exteriores, de Interior y de Guerra y Marina, cargo que se ve ratificado después del triunfo de estos últimos en la batalla de Lircay. Es en este primer ministerio, que dura 16 meses, donde sienta las bases del orden republicano en el fortalecimiento de la figura y rol presidencial, además de un combate sin cuartel al bandolerismo y contrabando, que se sustentó en la conformación en propiedad de una guardia civil y una reorganización de las fuerzas armadas.

En 1833 se promulga una nueva Constitución que da forma y contenido al Chile decimonónico, en donde se condensan los planteamientos de Portales. Posteriormente, en 1834, vuelve al gobierno para poner orden a los conflictos entre los ministros de Interior (Tocornal) y Hacienda (Rengifo). En este segundo período el Ministro sienta las bases de una hegemonía chilena en el Océano Pacífico, que dejan en evidencia su visión estratégica y de largo plazo. Al mismo tiempo, enfrentó con éxito los peligros

que significaba la Confederación Perú-Boliviana, que llevó a que el gobierno les declarara la guerra, consolidando la supremacía de Valparaíso por sobre el Callao.

Estos hechos marcaron su visión de la política internacional, pues Portales consideraba que nuestro país debía basar su porvenir y progreso en la expansión económica y comercial sobre el Pacífico, en una época en que Estados Unidos aún no poseía costas en dicho océano. De esta manera, Valparaíso debía ser el gran entrepuente del comercio, para lo cual desarrolló una política de almacenes francos, además de promover una serie de políticas de modernización para atraer la presencia del comercio internacional a nuestras costas. Toda una concepción visionaria respecto de la integración de Chile al mundo.

Sobre su ideario político, Portales señalaba que “*el gobierno es una entidad abstracta, un símbolo llamado Presidente de la República, absolutamente separado de la persona que lo ejerce*”¹. Por tal motivo, su ideal era “*el gobierno obedecido, fuerte, respetado y respetable*”², por ello debía dársele al gobierno una impronta impersonal, que sea superior a los partidos y a los prestigios personales. Estos planteamientos representaban la antípoda de los gobiernos personalistas y caudillistas imperantes por aquella época en los países hispanoamericanos, llegando a transformarse en uno de los sellos distintivos de la institucionalidad chilena hasta la revolución de 1891.

¹ Francisco Frías Valenzuela “*Manual de Historia de Chile, desde la Prehistoria hasta el 2000*”, Editorial Zig-Zag, 2006. Pág. 265.

² *Ibid* Pág. 265.

En marzo de 1822 escribía a su socio José Manuel Cea, que “*la república es el sistema que hay que adoptar; pero ¿sabe cómo yo la entiendo para estos países? Un gobierno fuerte, centralizado, cuyos hombres sean verdaderos modelos de virtud y patriotismo, y así enderezar a todos los ciudadanos por el camino del orden y de las virtudes. Cuando se hayan moralizado, venga el gobierno completamente liberal, libre y lleno de ideales, donde tengan parte todos los ciudadanos*”³.

Es así que el principio de autoridad surge de manera espontánea y necesaria en la sociedad chilena, que llama a poner coto a la anarquía, el desorden y la negligencia. Es este llamado el que encarna Portales, que, basado en el principio de autoridad y una visión realista de nuestra sociedad, logra reorganizar la administración pública, que transformó a Chile en un modelo a seguir en toda la América Hispánica. Así, la transformación de Chile a partir de Portales fue tan radical y profunda, que señala una nueva era en la historia de nuestro país.

Estas concepciones de un hombre extraordinario como Portales, vinieron a confirmar lo que pocos años antes, en el fragor de las guerras de independencia que libraban los países de la América Hispana, expresó Simón Bolívar respecto de Chile, país al que, por sus virtudes, señalaba como un pueblo “*llamado a gozar de las bendiciones que derraman las justas y dulces leyes de una república*”. Así el gran libertador de América del Sur añadía que: “*Si alguna permanece*

largo tiempo en América, me inclino a pensar que será la chilena. Jamás se ha extinguido allí el espíritu de libertad; los vicios de la Europa y del Asia llegarán tarde o nunca a corromper las costumbres de aquel extremo del universo. Su territorio es limitado; estará siempre fuera del contacto inficionado del resto de los hombres; no alterará sus leyes, usos y prácticas; preservará su uniformidad en opiniones políticas y religiosas. En una palabra, Chile puede ser libre”⁴.

Todas las medidas tomadas por Portales redundaron en que primó el orden, tierra fértil para el crecimiento económico y el comercio. Consecuentemente, las elites nacionales, conformadas por la delgada capa castellano-vasca, comienzan rápidamente a renovarse y ensancharse al incorporar a sus filas a los elementos más valiosos surgidos del comercio, la industria, la intelectualidad y la política, lo que se vio abonado por la llegada de cientos de comerciantes en gran mayoría británicos, franceses, alemanes y portugueses. Éste es el contexto que sentó las bases de una nueva elite, mucho más laboriosa y emprendedora, sin perder el sello de sobriedad, que vino a ser el motor industrial y modernizador de la nación.

Origen de la Cámara de Comercio

La actividad comercial fue parte medular de la vida del Chile colonial, siendo uno de los principales pilares de la economía de la capitanía general. Francisco Antonio Encina lo describe en su libro “*Nuestra Inferioridad Económica*”⁵, donde plantea que entre 1540 y

³ Francisco A. Encina y Leopoldo Castedo, “Resumen Historia de Chile”, Editorial Zig-Zag, 1964, Tomo II, Pág. 849.

⁴ Op. Cit. Pág. 837.

⁵ Francisco A. Encina “Nuestra Inferioridad Económica”, Imprenta Universitaria, 1912.

1840 la evolución económica de Chile fue “*perfectamente normal*”, es decir, “*durante tres siglos, la pasmosa energía guerrera acumulada por una selección durísima, se transformó lenta pero constantemente en actividad industrial (...). Primero pastoreamos el ganado, aramos la tierra y recogimos el oro fácilmente explotable; después hicimos el comercio y la navegación; y hacia el fin, principiaban a manifestarse las aptitudes de más tardío desenvolvimiento, o sea, las que hacen posible la actividad fabril*”.

Una vez lograda la independencia nacional, el comercio en Chile adquirió nuevos bríos, lo que se materializó en la importancia que adquirió el puerto de Valparaíso en el Océano Pacífico. Este desarrollo económico chileno motivó a una mayor organización de los comerciantes, que fueron los precursores de lo que más tarde se convertiría en la institución más representativa de los hombres de negocios de esa plaza, la Cámara de Comercio.

A poco andar del incipiente desarrollo económico posterior a la independencia, en la decisiva década de 1820, quienes se dedicaban al comercio sintieron la necesidad de organizarse para subsanar problemas y mejorar su actividad. Esa necesidad, como es dable imaginar, habría tenido entre sus causas “*la mala fe, la intriga, la inexactitud en los compromisos mercantiles*”, como señalaba un artículo publicado en El Mercurio de Valparaíso del 19 de noviembre de 1828, lo que se materializó en un llamado a mejorar la actividad comercial. Así, en dicho artículo se hace una convocatoria a reunión

a los miembros de la Sala del Comercio, la que representa el primer vestigio de un gremio de comerciantes, el cual se consolidó el 22 de noviembre del mismo año con la publicación de un reglamento que daba forma a la agrupación.

La Sala del Comercio, de esta forma, surge en el seno de la Bolsa de Corredores porteña, que fue su instancia precursora, la cual oficiaba como centro de negocios, en una época en que las comunicaciones eran precarias y los cargamentos se transaban entre los mercaderes de la plaza a la llegada de las naves. De hecho, la Sala tuvo como fundadores a todos los miembros de la bolsa que suscribieron los estatutos al momento de su instalación, y ambas instituciones funcionaron en el mismo recinto durante años.

Dentro de los estatutos de la Sala, cabe mencionar el artículo 1º, el cual señalaba que el objeto de la Sala del Comercio era “*proporcionar un lugar cómodo a los negociantes para sus reuniones diarias, facilitándoles así sus transacciones; suministrarles cuantas nociones sean necesarias al mejor éxito de sus negocios y, por último, dar a todos sus actos el carácter de firmeza y moralidad que la publicidad les imprime*”⁶.

En el libro “*Valparaíso y el desarrollo económico de Chile*”⁷, se señala que en el año 1836 la Sala del Comercio edificó una primera sede, que se situaba en el actual sector de la Plaza Sotomayor, y que también era cuartel de la compañía de bombas de incendios, “*hecho*

⁶ Diario El Mercurio de Valparaíso, 19 de nov. 1928.

⁷ Piero Castagneto G. “*Valparaíso y el desarrollo económico de Chile*”, Cámara de Comercio de Valparaíso, 2008.



*Emblema de la
Cámara Nacional
de Comercio.
Detalle del
Palacio Bruna.*

este último que no era casual. En aquellos tiempos precursores, los comerciantes de Valparaíso prestaban atención y preocupación al combate de siniestros debidos al fuego, ya que sus intereses y bienes solían estar directamente comprometidos en ésta, una ciudad especialmente vulnerable a los incendios”. “Ironía cruel - prosigue el texto-, en 1839 un incendio destruyó este edificio, uno de los más característicos de su época”.

Al llamado formulado en las páginas de El Mercurio para su reconstrucción, respondió lo más representativo y granado del comercio local y, al año siguiente (1840), se edificó en el mismo lugar la nueva sede de la Sala “*La Bolsa*” y del cuartel de bombas.

Prosperidad a mediados del siglo XIX

A mediados del siglo XIX, Chile disfrutaba de una situación de prosperidad y de grandes realizaciones privadas y públicas que dieron un dinamismo a la economía nacional sin parangón hasta ese momento en la historia nacional. Ello fue posible gracias a un denodado trabajo destinado a superar las graves consecuencias económicas que se derivaron de la lucha por la Independencia, la Expedición Libertadora del Perú y la Guerra contra la Confederación Perú-boliviana. Ese esfuerzo nacional de varias décadas iniciado por Diego Portales, consistió básicamente en la reducción del gasto fiscal, la disminución del tamaño del Estado, la lucha contra la corrupción y el combate al contrabando y la

delincuencia.

Fruto de estos esfuerzos de austeridad y de mejor gestión, en el decenio de Don Manuel Montt se vieron materializadas importantes obras que cambiaron el rostro de Chile, como fue la construcción del ferrocarril entre Santiago y Valparaíso; el desarrollo del correo y del telégrafo; la modernización del alumbrado público y el primer servicio de tranvías a tracción animal en Santiago; el impulso a la primera colonización alemana en la zona sur del país; la entrada en vigencia del Código Civil (elaborado por Andrés Bello) y de la Ley de Instrucción Primaria Obligatoria; la creación de la Caja de Crédito Hipotecario y de la Caja de Ahorros; el inicio de la explotación de los primeros yacimientos de plata, cobre y carbón, y la dictación de la Ley de Bancos.

Por su parte, la actividad comercial también comienza una fase expansiva que contribuye de manera decidida al progreso. Es así que del surgimiento y consolidación de la actividad comercial e industrial organizada gremialmente en Chile desde mediados del siglo XIX, merecen señalarse como hitos la fundación de la Casa Besa, primera casa comercial chilena (1841); la creación en Valdivia de la fábrica de calzado de Rudloff (1850), y de la fábrica de cerveza de Andwandter (1851), y el inicio de actividades de la primera compañía de seguros chilena (1853), del primer banco chileno (el Banco de Valparaíso, en 1855), y del Banco de Chile (1859).

Al momento de fundarse la Cámara de Comercio, en 1858, en gran medida gracias al legado portaliano y a los importantes avances registrados en el gobierno de Montt, la aristocracia terrateniente ya no representaba el único poder económico y social; junto a ella se había constituido un núcleo que no debía su fortuna a la tenencia de la tierra, sino al trabajo de las minas, al comercio y a la banca, que ve en el emprendimiento su fuente de riqueza. De esta manera, surge una nueva elite, que es la amalgama entre los comerciantes de ascendencia italiana, inglesa, vasca y francesa, que aportan su gran espíritu de empresa, y aquellos valores, cultura e idiosincrasia ligados a la austeridad y laboriosidad de la vieja aristocracia agrícola.

Es justamente en este tiempo promisorio en que tuvo lugar la creación de la Cámara de Comercio, sentándose las bases de su institucionalidad, la cual tenía como norte hacer de éste un país capaz de progresar y generar riqueza, y así prodigar bienestar a sus habitantes.

No obstante, este período de bonanza tuvo un abrupto fin. La década de 1860 vino aparejada de una grave crisis producto de la pérdida de los mercados de California para la agricultura chilena, lo que se suma a los efectos de la Guerra Civil de 1859, el agotamiento progresivo de los minerales del Norte Chico y, quizás lo más dramático, el último gran episodio de la Guerra con España,

que al no poder mantener el bloqueo comercial sobre Valparaíso, decidió bombardear el puerto como una forma de quebrantar la economía chilena, disparando los cañones de sus buques de guerra a los edificios de la Intendencia, la Bolsa, la Estación de los Ferrocarriles del Barón, las calles del centro comercial y, sobre todo, los grandes Almacenes Fiscales.

La Cámara de Comercio de Valparaíso

A pesar de tratarse de un organismo que recién nacía, la Cámara de Comercio de Valparaíso, fundada el 6 de agosto de 1858, fue constituida por 128 miembros que representaban a las más importantes y diversas actividades comerciales. Su primer directorio, conformado por destacados personeros de estas actividades, lo integraban los señores Jonathan R. Jameson (Presidente); Claude Rowe (Vicepresidente); Francisco Carvallo (Tesorero), y Estanislao Lynch (Secretario).

En la sesión inaugural, al hacer uso de la palabra, Claude Rowe expresó que la creación de la Cámara tuvo por propósito “*facilitar al comercio de la República los medios de comunicar sus necesidades y sus aspiraciones al Supremo Gobierno, el que, por su parte, obtendría de ella la oportunidad de informarse sobre las medidas y leyes proyectadas que afecten al comercio del país, y de organizar una entidad competente para informar a los Tribunales sobre las costumbres del comercio*”. Respecto de esta última frase,

debe explicarse que en materia comercial, a falta de ley escrita, las relaciones, las dificultades y normas atinentes al desenvolvimiento mercantil, se regían por la costumbre, práctica que fue recogida más tarde en el respectivo Código de Comercio.

Entre las tareas acometidas inmediatamente por la naciente institución destacan su participación en la redacción de la Ordenanza de Aduanas, en el estudio del Código de Comercio, en la determinación de Tarifas Generales de Comisiones, en la fijación de costumbres y usos mercantiles, y en la solución de dificultades por medio del arbitraje.

A fines de 1883, transcurridos ya 25 años desde la fundación, la primera organización de comerciantes obtuvo su personalidad jurídica, al tiempo que el 26 de mayo de 1884, el Presidente de la República, Don Domingo Santa María, y su ministro de Justicia, Don Ramón Barros Luco, firmaron el Decreto Supremo por el cual se aprobaron sus nuevos estatutos.

Desde su fundación, la labor de la Cámara fue extendiendo su radio de acción y sirviendo de poderosa palanca al progreso económico del país. Nuevos organismos similares se fueron creando e incorporando a su organización, hasta que en marzo de 1921, como consecuencia de la afiliación de diversas Cámaras extranjeras, tales como la Francesa, la Británica y la Española, se

acordó reformar nuevamente los estatutos para darle a la entidad una mayor amplitud internacional, cambiándose su nombre por el de Cámara Internacional de Comercio, reforma que fue aprobada por Decreto Supremo de ese mismo año. Ello, en buena medida, porque la Primera Guerra Mundial polarizó también a los nacionales de los diversos países que conformaban la comunidad comercial de Valparaíso.

No obstante los problemas que trajo la guerra, la Cámara de Comercio de Valparaíso siguió siendo un lugar de convergencia de las grandes casas comerciales y empresas salitreras de distintas nacionalidades. Sin embargo, transcurridos unos pocos años, los Directores de la Cámara de Comercio de Valparaíso, que en 1918 se había constituido como Cámara Nacional de Comercio, y los de la Cámara Internacional de Comercio, comprendieron que esta duplicidad no había significado aportes de valor permanente para la institución, y en 1925, los Directorios y Socios de ambas entidades convinieron en que, para el mejor desarrollo de su obra, era más útil unirse y formar una sola organización a la cual denominaron Cámara Central de Comercio.

En su “*Reseña Histórica de la Cámara Central de Comercio de Chile*”, trabajo inédito escrito en abril de 1978 mientras se desempeñaba como Gerente de esa institución gremial, Pablo de Tezanos Pinto señala que “*el gran motor e impulsor de las gestiones unitarias*”, fue René

Poudensan, cuyas argumentaciones fueron escuchadas por los socios, “y en una gran asamblea celebrada el 20 de mayo de 1925, se aprobó la disolución de la Cámara Internacional de Comercio y su fusión con la Cámara Nacional de Comercio, dando origen a la nueva y poderosa organización que se llamó Cámara Central de Comercio. Su instalación se realizó en una sesión solemne celebrada el 22 de mayo de 1925 a la que asistieron todos los miembros de las entidades fusionadas”.

El directorio quedó encabezado por René Poudensan, que hasta entonces presidía la Cámara Internacional, secundado por los vicepresidentes Aurelio Cruzat, de la Cámara Nacional, y Rea Hanna, presidente de la Cámara Norteamericana. El consejo directivo aumentó a 24 miembros y se aprecian figuras nuevas como Adolfo Ibáñez, que se iniciaba en la actividad gremial.

La incorporación de empresas individuales y de otros entes gremiales fortaleció la vocación de la Cámara Central de Comercio, consolidándose ese desarrollo en 1929, al fusionarse con la Asociación de Comerciantes e Industriales de Chile. Ese año, la lista de asociados incluía a cinco Cámaras Binacionales y a 16 Cámaras de Comercio locales, desde Arica a Punta Arenas, además de la Asociación de Productores de Salitre de Chile y la Bolsa de Corredores. Culminando ese proceso, en 1944, la representación del comercio santiaguino, agrupado en la Cámara de Comercio de Chile, se incorporó a la organización pionera,

para formar la Cámara Central de Comercio de Chile, mientras que la institución de la capital se transformó en la Cámara de Comercio de Santiago.

La influencia del comercio

Entre las numerosas y relevantes actividades desarrolladas por la entidad gremial a fines de la década de 1920, y que dan cuenta del papel significativo que había asumido la entidad en representación del comercio, destacan la Convención Nacional de Contribuyentes, celebrada en Valparaíso en 1927 para protestar ante el Gobierno y el Parlamento por la excesiva carga tributaria que se estaba imponiendo a los sectores empresariales. Este fue el primer contacto masivo entre empresarios de todos los sectores económicos del país.

Asimismo, el 9 de enero de 1928, la Cámara Central de Comercio organizó, también en Valparaíso, la Primera Conferencia Nacional de Cámaras de Comercio, cuyos objetivos fueron principalmente estudiar los problemas nacionales, cooperar a la labor de las autoridades gubernamentales, analizar los problemas que afectaban al comercio y a la producción de aquella época y aunar los esfuerzos y voluntades de todos los que trabajaban en las multifacéticas actividades del comercio.

El Temario de la Convención, que habla por sí solo de lo contingente y lo vanguardista que eran las preocupaciones del comercio, fue muy amplio y comprendió las siguientes materias:

- 1 Leyes Tributarias: a) Ley sobre Timbres y Estampillas; b) Ley sobre Impuesto a la Renta, y c) Estabilización del Arancel Aduanero y su reglamentación.
- 2 Leyes Sociales: a) Ley de Empleados Particulares; b) Ley de Cooperativas, y c) Ley de Seguro Obligatorio.
- 3 Legislación General: a) Sobre quiebras, recursos y convenios; b) Definición moderna de actos de comercio y determinación, conforme a ella, de la calidad de comerciantes; c) Sobre letras de cambio, cheques y otros documentos negociables, de crédito y de garantía; d) Reglamentación del ejercicio del cargo de síndico y de sus honorarios, y e) Reglamentación eficiente del contrato de cuenta corriente bancario.
- 4 Arbitrajes Comerciales: a) Necesidad de dar la mayor extensión posible al principio de arbitraje; b) Reglamentación del juicio arbitral; c) Cláusula modelo de arbitraje, y d) Sanciones para los que regían el arbitraje.
- 5 Costumbres y prácticas mercantiles: Uniformidad en la redacción de los contratos y demás documentos de uso mercantil.
- 6 Comercio de Exportación: a) Indicaciones para su fomento;

b) Estandarización de los productos, y c) Uniformidad de pesos y medidas en las transacciones comerciales.

- 7 Transportes: a) Tarifas ferroviarias y principios que deben servirle de base; b) Principios que deben regir en el transporte de correspondencia, y c) Política caminera como factor de la producción.
- 8 Organización Gremial: Acción y orientación de la Cámara Central de Comercio y de cada Cámara en particular en relación con las necesidades generales del comercio y de la región en que ejerzan su acción dichas corporaciones. Obligaciones y derechos de las organizaciones gremiales.

El acto inaugural de esta Convención contó con la presencia, en representación del Gobierno, del entonces ministro de Fomento, Don Adolfo Ibáñez, quien 12 años más tarde llegaría a ser presidente de la organización gremial del comercio. Asistieron, además, delegados de las diversas Cámaras y Asociaciones del Comercio del país y un número superior a 100 representantes del comercio, la banca y la industria.

Es también interesante reproducir algunos párrafos del discurso inaugural de esa Convención, pronunciado por el entonces Vicepresidente de la Cámara Central, Señor Rea Hanna:

“El costo de la administración del Estado afecta a todos, comercio y pueblo, ya



*Adolfo Ibáñez Boggiano,
uno de los más importantes
presidentes de la CNC.
Fuente: "140 años de la
Cámara de Comercio y
Valparaíso".*

que, en último análisis, es el pueblo quien sostiene al Estado con el fruto laborioso de su trabajo. Y, a la vez, sin el comercio y las industrias, el pueblo no puede alimentarse, no puede vestirse, no puede educarse, no puede entretenerse; o sea, no puede rodearse o alcanzar los cuatro factores principales de la civilización”.

“La intensificación de la producción y el desarrollo del comercio y de la industria, no pueden, a su vez, obtenerse, si una espesa red de tributos entorpece sus movimientos, atrofia sus energías y paraliza o desalienta sus iniciativas”.

Posteriormente, en febrero de 1934, la Cámara Central de Comercio organizó la Primera Conferencia de Cámaras de Comercio de Latinoamérica, en la cual se trataron los problemas del sector a nivel continental y, especialmente, aquellos relativos al fomento del intercambio entre las naciones de América del Sur.

La Segunda Convención Nacional de Cámaras de Comercio se realizó en septiembre de 1935, nuevamente en Valparaíso, al igual que la Tercera, efectuada en diciembre de 1940. La Cuarta Convención, en cambio, se realizó en Santiago, en el año 1950. En cuatro días consecutivos de sesiones efectuadas en el Hotel Carrera, se hizo un profundo análisis de la situación económica y social del país y de los problemas del comercio en particular.

La Quinta Convención se verificó nuevamente en Santiago, y a su inauguración asistieron el Presidente de la República,

Don Eduardo Frei Montalva, acompañado de sus ministros de Economía, Domingo Santa María; de Hacienda, Sergio Molina, y de Justicia, Pedro J. Rodríguez; el presidente de la Cámara de Diputados, Alfredo Ballesteros; altos funcionarios del Ejecutivo; representantes de los gremios de la Agricultura, la Minería, la Industria y la Construcción, así como más de mil delegados de las Cámaras y Asociaciones del Comercio del país.

La Cámara Nacional de Comercio

En su amplia relación histórica acerca de la Cámara Central de Comercio de Chile, Pablo de Tezanos Pinto puntualiza que *“en el año 1943, en asamblea celebrada el día 6 de agosto y bajo la presidencia de Don Adolfo Ibáñez, gran propulsor de la organización gremial del comercio de Chile y de América, la Cámara Central aprobó una importante reforma de estatutos que le dio la estructura que conserva hasta el presente, pasando a ser la entidad representativa y coordinadora del comercio nacional, mediante la incorporación oficial de 45 instituciones entre las que se contaron las Cámaras de Comercio establecidas en las ciudades cabeceras de provincias del país, de Arica a Magallanes; instituciones especializadas de carácter nacional y cámaras extranjeras con sede en el país”.*

“De acuerdo con esta nueva estructura -prosigue-, la Cámara Central planteó sus principales objetivos, que fueron: dotar al comercio de la más completa, eficiente y disciplinada unión gremial; representarlo ante los Poderes Públicos,

los organismos estatales y las organizaciones gremiales en general, tanto dentro como fuera de Chile; y estudiar todos los asuntos que afectan al comercio y a la economía nacional”.

“Al mismo tiempo, bajo la inspiración visionaria de Don Adolfo Ibáñez, que fue un precursor de la idea y el principio de la función social que deben cumplir las empresas económicas, la entidad adoptó el lema de “El Comercio al Servicio del Consumidor”, frase que refleja la preocupación por velar por los intereses del comercio, pero teniendo en cuenta y siempre presente y dando prioridad a la superior conveniencia nacional”.

Para hacer más explícita esta importante transformación experimentada por el comercio y por su organización gremial, es interesante consignar que en 1940, en sesión celebrada el 10 de julio, el Directorio había tomado conocimiento de una presentación efectuada por 34 miembros del comercio de Valparaíso, socios y directores de la Cámara, que proponían la ampliación de sus servicios sobre la base de dar una nueva estructura a la organización, en el deseo de convertirla en el organismo que efectivamente representase a todo el comercio mayorista y minorista de Chile.

Días más tarde, y luego de conocido el informe de una Comisión, se nombró un nuevo directorio y se eligió presidente a Adolfo Ibáñez. El 1° de agosto, el presidente y los nuevos vicepresidentes propusieron al Directorio el nuevo programa de trabajo, el cual fue

aprobado por unanimidad.

La orientación que en aquella oportunidad se dio a la Cámara Central, puede resumirse en algunas frases de ese programa de trabajo, que comenzaba dando cuenta que el comercio de Chile en esa época estaba formado por 75 mil negocios, cifra que incluía tanto a las grandes compañías exportadoras, como a las más humildes fruterías o pequeños mercados. Este comercio estaba agrupado en 27 Cámaras de Comercio establecidas en las principales plazas del país, y unas 36 asociaciones minoristas.

Textualmente, Adolfo Ibáñez señaló en esa oportunidad que *“nuestro comercio necesita, desde la firma más grande hasta el más pequeño negocio de provincia, un servicio de orientación que lo informe y lo guíe, libre de influencias extrañas al propio comercio; necesita, además, elementos independientes, vigorosos y eficientes, que lo defiendan de ataques injustos, de impuestos excesivos y de controles absurdos”.*

“La Cámara Central de Comercio está empezando a realizar un plan de trabajo recién aprobado, plan que tiende a crear ese servicio moderno de buena organización comercial y a defender los legítimos intereses del comercio chileno. Esta Cámara reúne afiliadas a casi todas las Cámaras de Chile, nacionales y extranjeras, y espera reunir pronto a varias asociaciones importantes de minoristas. Tiene el deber de procurar servicio y defensa al comercio chileno. Puede el comercio confiar en que el Directorio de esa Cámara y los cuatro hombres que componen

su Consejo Ejecutivo -Mesa Directiva que fue provista de amplias atribuciones-, harán cuanto puedan por realizar esta obra nacional”.

El programa de trabajo aquél constaba de seis puntos, que pueden resumirse así:

- Primero: Robustecer la obra de la Cámara, formando nuevas entidades y haciendo afiliarse a organismos no representados en ella.
- Segundo: Mantener la representación proporcional de aquellos organismos en la Cámara Central.
- Tercero: Crear el cargo de “Asesor Comercial”, cuya labor será coordinar la acción de los Comités y estudiar la técnica de los negocios.
- Cuarto: Formar un Consejo Ejecutivo con amplias atribuciones, que debería reunirse una vez por semana y resolver todos los asuntos importantes (de esta manera se le dio a la organización una mucho mayor agilidad).
- Quinto: Formar Comisiones a propuesta del Consejo Ejecutivo, para estudiar y proponer medidas sobre problemas inmediatos.
- Sexto: Estas Comisiones se crearon con el carácter de permanentes y fueron nueve en total. Tenían funciones claramente establecidas, como la conexión con las Cámaras afiliadas y otros organismos de la producción;

impuestos y leyes sociales; relaciones con organismos del Estado; exportación e importación; transportes; finanzas; arbitraje y seguros; relaciones con empleados y obreros, y régimen interno.

Junto con las labores inherentes a la esencia y fundamento de su organización, la Cámara Central redobló su actividad para interesarse y participar directamente en materias de orden general y, particularmente, en aquellas que tenían relación con los poderes públicos. Intervino en la búsqueda de soluciones justas a determinados conflictos obreros, y también participó activamente -a través de su vinculación con los Ministerios y con el Parlamento- en problemas como las emisiones de papel moneda del Banco Central, e introduciendo modificaciones a algunos proyectos de ley que se trataban en el Congreso Nacional, como la Ley sobre Salario Patronal, y la Habitación Obrera, entre otros.

Además de las Convenciones del Comercio ya señaladas, la Cámara Central tuvo activa participación en la organización y desarrollo de dos Convenciones Nacionales de la Confederación de la Producción y del Comercio celebradas en los años 1942 y 1968, que reunieron a *“representantes de los 600 mil empresarios que existen en Chile, para tratar los grandes problemas económicos y sociales que tienen trascendental importancia en el desarrollo y progreso nacional”*, señala Pablo de Tezanos Pinto.

Agrega que, en el ámbito internacional, la Cámara tuvo una presencia relevante en la Reunión Interamericana de Cámaras y Asociaciones del Comercio y la Producción, que reunió en 1941 en Montevideo, Uruguay, a representantes de 22 países del continente. En ese encuentro se procedió a la constitución del Consejo Interamericano de Comercio y Producción (CICYP), que agrupó a las grandes asociaciones nacionales de empresarios de norte y sudamérica.

Cabe consignar, igualmente, que durante su prolongada trayectoria gremial, las publicaciones periódicas de la institución no sólo dan cuenta de la marcha de la Cámara, sino que proporcionan informaciones económicas y financieras de interés para todos sus asociados.

En 1989 se incorpora el Área de Servicios y, más tarde, en 1991, el Área de Turismo, conformándose así la actual Cámara Nacional de Comercio, Servicios y Turismo de Chile, Federación Gremial Nacional.

Actualmente la CNC tiene su centro de operaciones en el Palacio Bruna, edificio que data de 1920 (calle Merced 230) y que fue restaurado por la entidad y reinaugurado el 6 de junio de 1997 como sede gremial.

Presidentes del Comercio

Desde su fundación, un total de 36 dirigentes han ocupado el cargo de presidente de la hoy Cámara Nacional de Comercio, Servicios y Turismo de Chile, todos ellos destacados hombres de negocios que, con sacrificio de sus intereses personales, han entregado al gremio parte importante de su tiempo, de su capacidad y de su experiencia. En orden cronológico, sus nombres son los siguientes:

Jonathan R. Jameson	1858 - 1870
Carlos García Huidobro	1870 - 1876
David Burns	1876 - 1886
Herman Fischer	1886 - 1892
Juan Bostelman	1892 - 1893
W. M. Wedderpoon	1898 - 1908
Juan Fischer	1908 - 1916
Alfredo Scharman	1916 - 1924
René Poudensan	1924 - 1928
Juan Manuel Valle	1928 - 1931
Arturo Ruíz de Gamboa	1931 - 1939
Adolfo Ibáñez Boggiano	1940 - 1944
Roberto Ovalle Aguirre	1944 - 1948
Federico Carvallo de la Fuente	1948 - 1951
Ernesto Barros Jarpa	1951 - 1952
Jorge Silva Guerra	1952 - 1953

Luis Correa Prieto	1953 - 1954
Pedro Ibáñez Ojeda	1954 - 1955
Hernán Elgueta Guerin	1955 - 1957
Tomás Rodríguez Brieva	1957 - 1960
Javier Echeverría Alessandri	1960 - 1962
Jerman L. Fischer Bennell	1962 - 1964
Benjamín Aguirre Amenábar	1964 - 1965
Miguel Llodrá Bauzá	1965 - 1967
Alfonso Ardizzoni Quezada	1967 - 1968
Darío Vial Herrera	1968 - 1969
Luis Correa Prieto	1969 - 1970
Horacio González Padilla	1970 - 1972
Jorge Martínez Rodríguez	1972 - 1974
Ignacio Bastarrica Silva	1974 - 1976
Guillermo Elton Alamos	1976 - 1981
Luis Correa Prieto	1981 - 1983
Juan Carlos Délano Ortúzar	1983 - 1985
Julio Chaná Cariola	1985 - 1986
Darío Vial Herrera	1986 - 1988
Daniel Platowsky Turek	1988 - 1991
Juan Carlos Délano Ortúzar	1991 - 1994
Alfonso Mujica Vizcaya	1994 - 1998
Javier Echeverría Alessandri	1998 - (Int.)
Fernando Lihn Concha	1998 - 2004
Pedro Corona Bozzo	2004 - 2008

Al cumplir 150 años de existencia, en el 2008, la CNC se erige como la Cámara de Comercio más antigua de América del Sur, siendo percibida como una institución gremial sólida, profesional, dedicada y abierta al futuro. Está conformada por 24 Cámaras Territoriales, 13 Cámaras Binacionales, 34 Asociaciones Especializadas y 20 Empresas, todas las cuales, en conjunto, representan al Comercio, a los Servicios y al Turismo, desde Arica hasta Magallanes y de cordillera a mar.

Su Mesa Ejecutiva está integrada por los Señores Pedro Corona B. (Presidente); Héctor Valencia B. (Primer Vicepresidente); Alex Thiermann I. (Segundo Vicepresidente); Eduardo Castillo G. (Tercer Vicepresidente); Fernando Lihn C. (Past President); Raúl Dell'Oro C. (Director Tesorero); Juan Carlos Délano O. (Protesorero); Felipe Lira I.; Matías Astoreca B. y Pedro Burgos A. (Directores). Secretario General es Luis Palma G.

El Comercio y la CPC

Chile ha sido precursor en el continente en materia de organización gremial empresarial. De hecho, la organización chilena del comercio es la primera en su tipo de América Latina, siendo también la segunda entidad representativa del ámbito empresarial en iniciar sus actividades en nuestro país, luego de la Sociedad Nacional de Agricultura, creada en el año 1838. Más tarde se crearon la



*Actual edificio de la Cámara Nacional de Comercio en Santiago.
Fue diseñado por el arquitecto Julio Bertrand entre 1916 y 1921
a petición del empresario salitrero, Augusto Bruna.*

Sociedad Nacional de Minería (1883), la Sociedad de Fomento Fabril (1883), la Asociación de Bancos e Instituciones Financieras (1945) y la Cámara Chilena de la Construcción (1951).

Como fundamento central para la estructuración de su representación gremial, todos esos gremios tuvieron argumentos parecidos a los que consideraron en su momento los empresarios del Comercio. En su *“Reseña histórica de la Cámara Central de Comercio de Chile”*, Pablo de Tezanos Pinto señala que *“la complejidad y amplitud de la función comercial, tanto en el plano interno como en el internacional, dio origen a la necesidad de una organización que orientase su desarrollo, definiere sus prácticas y métodos y coordinase su acción. Esta necesidad -señala-, fue sentida y apreciada por un grupo de destacados hombres de negocios de Valparaíso”*, quienes, el 6 de agosto de 1858, realizaron una primera reunión preparatoria *“para echar las bases de una Cámara de Comercio que cumpliera tan altos y necesarios fines”*.

El proceso de agremiación desarrollado por el empresariado chileno dio lugar posteriormente a una nueva instancia de representación. Transcurridos largos años de funcionamiento de las entidades máximas representativas de la Agricultura, el Comercio, la Industria y la Minería, se fue poniendo de manifiesto que había situaciones y circunstancias que, superando la especialización de cada una de ellas, afectaban e interesaban a toda la actividad económica nacional. Con esa percepción se fue creando el ambiente para la

creación de una entidad superior que coordinara la acción de las grandes instituciones gremiales empresariales, de modo de actuar de manera conjunta frente a aquellos problemas nacionales en los temas económico y social. Esta necesidad se había ido enfatizando en la medida que aumentaba paulatina y sostenidamente la preeminencia del sector público en la economía nacional.

De Tezanos Pinto señala que *“esta idea fue cristalizando de manera casi espontánea”*, y explica que la oportunidad en que esta aspiración se manifestó públicamente fue en una *“Convención Nacional de Contribuyentes”* realizada en 1926 en Valparaíso, y que había sido convocada *“para protestar ante el Gobierno y el Parlamento en contra de la excesiva carga tributaria que se estaba imponiendo a los sectores empresariales”*.

De este primer contacto entre los empresarios de todos los sectores económicos, representados al efecto principalmente por el Comercio y la Industria, empezó a madurar la idea de la creación de una entidad máxima coordinadora y representativa de las distintas actividades que conformaban el sector privado nacional. La idea vino a tomar cuerpo en 1934, con la constitución de la Confederación de la Producción y del Comercio (CPC), a cuya creación concurren las cuatro organizaciones empresariales existentes en ese entonces, vale decir, la Agricultura, el Comercio, la Industria y la Minería.

En 1967 se materializó el ingreso de la Cámara Chilena de la Construcción como rama de la CPC, y en 1979 ocurrió lo mismo respecto de la Asociación de Bancos e Instituciones Financieras.

Desde entonces y hasta ahora, la Cámara Nacional de Comercio, Servicios y Turismo de Chile, ha crecido y se ha desarrollado hasta constituirse en una entidad gremial sólida y múltiple en su operación y constitución, en la medida que se ha convertido en una Federación de Cámaras en las que se aglutinan no sólo Cámaras de Comercio propiamente tales, sino que también instituciones especializadas de los ámbitos del comercio, los servicios y el turismo.

Se trata de una corporación de derecho privado sin fines de lucro, entre cuyos propósitos destacan *“el desarrollo y progreso del comercio y el perfeccionamiento profesional de los asociados”*, y *“el estudio de todos los asuntos que afectan al comercio en sus distintas ramas y, especialmente, en lo que se refiere a la preparación o aplicación de leyes, decretos, reglamentos y a la formación o ampliación de mercados y a la difusión de estos estudios o de información de utilidad mercantil, con el fin de formar una conciencia nacional clara sobre la importancia del comercio, sus problemas y la política requerida para su expansión y el mejor servicio del consumidor”*.



*Las exportaciones como estrategia
de integración al mundo.
Fuente: Cámara Nacional de Comercio.*

Comercio local, comercio global

Enrique Contreras González
Asesor Cámara Nacional de Comercio, Servicios y Turismo de Chile

La definición de comercio ofrece dos dimensiones, que tienen que ver con lo local y lo global. En primer término, definida como actividad de distribución –lo local–, es el puente principal entre los productores y los consumidores finales y, además, juega un importante rol en la formación de precios.

Adicionalmente, el comercio ha sido vital en las economías nacionales como fuente generadora de empleo y actividad y ha evolucionado permanentemente desde finales del siglo XIX, con el surgimiento de las grandes tiendas, las nuevas cadenas de distribución y la expansión del comercio internacional. En la actualidad, el comercio es el segundo sector más grande tanto en Estados Unidos como en la Unión Europea.

En Europa es el segundo empleador, con más de 23 millones de trabajadores, el 16% del empleo total y 4,7 millones de empresas comerciales, de las cuales el 95% corresponde a pequeñas y medianas. En el caso de EE.UU., también es el segundo mayor sector, con 22 millones de empleos, el 15% del empleo total y 1,6 millón de empresas.

En “*Buenas prácticas Internacionales. Comercio en Países desarrollados*”¹, el investigador Mario Castillo explica que la estructura de mercado del sector comercio se ha caracterizado tradicionalmente por una competencia con bajas barreras de entrada y salida. Sin embargo, han surgido nuevas formas de competencia, como la internacionalización de empresas y el desarrollo del comercio electrónico en línea -lo global-, lo que ha traído como consecuencia requerimientos mayores de capital y acceso a los canales de distribución que se han integrado verticalmente, lo que podría estar generando un aumento en las barreras de entrada y una probable mayor concentración.

En este sentido, la denominada “*nueva globalización*” está generando otros cambios en las redes y circuitos de distribución nacionales e internacionales, de los cuales ningún país puede estar ajeno. Ello se produce en un contexto donde las empresas internacionales no sólo venden y producen bienes en terceros países, sino que todo tipo de servicios. De esta forma, el concepto de “*nueva globalización*” se refiere al reciente proceso de acelerada integración económica, social y tecnológica que tiene lugar en parte importante de la economía mundial.

¹ Mario Castillo. *Buenas prácticas internacionales. Comercio en países desarrollados. Cámara Nacional de Comercio, Servicios y Turismo de Chile – Fundes, 2006.*

En esta nueva fase, el sector comercio ha sido un claro ejemplo de que la incorporación de nuevas tecnologías por parte de las empresas, ha impuesto una reestructuración de los modelos de negocios no sólo en el ámbito corporativo, sino también a nivel de unidades de negocios y en el ámbito funcional. *“No es casual -agrega- que la principal empresa de esta nueva globalización sea precisamente una compañía del rubro del comercio al por menor, llamada Wal-Mart. Esta empresa, catalogada como la N° 1 en el ranking de Fortune 500, alcanzó en el año 2004 un nivel de ventas de US\$ 288 billones (más de tres veces el PGB de Chile) y utilidades por más de US\$ 10 billones, empleando a cerca de 1,6 millón de personas con sus operaciones en EE.UU., México, Canadá, América del Sur, China, Corea y Europa”.*

Si bien el nuevo modelo que representa Wal-Mart es sólo una parte de la “nueva globalización”, donde la subsistencia de las modalidades tradicionales de distribución está hoy en día enfrentada a nuevos desafíos asociados a la expansión de las grandes tiendas, venta directa y venta por Internet, sí existe preocupación respecto de cuál será el rol de las pequeñas y medianas empresas del comercio en este escenario.

Empresas grandes y pequeñas

Según el Servicio de Impuestos Internos (SII), el total de empresas activas en Chile en el 2004 alcanzó a 679.818, cifra que representa

una creación neta de casi 100 mil firmas durante los 10 años anteriores. En cuanto a su distribución sectorial, la importancia del sector comercio mayorista y minorista es destacable: 38,8 % de las empresas en el 2004, proporción que se ha mantenido estable a lo largo del tiempo. Le siguen en importancia, aunque lejos, los sectores transporte (10,8%) y producción agropecuaria (9,7%).

El total de empresas comerciales ascendió en el 2004 a 264.058, habiéndose registrado una creación neta de 44 mil firmas en los diez años en observación. Por escala, la distribución de firmas comerciales revela que el grueso (85%) se encuentra en el segmento de las microempresas, con ventas anuales inferiores a 2.500 UF.

Por ámbito geográfico, el grueso de las empresas comerciales está en la Región Metropolitana (40,8% en 2004), porcentaje que implica un significativo crecimiento desde el 38,9% de 1995. Lo anterior tiene un contrapunto en una disminución de las firmas comerciales en regiones, en particular en las extremas (II, III y XII).

Asimismo, el grueso de las empresas comerciales se incluía en el 2004 en la rama de minoristas de alimentos (43,9%, perdiendo un punto porcentual desde 1995), mientras que la segunda rama más numerosa es la de minoristas en general (14,7%, con dos puntos porcentuales menos que en 1995).

Una tendencia relevante es el crecimiento generalizado en las participaciones de las empresas del sector mayorista, que contrasta con la importante reducción en las participaciones de los rubros minoristas (excepto minoristas de materiales para la construcción).

En cuanto a la distribución espacial de las ventas, existe una fuerte y creciente concentración de las ventas en la Región Metropolitana. En efecto, mientras en 1995 ésta explicaba el 69% de las ventas comerciales, en el 2004 su participación llegaba al 74%, lo que, en cierta medida, era esperable toda vez que la única clasificación regional que puede hacer el SII es según el lugar de tributación de cada firma. Como las empresas más grandes tributan en Santiago, donde están radicadas sus casas matrices, una proporción de las ventas regionales sobreestima la importancia de la capital en las ventas totales.

Chile en el mundo de hoy

En los últimos 30 años, Chile ha experimentado un cambio radical en su vinculación con el mundo comercial. De hecho, pasó de ser una economía cerrada a mediados de los 50, volcada a tratar de satisfacer exclusivamente las necesidades de sus entonces 10 millones de habitantes, a otra totalmente abierta e integrada al mundo en los últimos 40 años.

Según Patricio Meller y Raúl E. Sáez², *“el papel de las exportaciones de la economía chilena experimenta un cambio fundamental inducido por las reformas estructurales aplicadas en la década de 1970”*. Asimismo, los autores enumeran los elementos generadores de esta transformación: en el período señalado, la *“reforma comercial, es decir, la apertura unilateral de la economía (reducción unilateral de tarifas y eliminación de barreras arancelarias) eliminó el sesgo antiexportador de la estrategia de industrialización que se basó en la sustitución de importaciones”*. En segundo lugar, *“durante la década del 80, se implementó una devaluación (real) cambiaria significativa que se mantuvo por un período relativamente extenso (más de 6 años), lo cual proporcionó incentivos claros y estables al sector exportador”*. Y en tercer lugar, *“el entorno económico prevaleciente de mercados libres, economía abierta, privatización, desregulación y desburocratización, incrementó la eficiencia general de la economía y estimuló al sector privado a transformarse en el agente productivo principal”*.

Hoy, los intereses de Chile en materia de comercio internacional son diversos y cada vez más exigentes, ya que se relacionan con un activo comercio orientado especialmente a los 57 países con los que, hasta mediados del año 2008, ha suscrito Tratados de Libre Comercio (TLC) o Acuerdos de Complementación Económica (ACE). Esas naciones representan el 61% de la población del planeta, con cerca de 3.880 millones de habitantes, y el 85% del PIB mundial.

² Patricio Meller y Raúl E. Sáez. *Auge exportador chileno. Lecciones y desafíos chilenos, Cieplan, Santiago 1995.*

Otro ejemplo: en 1975, no más de 200 empresas chilenas exportaron del orden de 500 productos distintos, por valor de US\$ 1.552 millones a unos 60 mercados externos; en el 2006, en tanto, 6.970 empresas exportadoras embarcaron a 181 países unos 5.215 productos diferentes, por un monto cercano a US\$ 58.486 millones.

Esta nueva realidad ha generado un activo comercio exterior, y mantener esa condición es un desafío que requiere de diversas acciones, vinculadas con la Educación y la Salud, con reformas estructurales que incrementen los niveles de eficiencia y productividad, y con mayores avances en materia de innovación y modernización.

La Cámara Nacional de Comercio, Servicios y Turismo de Chile, cumpliendo la misión que le asignan sus Estatutos y el mandato de sus socios, desarrolla actividades en prácticamente todas esas asignaturas, con el propósito de convertirse en un activo agente promotor y facilitador del comercio en los ámbitos local y global.

Fundación Nacional del Comercio para la Educación (COMEDUC)

La Fundación Nacional del Comercio para la Educación

(COMEDUC), es una corporación privada sin fines de lucro creada en el año 1987. Treinta y seis instituciones integran los Consejos Empresariales de Desarrollo Educativo (CEDES), que constituyen una instancia de apoyo a la labor educativa de los colegios y una forma de asegurar la gestión integral de todos y cada uno de los liceos que forman parte del sistema.

Consecuente con lo anterior, su Misión se orienta a la “*Formación humana y profesional de calidad*”, en tanto que su Visión tiene como norte el “*Mundo del trabajo y sus necesidades*”.

Aspectos relevantes de su trabajo se reflejan en su vocación humanista cristiana, donde el ser humano es un sujeto capaz de desarrollar su trascendencia. Asimismo, la Fundación atribuye una importancia gravitante a la capacitación y el perfeccionamiento constante del personal; propicia una educación técnico-profesional eficiente, eficaz y pertinente, vinculada con la empresa y el mundo laboral; propende a fortalecer la relación e integración entre Escuela y Empresa, y estimula una concepción del trabajo como actividad propia del ser humano, que le permite su desarrollo y realización como persona.

Formar profesionales de excelencia que sirvan en los niveles medios de las empresas es el objetivo de COMEDUC, de modo que obtengan una educación que vaya en estrecha concordancia con

las reales necesidades del mundo empresarial del Comercio, los Servicios y el Turismo.

Entre las actividades desarrolladas por los empresarios, a través de los CEDES, destacan la formación complementaria, prácticas profesionales, evaluación de planes de negocio, pasantías a profesores, asesorías a la gestión del liceo, formación compartida, charlas vocacionales, iniciativas de desarrollo de los liceos, absorción laboral de los alumnos, creación de nuevas carreras y actualización de planes y programas.

Las especialidades que se imparten en los liceos de COMEDUC son: Contabilidad; Ventas; Vendedor Técnico de Farmacia; Administración; Operación de Supermercados; Operación de Locales Comerciales; Operación Logística; Secretariado; Servicios de Alimentación Colectiva; Atención de Párvulos; Servicios Hoteleros; Atención del Adulto Mayor; Diseño y Confección de Vestuario y, a partir de 2007, Operador en Retail, que reemplaza a las de Operación de Supermercados y Operación de Locales Comerciales, esperándose una primera promoción de 200 alumnos para diciembre de 2009.

Cada año, la Fundación otorga becas al 15% de sus alumnos, consistentes en la exención total de pago de aporte familiar y en la entrega de textos de estudio elaborados por COMEDUC,

seleccionando para ese beneficio a estudiantes de mayor vulnerabilidad social.

En el año 2006 se titularon 1.764 alumnos y en el año 2007 lo hicieron 26 más que en el período anterior, llegando a 1.790 alumnos titulados.

CNC – CORFO, una relación con historia

Las actividades económicas tienen una estrecha relación con las políticas de Estado, las líneas que siguen los gobiernos, en respuesta a su propio ideario y estrategia de desarrollo, como también a las fases de expansión y crisis que viven las economías.

En la historia de la CNC es relevante el rol del Comercio como promotor del progreso, tarea en la que el Estado de Chile generó a mediados del siglo XX una poderosa herramienta para dinamizar y potenciar el desarrollo, enfrentando los más urgentes desafíos de infraestructura productiva.

En 1925, la promulgación de una nueva Constitución significó el término del sistema parlamentario de gobierno y la implantación de un régimen presidencial. En ese momento, nuestra organización se constituía como Cámara Central de Comercio de Chile e incorporaba a cámaras regionales y otras asociaciones gremiales



*Santiago de los años '30, calle Estado.
Desarrollo comercial e industrial.
Fuente: Chilectra.*

especializadas, con lo que su presencia se extendió a nivel nacional, ganando con ello un rol protagónico.

En la década de 1930, al concluir la expansión de la economía nacional merced al salitre, y con el surgimiento de la crisis de 1930, el país inició una etapa donde la economía se volcó hacia adentro, en el marco de una política global de sustitución de importaciones. Eso se tradujo en ajustes en los distintos sectores económicos; y entre las consecuencias quedó en evidencia la necesidad de buscar una mayor diversificación económica, con un comercio más orientado al mercado interno. Esa crisis reveló que, a pesar de los éxitos logrados en el pasado, Chile seguía estando altamente expuesto a las fluctuaciones de la economía mundial.

Entre las razones por las cuales se creó CORFO estaban las urgencias de corto plazo que debía enfrentar el país producto del terremoto del 24 de enero de 1938. Si bien un plan general de desarrollo requeriría necesariamente de un horizonte de largo plazo, era también importante echar a andar prontamente aquellos que se denominaron “*planes de acción inmediata*”, el primero de los cuales, aprobado el 10 de agosto de 1939, se refería a la Minería. Estos planes marcaron la primera década de CORFO, donde la principal actividad fue “*el fomento a la industrialización y una política de incentivo a las exportaciones, especialmente agrícolas*”.

Las dos tareas centrales que debió enfrentar CORFO fueron:

- Definir su estructura organizacional, lo cual fue posible gracias a la dictación del reglamento general para la corporación, aprobado el 7 de julio de 1939 por el Presidente de la República vía Decreto Supremo N° 2610, del Ministerio de Hacienda, y
- Elaborar los estudios y planes que le permitieran cumplir con los objetivos para los cuales había sido creada, estableciéndose cuatro comisiones: Agricultura; Comercio y Transporte; Energía y Combustibles e Industria y Minería.

En 1940, CORFO acuerda instalar una oficina en Nueva York, con una misión que la vinculaba a tres ámbitos: el comercial, el financiero y el técnico. Por su parte, en 1943 la Cámara Nacional de Comercio se traslada a Santiago, bajo la presidencia de Adolfo Ibáñez B.

Durante la década de los años ‘50, las industrias levantadas por CORFO continuaron creciendo hasta constituirse en verdaderos pilares del desarrollo nacional. En la década del 60, su acción estuvo principalmente dirigida a superar los obstáculos derivados del subdesarrollo, orientación que promovió una fuerte presencia institucional en tareas asociadas a la planificación técnica. El plan,

en su aspecto económico, *“otorgaría apoyo a todas las iniciativas que posibilitaran la expansión industrial, factor dinámico del desarrollo”*.

Los tres años de gobierno del Presidente Salvador Allende, pretendieron ejecutar un programa económico y social que abriera la senda a la transformación de Chile en el marco de un modelo político socialista. Posteriormente, en el gobierno militar del general Augusto Pinochet, la CORFO fue incorporando a su ideario los postulados del libre comercio, lo que significó que a partir de mediados de la década de 1980 se inició un profundo y vasto proceso de privatizaciones de las empresas que estaban bajo su tuición.

Con la llegada al gobierno de la Concertación de Partidos por la Democracia, la CORFO relevó el desarrollo de las capacidades competitivas de las empresas, especialmente aquellas de menor tamaño, para lo cual focalizó sus esfuerzos en las siguientes tareas:

- Potenciar la investigación y el desarrollo tecnológico con impacto económico y de amplia repercusión en los diversos sectores productivos.
- Promover la asociatividad empresarial, especialmente de las empresas medianas y pequeñas.
- Facilitar la modernización de la gestión de las empresas privadas para aumentar su competitividad.

- Promover el acceso al financiamiento y a nuevos instrumentos financieros de las empresas nuevas, exportadoras y de menor escala.
- Contribuir al desarrollo equilibrado de las distintas regiones del país, estimulando la inversión privada, particularmente en zonas rezagadas del proceso de crecimiento, mediante programas que reflejen las condiciones locales.

En concordancia con este nuevo enfoque, surgió la necesidad de separar de la institución la tarea de administración de empresas públicas que ella había cumplido históricamente, creándose un comité autónomo para este fin. En 1997 la administración de empresas públicas se traspasó a un organismo creado para el efecto, el Sistema Administrador de Empresas (SAE).

Servicios y Turismo

En la última década del siglo XX, la Cámara Nacional de Comercio incorpora dos nuevas áreas a su ámbito de acción: los Servicios, en 1989, y el Turismo, en 1991, conformándose así, la Cámara Nacional de Comercio, Servicios y Turismo de Chile, CNC. En el mismo período, CORFO consolida su rol de fomento productivo, lo cual le permitió expandir su ámbito de apoyo y promoción. Primero, su labor se concentró en elevar la competitividad individual de las

empresas; luego, la de las cadenas productivas y, más tarde, la del entorno empresarial, en el entendido que todos forman sistemas concatenados, redes que se influyen entre sí.

Con el inicio del siglo XXI, en esta visión global de lograr que Chile continúe su desarrollo económico, no basta con mejorar la competitividad de las empresas existentes y su entorno, por lo que CORFO debe preocuparse de incentivar la creación de nuevas empresas y nuevas inversiones. Para ello, a sus actividades tradicionales sumó la tarea de atraer a Chile inversión extranjera, especialmente de empresas insertas en redes productivas internacionales de alta competitividad, como las dedicadas a las tecnologías de información. De igual modo, trabaja por captar inversiones que se localicen en las distintas regiones del país, para alcanzar un crecimiento equilibrado en el nivel territorial.

A fines del año 2006, la CNC logra constituirse en un Agente Operador CORFO de la Región Metropolitana, desafío que se enmarca en su política institucional de apoyo a las PYME, brindándoles asistencia para contribuir al aumento de su competitividad y productividad vía proyectos y programas que permitan mejorar su calidad, productividad, asociatividad y desarrollo tecnológico, en especial para aquellas instituciones relacionadas con los sectores Comercio, Servicios y Turismo en la Región Metropolitana.

A pesar del corto tiempo de existencia, el Agente Operador CORFO-CNC se ha consolidado en parte importante como fruto de la estrategia impulsada por Don Pedro Corona, de establecer en el primer trimestre del año 2007 un Directorio que representara a los cuatro estamentos (comercio interno, comercio externo, servicios y turismo), de manera de participar activamente en la conducción de dicha unidad de negocios, convirtiéndose en un fiel canal para los intereses de los socios.

Es así que “*Horizonte Pyme*” se ha ido transformando en una realidad que apoya a las pequeñas y medianas empresas, buscando mejorar la calidad de sus procesos, integrar y generar proyectos de encadenamiento productivo, vincular a las Pymes al desarrollo de los grandes sectores económicos, objetivo que ha sido un anhelo para la CNC durante los últimos años.

GS1 código de barras

Un importante y bien conocido facilitador del comercio a nivel mundial es el código de barras, concebido en un formato estándar hace más de 30 años en Estados Unidos. Desde entonces su masificación ha sido vertiginosa, al extremo que esa modalidad, conocida como sistema EAN/UCC (hoy GS1), se utiliza actualmente en 140 países. Al principio sólo era empleada por la industria del retail, abriéndose con el tiempo a otros sectores. El

increíble aumento en el número de países en que está presente, sumado a la incorporación de nuevos sectores, ha permitido que más de un millón de empresas se beneficien actualmente de este sistema.

Representado en nuestro país por GS1 Chile, entidad creada en el seno de la CNC, otro ámbito importante de crecimiento del sistema ha sido el de las aplicaciones, toda vez que inicialmente sólo era un facilitador que agilizaba la pasada de los clientes por la caja, generando mayor velocidad y confianza en los pagos, lo que hizo posible, entre otros beneficios, que los detallistas ya no necesitaran marcar el precio a cada producto y menos tener que remarcarlo posteriormente debido a las variaciones de precios.

Esas importantes aplicaciones han sido la punta del iceberg de lo que vendrá. A medida que las tecnologías de información han ido madurando, se han ido creando nuevas aplicaciones donde el código de barras es un actor clave. Cada vez que un producto pasa por un punto de venta se genera gran cantidad de información, la que, de ser bien analizada, no sólo permite conocer márgenes y facturación, sino que, también, entender el comportamiento del producto de cara al consumidor y, por consiguiente, facilitar proyecciones de ventas. Si a lo anterior se le suma un eficiente control de inventario, los procesos de reposición tienden a facilitarse.

Existen iniciativas donde el fabricante, por medio del conocimiento de las ventas y los inventarios, propone al detallista la reposición de los productos. Todo el proceso de armado de pedidos, despachos, transporte y recepción también se ve facilitado por el uso del código de barras.

Se podrían enumerar muchas otras aplicaciones para el código de barras. Pero más allá de eso, el factor principal inserto en todos ellos es la información. Cada producto que es comercializado por un detallista tiene asociados muchos “*atributos*” relevantes desde el punto de vista comercial y logístico, como las dimensiones y peso de las unidades de embalaje, que son datos vitales para el cálculo de espacio en el almacenaje y distribución de carga de camiones.

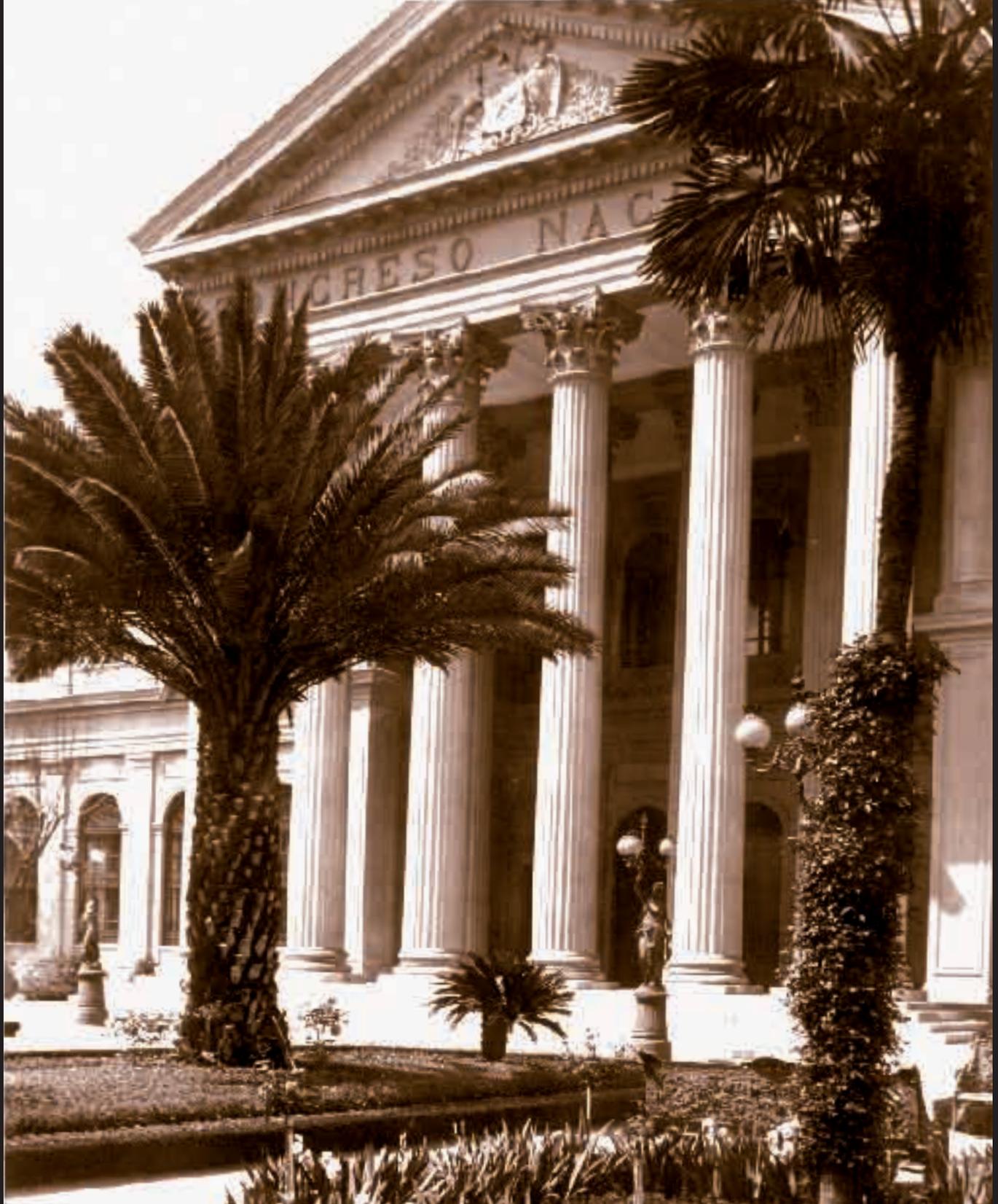
La práctica habitual es que el fabricante entrega a sus clientes esta información en los formatos que estos últimos lo requieran. Quienes han tomado este camino, generando un trabajo colaborativo con sus proveedores por medio de estándares globales (GDSN) y tecnología de punta para la sincronización de información, han logrado ahorros y eficiencias sustanciales.

Un trabajo presentado en la conferencia anual del GMA (Grocery Manufacturers Association) sobre la base de un estudio conducido en Estados Unidos por la consultora Accenture, describe que la cadena de supermercados Wegmans Food Markets y siete importantes

proveedores midieron los efectos de trabajar con sincronización de datos. La reducción de costos para el supermercado en materia de transporte fue de 6,5% y para los proveedores de entre 2 y 8%, mientras que en costos administrativos la cadena observó ahorros del 1%. Otro elemento relevante fue que la velocidad de inclusión de nuevos productos aumentó en 67% para uno de los proveedores. La cadena Wal-Mart, otro gran impulsor del desarrollo de los estándares para Sincronización de Datos (GDSN), ha visto importantes beneficios al lograr reducciones en quiebres de stocks de productos.

Hoy existen 20 importantes proveedores de tecnología a nivel mundial que tienen certificación GDSN (Global Data Synchronization Network) entregada por GS1.

El avance de las tecnologías de información es un desafío crucial para todas las empresas y, por cierto, para el comercio. De allí que la Cámara mantiene su rol pionero en esta materia y sigue trabajando para mejorar la eficiencia, lograr mayor productividad y prestar un servicio más rápido, transparente y confiable a los usuarios.



*Congreso Nacional.
Espacio histórico de
debate sobre
la legislación
comercial en Chile.
Fuente: BCN.*

Selección referencial de normas jurídicas vinculadas con el comercio en Chile¹

*Fernando Arrau Corominas
Biblioteca del Congreso Nacional*

A continuación se detallan las principales normas jurídicas vinculadas con el comercio en Chile, a partir del Decreto sobre libre comercio de 1811. Se incluyen, en relación con el Código de Comercio, las normas principales destacadas por la Comisión de Códigos de la Editorial Jurídica de Chile, que han acompañado su publicación.

- 1) Decreto de 21 de febrero de 1811, sobre Libre Comercio.
- 2) Decreto de marzo de 1813. Reglamento sobre apertura y fomento del Comercio y Navegación.
- 3) Ley de 1824, a favor de los extranjeros que se radicaran en Chile para establecer algún tipo de industria utilizando mano de obra y materias primas locales o para desarrollar actividades en la agricultura. Para ellos el gobierno ofrecía garantías especiales, tierra y protección.
- 4) Ley de 1824, que desarrollaba el primer plan para el establecimiento de almacenes fiscales portuarios en Valparaíso, con el fin de impulsar el tráfico marítimo. Como no se habían construido estos almacenes, el gobierno autorizó el uso de sus propias bodegas.
- 5) Ley monetaria de 1832 -año en que fueron descubiertos

los yacimientos de plata en Chañarillo- que estableció las condiciones bajo las cuales debería comprarse el metal precioso para la acuñación de moneda.

- 6) Ley de 1832, sobre apertura de pequeñas bahías en Valparaíso y Talcahuano destinadas exclusivamente al desembarco de productos mineros libres de impuestos de aduana.
- 7) Ley de 1832, exención de impuestos de exportación por diez años para productos de cañamo y de lino de cultivo chileno y el establecimiento de premios para creadores de cualquier tipo de máquina para el desarrollo de esas industrias.
- 8) Ley de 1832, imposición de gravámenes de internación sobre el ganado proveniente de Argentina.
- 9) Ley de 1832, eliminación de todos los impuestos sobre la pesca realizada en barcos chilenos.
- 10) Ley de 1833, que vino a organizar en definitiva a los almacenes fiscales.
- 11) En 1834, legislación estableciendo una escala de impuestos diferenciales, la que tuvo modificaciones, rebajándolos, en 1842.

¹ *Todas estas normas pueden ser consultadas en la Biblioteca del Congreso Nacional*

- 12) Ley de 1834, sobre monedas divisorias.
- 13) Leyes de 1836, 1838, 1839, 1843, 1851, 1860 sobre problemas de peso, contenido de fino, nombre de las monedas, relación legal con el oro y la plata
- 14) Ley de 1851, ley de aduanas que, aunque mantuvo la mayor parte de las medidas proteccionistas vigentes, simplificó los mecanismos para hacer efectivos los pagos y aumentó el número de productos no afectos a impuestos, de 20 a 107, entre ellos, acero, algodón, carbón, carnes saladas, frutas frescas, maderas, lanas y ganado. Para otras mercancías extranjeras estableció un impuesto general de 25%. En cuanto a los productos de exportación, los productos agrícolas, la pesca y manufacturas chilenas quedaron libres de pago. Las exportaciones de plata con un impuesto anualmente decreciente de 5% durante el primer año de aplicación hasta quedar libre el quinto año, y el cobre 4%, 2%, hasta 0% a partir del tercer año.
- 15) Ley de 14 de septiembre de 1852, sobre reforma de los códigos existentes.
- 16) Ley de 1854, sobre Sociedades Anónimas.
- 17) Ley de 1860, sobre Bancos.
- 18) Ley de 1865, que abrió el comercio local a todos los barcos, sin distinción de nacionalidad y, además, un impuesto general de un 15% sobre las importaciones, con muy pocas excepciones.
- 19) Código de Comercio, 23 de noviembre de 1865.
- 20) Decreto de 1866, Reglamento para el Registro de Comercio. Está todavía vigente.
- 21) Decreto de 1º de septiembre de 1866, Reglamento de Corredores.
- 22) Decreto de 3 de septiembre de 1866, Reglamento de Casas de Martillo.
- 23) Ley de 23 de junio de 1868, sobre prisión por deudas.
- 24) Ordenanza de 1872 sobre aduanas, aumenta ítemes libres de impuestos (entre ellos gran número de materias primas y maquinarias para uso industrial).
- 25) Ley de 6 de septiembre de 1878, sobre transferencia de acciones o promesas de acciones.
- 26) Ley 18.175, modifica la Ley de Quiebras y fija su nuevo texto.
- 27) Ley 5.687, Contrato de Prenda Industrial.
- 28) Ley 4.287, Prenda de Valores Mobiliarios a favor de los Bancos.
- 29) Decreto Ley 2222, sustituye Ley de Navegación.
- 30) Ley 18.092, sobre nuevas normas sobre la letra de cambio y el pagaré.
- 31) Decreto con Fuerza de Ley N° 707, fija texto refundido, coordinado y sistematizado de la Ley sobre cuentas corrientes bancarias y cheques

- 32) Decreto con Fuerza de Ley N° 3, fija texto refundido, sistematizado y concordado de la Ley General de Bancos.
- 33) Ley N° 4.702, compraventa de cosas muebles a plazo.
- 34) Ley N° 5.687, Ley sobre el contrato de prenda industrial.
- 35) Ley N° 18.045, Mercado de Valores.
- 36) Ley N° 18.046, sobre Sociedades Anónimas.
- 37) Decreto Supremo N° 587, Reglamento de Sociedades Anónimas.
- 38) Decreto con Fuerza de Ley N° 251, sobre compañías de seguros, Sociedades Anónimas y bolsas de comercio.
- 39) Decreto Ley N° 3.538, crea la Superintendencia de Valores y Seguros.
- 40) Ley N° 3.918, sobre sociedades de responsabilidad limitada.
- 41) Ley 18.690, sobre almacenes generales de depósitos.
- 42) Decreto N° 163, aprueba reglamento del registro de naves y artefactos navales.
- 43) Ley N° 18.552, regula tratamiento de títulos de crédito.
- 44) Ley N° 18.840, Ley Orgánica Constitucional del Banco Central de Chile.
- 45) DFL. N° 1, fija el texto refundido, coordinado y sistematizado del DL. 211, de 1973, que fija normas para la defensa de la libre competencia.
- 46) Ley N° 19.499, establece normas sobre saneamiento de vicios de nulidad de sociedades y modifica el Código de Comercio y otros cuerpos legales.
- 47) Ley 19.496, establece normas sobre los derechos de los consumidores.



*Comercio e innovación,
la estrategia de desarrollo
para el siglo XXI.
Fuente: Cámara
Nacional de Comercio.*

Chile: una nueva mirada comercial, desafíos presentes y futuros.

Carlos Cantero Ojeda
Senador

Antecedentes

Con motivo de los 150 años de la Cámara Nacional de Comercio, Servicios y Turismo de Chile, propuse al Presidente del Senado, don Adolfo Zaldívar Larraín, y al Presidente de la Cámara de Diputados, don Juan Bustos Ramírez, que el Congreso Nacional hiciera un homenaje que pusiera de relevancia tan importante celebración. Ambos aceptaron con entusiasmo la iniciativa que, entre otras actividades, contempla la elaboración de este libro sobre la entidad, tarea que llevó a cabo la Biblioteca del Congreso Nacional, que dirige la Sra. Soledad Ferreiro, junto con la Cámara Nacional de Comercio, que preside el Sr. Pedro Corona.

Me interesa promover nuevas miradas de la realidad nacional, en este caso, sobre los desafíos presentes y futuros del comercio de nuestro país, con las grandes transformaciones que ocurren en el mundo, detrás de las cuales está el motor siempre sorprendente y motivante de los desarrollos científicos y tecnológicos.

Importancia del comercio en un mundo globalizado y la irrupción del comercio electrónico

El comercio ha sido clave en el desarrollo nacional, y hoy se ha convertido en uno de los pilares fundamentales del crecimiento y el progreso de Chile. De igual modo como en el siglo XIX -cuando Chile dio sus primeros pasos hacia el desarrollo bajo el análisis certero y las políticas públicas visionarias de Manuel Rengifo, que permitieron a nuestro país posicionarse en el mapa del comercio mundial y transformar a Valparaíso en una de las ciudades más importantes de América Latina y del Pacífico-, Chile continúa encarnando esta tradición de ser un agente activo y vigoroso en el intercambio comercial entre las naciones, plenamente integrado al mundo y sin miedo a la competencia internacional.

Nuestro país ha sabido aprovechar las oportunidades que ofrece la globalización en materia comercial, ampliando y explorando una diversidad de destinos comerciales a escala global. Nuestras empresas productivas y comerciales, en un país que tiene algo más de 16 millones de habitantes, hoy se enfrentan a un mercado potencial de seis mil millones de personas. Por ello Chile ha apostado

a la diversificación de sus mercados y de sus relaciones comerciales, sin atarse a uno específico, lo que ha significado importantes desafíos y esfuerzos como país en la modernización de nuestros sistemas productivos, en la capacitación del capital humano y en la articulación entre actores privados, el Estado y los trabajadores. Este acuerdo tripartito representa un gran activo social, y es la plataforma desde la cual Chile busca llegar al desarrollo.

Hoy el comercio adquiere una dimensión insospechada por el impacto de las nuevas tecnologías en el marco de la globalización. El comercio electrónico ha cambiado y seguirá cambiando la modalidad predominante de establecer relaciones comerciales a las que estamos acostumbrados, ofreciendo nuevas oportunidades a los compradores y a los vendedores, a los clientes y a las empresas, sean estas últimas grandes, medianas o pequeñas. Entre las ventajas del comercio electrónico están su bajo costo, la no existencia de límites geográficos y la inexistencia de límites horarios. Para hacerlo efectivo se necesitan redes que permitan a los compradores hacer sus adquisiciones electrónicamente, canales y vehículos de transporte eficientes para garantizar la entrega de los productos o de los servicios que se compran.

Actualmente se habla de la “*ciberpresencia*” y de empresas virtuales que permiten a los compradores el acceso al mercado global, cobrando auge el sistema de transporte internacional denomina-

do “*roll on roll off*” (puerta a puerta). Hoy el comprador puede ver desde su casa, a través de Internet, una gran oferta de productos y servicios en distintos lugares del mundo, lo que permite optimizar tiempo y escoger aquello que mejor responda a sus necesidades, cualquiera sea el lugar del planeta donde se encuentre. Desde el punto de vista del vendedor, el comercio electrónico tiene la ventaja de ampliar los mercados y mejorar las ventas.

Otra virtud a destacar, dice relación con las posibilidades de acceso a grandes mercados que tienen las PYME a través del comercio electrónico, promocionando sus productos y adquiriendo insumos necesarios para su producción; ampliando el mercado nacional.

Sin embargo, es preciso tener presente que el comercio electrónico debe resolver aspectos que dicen relación con la seguridad, es decir, garantías de confidencialidad, fiabilidad y autenticidad de los datos. Asimismo, requiere adoptar los modernos métodos de pago, como el dinero electrónico, la moneda virtual y las tarjetas inteligentes. Desde el punto de vista de los derechos, es necesario avalar los derechos de propiedad y de los consumidores en cuanto a su protección legal y técnica.

Es evidente que el comercio electrónico está impulsando modificaciones de carácter estructural, cuyas consecuencias, entre otras, se dan en el empleo. Las universidades, y en general la educación,

deben estar atentas a estos cambios, porque deben ser considerados en sus mallas curriculares. Los profesionales de hoy y del futuro requieren de nuevos conocimientos y competencias, incluidas las actitudinales, para insertarse en el dinámico mundo globalizado.

Otros cambios que como política de Estado son necesarios de impulsar, a raíz del surgimiento del comercio electrónico, dicen relación con la modernización de la administración del Estado y del sistema de producción nacional, y el desarrollo de nuestro capital humano. Más ampliamente, Chile debe enfrentar desafíos como los siguientes:

- 1) Mejorar la calidad y la equidad de la educación en todos sus niveles, concediendo mayor importancia a la educación técnica.
- 2) Innovar en la agricultura, incorporando nuevas tecnologías, mejorando sus procesos de gestión y comercialización o reconvirtiendo las actuales producciones.
- 3) Innovar en la producción industrial y en la producción de servicios.
- 4) Continuar la modernización del Estado y el desarrollo regional, otorgando mayor autonomía a las regiones.
- 5) Apoyar con eficacia a la pequeña y mediana empresa en materia de créditos, tecnologías, gestión y comercialización de sus productos.
- 6) Respecto al sector laboral, es importante respetar su legislación

y compatibilizarla con los convenios suscritos con la OIT y con sus resoluciones.

- 7) Es necesario impulsar el progreso de la ciencia y la tecnología propias en aquellas áreas en las que el país tenga mayor vocación. La inversión del Estado y de la empresa privada en investigación para el desarrollo, junto con la calidad de la educación, han sido factores claves para alcanzar mayor competitividad, crecimiento y avance.
- 8) Desarrollar la infraestructura digital necesaria para el comercio electrónico.
- 9) Crear una cultura de la innovación.

La importancia de los tratados de libre comercio.

Posición estratégica de Chile en el comercio mundial

La decidida actitud de nuestro país de insertarse en el mundo globalizado con las cautelas y protecciones necesarias, lo ha llevado a estimular el comercio, siendo muchas veces este ámbito de la actividad humana el que ha antecedido a una integración más profunda de los pueblos. Esto da pábulo para plantear que el comercio ha sido uno de los grandes embajadores de nuestro país y que nos ha llevado a un acercamiento con una gran cantidad de países y realidades.

En materia de comercio exterior, Chile fue pionero a finales

de la década de los setenta en abrir su economía y practicar un activo comercio con el resto de los países del mundo. Esta política ha continuado hasta el presente, particularizada, en la última década, por la firma de una gran cantidad de tratados bilaterales y multilaterales con diversos países, los que estipulan condiciones de reciprocidad en materia de liberalización comercial, fijación de normas que aseguran condiciones de competencia equitativas, seguridades para los sectores productivos más débiles y normas que garantizan una justa solución de controversias. Varios de tales acuerdos incorporan disposiciones sobre infraestructura, materias laborales y medioambientales y modalidades de cooperación. Especial cuidado existió, a través de estos tratados, en defender sectores productivos nacionales con desventajas ante la competencia de otros países y resolver las trabas que encontraban sus exportaciones de bienes y servicios en otros mercados.

En este marco, los tratados internacionales son para Chile instrumentos de su estrategia de desarrollo. El hecho que Chile haya suscrito numerosos acuerdos comerciales con países de América, Europa y Asia le permite reducir riesgos externos ante situaciones internacionales complejas. Asimismo, los acuerdos suscritos le permiten tener relaciones comerciales privilegiadas con una gran cantidad de países, evitando la desviación de comercio y resguardándose de inestabilidades que puedan tener algunos países con los cuales comercia.

Hoy, el flujo del comercio de productos y servicios se ha desarrollado con una intensidad inédita y ha generado un extendido dinamismo, que no tiene precedentes a nivel global. Como consecuencia, en la última década la balanza comercial de Chile ha sido positiva, alcanzando el 2007 una cifra cercana a los 24 mil millones de dólares.

A lo anterior hay que agregar que, en su ubicación geográfica latinoamericana, Chile posee una posición estratégica privilegiada que le permite un fácil acceso hacia los países del Asia-Pacífico, con los cuales se da un activo comercio. Economías como Japón y particularmente China, con un mercado de más de 1.500 millones de habitantes, adquieren insumos no sólo para el mercado interno sino para su creciente actividad exportadora. A tales países se agrega la India, con 1.000 millones de habitantes y una economía emergente. Estos tres países cuentan con desarrollos científicos y tecnológicos de punta.

La posición estratégica de Chile cobra mayor relieve con las ciudades puerto y los corredores bioceánicos, vías que conectan los puertos de países ubicados en el Pacífico y en el Atlántico sorteando la Cordillera de los Andes. Esta opción une a los países latinoamericanos favoreciendo su integración, facilitando el flujo del comercio hacia el Asia Pacífico y hacia Europa, incluyendo, por cierto, el comercio entre los mismos países latinoamericanos. Es

interesante constatar que tres de los cuatro acuerdos subregionales de América Latina, es decir, el MERCOSUR, la Comunidad Andina de Naciones y el Mercado Común Centroamericano (se excluye el CARICOM), han incrementado los flujos de comercio recíproco. De hecho, un porcentaje muy alto del comercio intralatioamericano es comercio fronterizo; a ello ayudarán también los corredores bioceánicos. Especialmente Brasil y los países del Cono Sur, necesitan que sus productos de exportación tengan salida hacia el mercado mundial, particularmente hacia los países de Asia Pacífico.

Por ello cobran importancia los diversos corredores de transporte, en los que Chile muestra ventajas competitivas para actuar como plataforma de servicios portuarios y servicios intermodales con Argentina, Uruguay, Paraguay, Brasil y Bolivia. Este sistema es fundamental para el transporte en el espacio territorial que se ha denominado “*macrozona sur del Continente*”, particularmente interesante por la importante cantidad de actividades que pueden desarrollarse, sean productivas o de servicios turísticos.

El impacto del comercio al interior del país

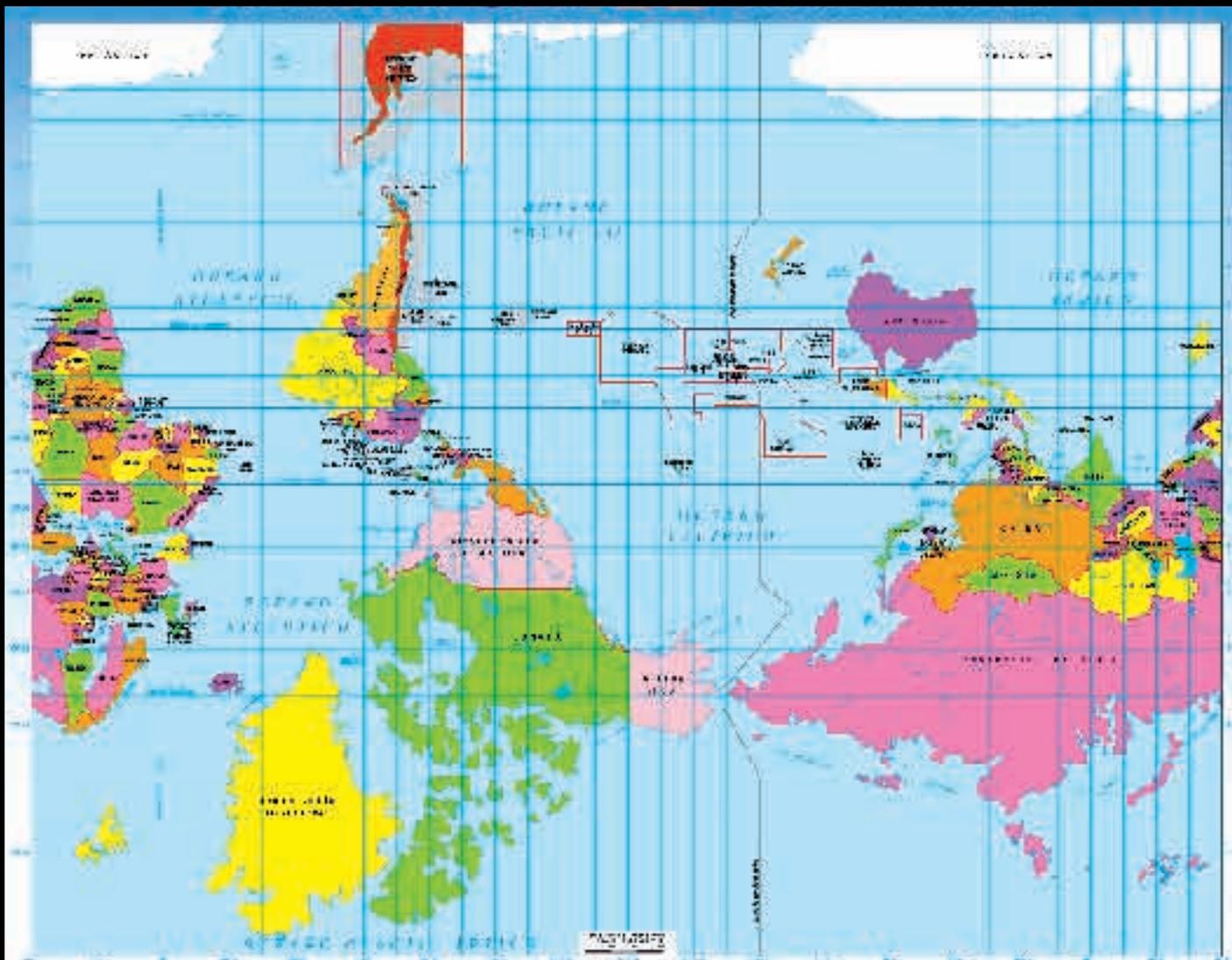
Desde una perspectiva territorial, el comercio presenta un componente estratégico para el desarrollo de nuestras regiones, pues muchas de éstas han experimentado relevantes procesos de

mejoras y aumento en la calidad de vida gracias al rol que ha cumplido el comercio. Ejemplo de esto es el progreso experimentado por diversas regiones de nuestro país, como son las del extremo norte, fruto de la industria minera y de la harina de pescado; de la zona central, ligada a la industria agroindustrial, y en especial la vitivinícola; como también, de la industria forestal y salmonera en el sur de nuestro país.

Respecto del impacto social del comercio, nadie puede negar la importancia que tiene en materia de empleo. El crecimiento que ha experimentado el comercio en los últimos 25 años, ha transformado al sector servicios en la principal fuente de trabajo de la población, es decir, el comercio interno se ha configurado como la puerta de acceso al mejoramiento de la calidad de vida, pues representa la principal fuente de ingresos de las familias chilenas. Si a esto le sumamos los trabajadores industriales y manufactureros, además de las pequeñas y medianas empresas, no cabe duda que el comercio es un motor importante de la movilidad social en Chile.

Hoy estamos muy lejos de aquellas épocas en que el comercio era visto de manera despectiva o al comerciante como actor de una actividad de segunda categoría. Nuevas denominaciones, como emprendedores, innovadores o empresarios, han desplazado aquella visión. Hoy existe consenso de la importancia estratégica

Globalización “Chile Una Nueva Mirada”



Diseño Conceptual

Carlos Cantero Ojeda

Geógrafo

Senador de la República

Diseñador

cartográfico

Instituto Geográfico

Militar

Chile

El Sur es Nuestro Norte

Chile plataforma comercial en la Cuenca del Pacífico

Alto potencial por su densidad demográfica y creciente demanda de productos y servicios.

Nueva Dimensión Espacial

Se amplían las fronteras: con Australia; Nueva Zelanda; Francia, a través de Tahití; con Estados Unidos a través de Hawái; con Japón y China, entre muchos otros países.

Proyección Oceánica y Costera

El territorio oceánico de Chile lo conforman el Mar territorial, la Zona de Soberanía Absoluta (12 millas) y la Zona Económica Exclusiva (200 millas) y la Plataforma Continental.

Rapanui o Isla de Pascua

Emplazamiento estratégico que, junto a otras islas, otorga soberanía a Chile en la cuenca del Océano Pacífico. Maravilla patrimonial de carácter universal.

del comercio para el desarrollo nacional, y nadie se atrevería a discutir respecto de su aporte al bienestar de la población en su conjunto, que como todo círculo virtuoso, vuelve a estimular las capacidades productivas locales, fruto del aumento en la demanda de bienes y servicios. Una cosa es generar una idea, producto o servicio, pero, otra muy distinta es saber venderla. En aquello el comerciante juega un rol insustituible.

Necesidad de una nueva mirada visionaria del comercio

Un aspecto íntimamente relacionado con la dinámica del crecimiento y capacidad competitiva de los países desarrollados y de las economías emergentes es el adelanto científico y tecnológico, lo que les permite convertir las importaciones de materias primas en exportaciones de productos con un alto valor agregado. Este factor productivo es la llave del progreso económico de países que aspiran alcanzar altos niveles de crecimiento, requisito fundamental para mejorar la calidad de vida de sus ciudadanos. La ciencia y la tecnología permiten autonomía y libertad en el diseño de una arquitectura de desarrollo orientada al comercio exterior, a la modernización de los procesos productivos, a la innovación en productos y servicios y a la utilización eficaz del comercio electrónico. Tener que comprar tecnología y productos con valor agregado significa caminar con atraso hacia el bienestar de las generaciones venideras.

En materia comercial, dentro de los desafíos futuros que se avizoran, aparece en nuestro horizonte la importancia del mercado asiático, que viene a fortalecer la vocación de nación comercial proyectada hacia el Océano Pacífico como destino natural. Esto vuelve a poner a Chile con sus puertos regionales especializados en determinados productos en una posición expectante como a inicios del siglo XIX, pues está llamado a constituirse en una plataforma multinodal, liderando el proceso de apertura hacia el Asia-Pacífico.

Estamos de esta forma ante un escenario lleno de oportunidades, que requiere de una mirada visionaria para sacar el mejor provecho, como la de Rengifo en el siglo XIX, que implica:

- Fortalecer el espíritu innovador que como país hemos demostrado en estos últimos lustros. En gran medida, esto va a ser posible en tanto promovamos y apoyemos el carácter *emprendedor* de todos nuestros empresarios; no sólo de aquellas grandes empresas ligadas a los *commodities*, sino también de los pequeños y medianos.
- Las oportunidades que se abren junto a las nuevas tecnologías de la información y comunicación, las que crean nuevas modalidades de comercio, como el comercio electrónico, han estrechado la brecha entre grandes y

pequeñas empresas, pues una comunicación directa no hace necesario un intermediario entre productor y comprador. Esto implica que los empresarios deben estar conectados al mundo, tanto en el acceso a las tecnologías de punta como en la capacitación y apoyo en su uso eficiente y productivo, es decir, una política de fomento y de capacitación permanente de los trabajadores y emprendedores, que les permita aprovechar al máximo las posibilidades de la globalización.

- Al mismo tiempo, se hace imprescindible la asociatividad y el trabajo en conjunto entre privados, universidades y el Estado. En un mundo altamente competitivo es vital la generación de valor agregado e innovación en los productos (ya sea en su diseño y/o procesos productivos), siendo la ciencia y tecnología (generalmente desarrollada en universidades) los grandes aliados en esta tarea. Por ello, el Estado debe incentivar el trabajo conjunto entre las universidades y la empresa, ayudar a proyectar una imagen país, y minimizar las trabas para aquellos empresarios emprendedores que quieren abrir mercados internacionales.
- En el futuro, es menester profundizar esta asociatividad, pues es la mejor manera de penetrar y consolidarse en mercados internacionales altamente competitivos. Por lo mismo, sería

también deseable que este espíritu asociativo se expanda a alianzas con otros países y empresarios latinoamericanos, pues entrega más fuerza de negociación respecto a otras regiones del planeta.

Hay nuevas miradas y estamos bien encaminados, pero queda aún mucho por avanzar y desafíos por sortear. Existe actualmente una mayor conciencia de la importancia y posibilidades de desarrollo que nos brinda la apertura al comercio mundial y local. Por ello, no cabe más que abrigar la esperanza de que si seguimos por esta senda, llegaremos al desarrollo. Estamos seguros que la Cámara Nacional de Comercio, Servicios y Turismo de Chile dará un renovado impulso orientador para que así sea.

