

Revista de Historia y Ciencias Sociales

ISSN 0719-2398

divergencia

N° 25 • AÑO 14 • JULIO A DICIEMBRE, 2025



América en
Movimiento
— EDITORIAL —

Revista Divergencia

ISSN ELECTRÓNICO: 0719-2398

NÚMERO 25 · AÑO 14

JULIO A DICIEMBRE DE 2025

contacto@revistadivergencia.cl

www.revistadivergencia.cl

EQUIPO RESPONSABLE

Diego Riffo Soto

Editor Responsable

Esteban Vásquez Muñoz

Diseño y diagramación



Portada:

Arjan Martins. Atlântico, 2016. Acrílica sobre tela. Coleção
[Collection] Instituto Itaú Cultural.

Acceso: <https://www.agentilcarioca.com.br/artists/33-arjan-martins/works/1943-arjan-martins-atlantico-2016/>

Revista de Historia y Ciencias Sociales

divergencia

Scopus®

ERIH PLUS
EUROPEAN REFERENCE INDEX FOR THE
HUMANITIES AND SOCIAL SCIENCES

latindex
catálogo

Índice de Contenidos

Table of contents

- 6 **Presentación / Presentation**
- 7 **Presentación del Dossier / Dossier presentation**
- Dossier / Dossier**
- 10 **Las relaciones entre Perú y Cuba durante el gobierno de Juan Velasco Alvarado (1968-1975): los límites de la diplomacia tercermundista en la Guerra Fría latinoamericana**
Relations between Peru and Cuba during the government of Juan Velasco Alvarado (1968-1975): the limits of Third World diplomacy in the Latin American Cold War
Alejandro Santistevan Gutti
- 32 **Militantes maoístas, sacerdotes progresistas y represión en el norte de México en tiempos de la Guerra Fría (1963-1980)**
Maoist militants, progressive priests and repression in northern Mexico during the Cold War (1963-1980)
José Javier Soto Gómez
- 52 **Arte y Guerra Fría: Las bienales latinoamericanas como zona de contacto en los reacomodos del campo artístico mexicano durante los sesenta globales**
Art and the Cold War: Latin American biennials as a contact zone in the realignments of the Mexican art field during the global sixties
Eunice Hernández Gómez
- 77 **Paradojas entre ciencia, política y derechos humanos: la misión médica a El Salvador de la Asociación Americana para el Avance de la Ciencia y la Academia Nacional de las Ciencias, 1983.**
Paradoxes between science, politics and human rights: the medical mission to El Salvador of the American Association for the Advancement of Science and the National Academy of Sciences, 1983
Ileana García Rodríguez
- 98 **La Sociedad Interamericana de Prensa (SIP) y la defensa de la libertad de opinión ante la amenaza comunista en Cuba y América Latina (1959-1962)**
The Inter-American Press Association (IAPA) and the defense of freedom of opinion in the face of the communist threat in Cuba and Latin America (1959-1962)
Carolina Andrea Fernández Esquivel
- 118 **El Instituto Indigenista Interamericano en la temprana Guerra Fría latinoamericana (1940-1950)**
The Inter-American Indian Institute in the early Latin American Cold War (1940-1950)
María Fernanda Pérez Ochoa

Artículos / Articles

142 Defender los Derechos Humanos. Trayectoria del socialismo chileno durante la dictadura de Pinochet, 1973-1990

Human Rights Defender. Trajectory of Chilean socialism during the Pinochet dictatorship, 1973-1990

Pedro Valdés Navarro, Mauricio Rojas Casimiro

169 Una estrategia de resistencia semiclandestina basada en el profesionalismo. La Carta a los Periodistas frente a la censura y el Estado de Sitio de 1984 a 1985 en Chile

A semi-clandestine resistance strategy based on professionalism: The Letter to Journalists in the face of censorship and the State of Siege of 1984-1985 in Chile

Aldo Maldonado Oyarzo, Antoine Faure

187 La Cámara Chilena de la Construcción (CChC) en la configuración del neoliberalismo realmente existente en Chile (1973-1990)

The Chilean Chamber of Construction (CChC) in the configuration of neoliberalism actually existing in Chile (1973-1990)

Rodrigo Muñoz Quiroz

207 Coaliciones Gubernamentales y Estabilidad Presidencial en América Latina (1983-2019)

Governmental Coalitions and Presidential Stability in Latin America (1983-2019)

Marcelo Mella Polanco, Ariel Valdebenito

231 Crisis desarrollista y administración racional en Chile. Discurso modernizador e intervención fabril. 1950-1956

Developmental crisis and rational administration in Chile. Modernization discourse and industrial intervention, 1950-1956

Hernán Venegas Valdebenito, Diego Morales Barrientos



CHILE
QUIERE
INFORMARSE

ARTÍCULOS ARTICLES

Crisis desarrollista y administración racional en Chile. Discurso modernizador e intervención fabril. 1950-1956¹

Developmental crisis and rational administration in Chile. Modernization discourse and industrial intervention, 1950-1956

Hernán Venegas Valdebenito²

Diego Morales Barrientos³

Recibido: 4 de abril de 2025. Aceptado: 28 de mayo de 2025.

Received: April 4, 2025. Approved: May 28, 2025.

RESUMEN

El texto busca reconocer, en los inicios de la década de 1950, los avances de la difusión de los principios de la racionalidad científica del trabajo en Chile, las conexiones con las dinámicas de cooperación norteamericana y las organizaciones que la acogieron en nuestro país, ya sea en el plano de la producción fabril o en el de la discusión teórica. Se reconoce a las instituciones que nacieron específicamente para su implementación, asociadas, por una parte, con organismos del Estado como CORFO, o vinculados a organizaciones empresariales como SOFOFA, que aceptaron colaborar y crearon un espacio para difundir los principios de la administración científica. Se plantea que SERCOTEC e ICARE, en sus respectivos espacios, se constituyeron en una avanzada para la incorporación de dichos principios, e instancias para reforzar, no sin ambivalencias, los postulados de la economía liberal cuestionando la dinámica intervencionista del Estado.

Palabras claves: Trabajo, productividad, cooperación, administración científica.

ABSTRACT

This article examines coalition presidentialism in Latin America between 1983 and 2019, analyzing This text examines how the principles of scientific labor rationality spread in Chile in the early 1950s, their connection to U.S. cooperation, and the institutions that facilitated their adoption in both industrial production and theoretical discussions. It identifies the organizations created specifically to implement these principles—some tied to the state, such as CORFO, and others linked to business associations, such as SOFOFA, which played an active role in promoting them. In this context, SERCOTEC and ICARE played a key role in integrating these approaches, serving as platforms for their diffusion and adaptation. At the same time, their efforts reflected certain ambivalences: while they reinforced the tenets of liberal economics, they also challenged the state intervention model.

Keywords: Labor, productivity, cooperation, scientific management.

1 Artículo desarrollado en el marco del proyecto Fondecyt Regular N°1221840.

2 Doctor en Historia, Universidad de Huelva, España. Correo electrónico: hernan.venegas@usach.cl

3 Doctor en Historia, Universidad de Santiago de Chile, Santiago, Chile. Correo electrónico: diego.morales@usach.cl

Introducción

Hacia mediados del siglo XX, el proyecto industrializador que se había potenciado como respuesta a la grave crisis de la economía chilena de vertiente exportadora, entró en una etapa de estancamiento y, por lo mismo, de revisión. Si bien es cierto que el parque industrial de Chile se había modificado en diversas áreas, en poco más de una década, las actividades productivas se resintieron severamente, tal como deslizaron algunas estadísticas acerca de la producción elaboradas por gremios empresariales como la Sociedad de Fomento Fabril, dirigida a la sazón por Walter Müller.

Las dificultades para la industria local parecieron venir -en la perspectiva empresarial- desde variables muy diversas, pero, de alguna manera, se complejizan si se las evalúa en conjunto, considerando que muchas de ellas tenían una connotación más bien política que económica. Para algunos observadores, por ejemplo, la intervención estatal fue considerada excesiva, si se toman en cuenta las decisiones gubernamentales en la fase final del último de los gobiernos radicales, y, sobre todo, en los primeros años del de Ibáñez, en la que ha sido considerada la fase populista de su administración (Correa, 2005; Ortega, 2015; Valdivia et al., 2023). Muchas de estas medidas corresponden a intervenciones administrativas que reflejan una mayor mediación estatal en materia económica entre las que, sin duda, resaltan los mecanismos de control de precios, la fijación de cuotas de importación, la reglamentación pormenorizada respecto de la disponibilidad de divisas, la intervención en el plano de las asignaciones sociales y en la fijación de sueldos y salarios.

La elaboración intelectual más compleja, para dar cuenta del deterioro del desempeño industrial vino de la evaluación que los empresarios y cuadros ingenieriles y técnicos hicieron del desenvolvimiento de la actividad industrial. Las principales aprensiones apuntaron directamente a los niveles de *productividad* alcanzados por las iniciativas empresariales. Una discusión central en los análisis de la producción fabril desde los inicios de la revolución industrial y que tuvo en clásicos como Adam Smith, Andrew Ure, Charles Babbage, exponentes originarios, y en aquellos no tan clásicos, como el propio Frederick Taylor que, en el inicio del siglo XX, recuperaron el concepto al momento de repensar, en el plano práctico, una nueva forma de administración del trabajo industrial (Díez, 2014). Como entonces, el concepto de *productividad* se convirtió en la pieza fundamental del debate y en la piedra angular que guió los cambios en la gestión interna de las compañías en la década de 1950, no solo en Chile, sino en otras esferas industriales del continente (Brasil, Argentina, Colombia) (Weinstein, 1990; Simonassi, 2020). Una suerte de reappropriación de las propuestas tayloristas de principios de siglo, del que algunas investigaciones refieren como neotaylorismo (Farnsworth-Alvear, 2000) y que bajo el rótulo de *Administración Racional* se tomó la agenda de las instituciones estatales que, como la Corporación de Fomento de la Producción (CORFO), crearon servicios específicos para atender la modernización de la gestión empresarial.

Esta agenda también se convirtió en pieza central en el debate de las organizaciones empresariales que como la Sociedad de Fomento Fabril (SOFOFA) contribuyeron, quizás tardíamente, a la generación de iniciativas que en el estilo del Instituto Chileno de Administración Racional de Empresas (ICARE) hicieron suyas. Por una parte, la defensa y difusión de los principios de una economía política liberal -tanto en su esfera más filosófica como en aquella de carácter economicista, tal como se

ilustró al advertir las diferencias entre F. Hayek y M. Friedman (Plehwe, Slobodiam y Mirowski, 2023, p. 80)-. Por otra parte, se dedicó una atención preferente de lo que consideraban los supuestos básicos para el mejoramiento sustantivo de los niveles de producción y productividad, inspirados evidentemente en una nueva racionalidad empresarial tal como su propia denominación lo señalaba.

Naturalmente, estas son instancias que responden a la coyuntura crítica por la que atravesaba la economía chilena, pero, al mismo tiempo, a la maduración de ideas relativas a la administración racional que, en el plano internacional, se puede rastrear a lo menos desde la década de 1920 (Plehwe, Slobodiam y Mirowski, 2023). En los hechos se había creado tempranamente un Comité Internacional de Organización Científica, más reconocido por su sigla CIOS, cuya preocupación fundamental era “la racionalización, la administración científica y la productividad” (Sheehan, 2023). Vinculada con las Naciones Unidas y, por su intermedio con la UNESCO, mantuvo una abierta comunicación con la OIT. Dicho Comité realizó nueve reuniones internacionales desde 1924, y trasladó su actividad a Sudamérica, al organizar la décima Conferencia en Brasil (1954)⁴. La reunión de São Paulo contó con la participación de apoderados de 22 países, mientras que Chile estuvo representado por directivos de ICARE, una de las primeras participaciones de dicho Instituto en el ámbito internacional.

En un plano más global, en la esfera de la política internacional, debe considerarse la política de cooperación que EEUU reforzó, desde el fin de la Segunda Guerra Mundial. Una cruzada anti-comunista a través de planes de ayuda y de colaboración técnica que el Departamento de Estado y otras instituciones promovieron para el subcontinente sudamericano y para otras partes del mundo, por ejemplo, el Instituto de Asuntos Interamericanos (IAI) y las iniciativas del Presidente Harry Truman para la cooperación económica con los “pueblos libres”. Especialmente el programa conocido como Punto IV, que debía entenderse más como una propuesta de cooperación técnica o hasta cultural más que de naturaleza económica a diferencia de lo que había ocurrido con el Plan Marshall (Industria N°5, 1954, p. 272). Una parte importante de la literatura se hace parte de la idea de que en general, detrás de la generosidad norteamericana descansaban intereses de naturaleza política e ideológica al tiempo que estrategias para avanzar en el afianzamiento de una economía capitalista de corte liberal deseosa de alcanzar equilibrios internacionales bajo la conducción de EEUU., como un paliativo al avance del comunismo (Macekura, 2013; Lathan, 2000). Así entonces, en general estos esfuerzos estaban orientados por la lucha anticomunista, pero también se levantaban como una estrategia frente a las iniciativas de nacionalismo económico que había encontrado su espacio de manera más patente desde la década de 1930 como resultado de la grave crisis económica internacional, y que para el caso de Chile habían encontrado cobijo en la CORFO, sin duda una amenaza para la libre competencia a la que Estados Unidos apostaba. La política sustitutiva, las iniciativas cepalianas y, más adelante, los argumentos enarbolados por la teoría de

4 Aunque no es materia específica de este trabajo, la genealogía del interés de los industriales y organismos estatales por la racionalización del trabajo se puede pesquisar sin mayores problemas en la década de 1920 a través *Boletín de la Sociedad de Fomento Fabril*. En sus páginas no solo se comentó el Taylorismo y las innovadoras políticas de gestión del Fordismo, también se discutió la importancia de participar en las reuniones del CIOS, sobre todo en los aciagos meses de 1930 y 1931. Una huella sistemática de estas discusiones al interior de la SOFOFA se encuentra en una presentación del Presidente del Instituto de Crédito Industrial, bajo el título “La racionalización de la producción” en 1931 (*Boletín* N°6, p. 412). El Interés de la SOFAFA sobre reuniones de la CIOS en 1934 (*Industria* N°9, p. 520) y sobre la adquisición de sus publicaciones en 1931 (*Industria* N°11, p. 681) y 1936 (*Industria* N°5, p. 302).

la dependencia podrían interpretarse desde esa perspectiva, como escollos para las expectativas de la economía norteamericana (O'Brien, 2007, p. 181).

Desde una arista más intelectual, las políticas de intervención norteamericana en la región encontraban sustento en la teoría de la modernización que se habían originado también en la década de 1930, como una forma de superar la crisis pero que, al mismo tiempo, anhelaba colocar la cultura y política norteamericana como modelo a seguir por las naciones atrasadas (O'Brien, 2007, cap. IV; García, 2015). Si bien la mayor síntesis de esta propuesta se publicó en los años sesenta con el trabajo de W.W. Rostow, estas miradas elaboradas desde Estados Unidos alimentaron muchos de los programas de intervención en la región con varios años de antelación (Rostow, 1961). Un mayor grado de desarrollo redundaría, desde el punto de vista norteamericano, casi milagrosamente en disminuir los motivos de conflicto social y una mayor integración de las sociedades latinoamericanas y con ello se dispondría de un eficiente antídoto no solo frente a la expansión comunista sino también conjurar el peligro del nacionalismo económico que se ofrecía como barrera a las prácticas de libre empresa (Macekura, 2013). Es evidente que esa amenaza se exacerbó desde 1959 en que dejó de ser una preocupación y se convirtió en un hecho real y traumatizante, a raíz del triunfo rebelde de fines de 1958 en Cuba.

Justamente para prevenir situaciones como esta, se alzaba el concepto casi mágico asociado al crecimiento económico y a los mejores resultados de la gestión empresarial

De acuerdo con las ideas estadounidenses sobre las maravillas de la productividad, los teóricos de la modernización afirmaron que la riqueza generada por su versión del desarrollo se filtraría a través de las capas de la sociedad y haría innecesaria la redistribución del poder económico o político mediante revoluciones (O'Brian, 2007, p.187 [traducción propia]).

Estas ideas también tuvieron un correlato en Chile, específicamente en el discurso de algunos destacados dirigentes empresariales conectados con la CORFO y luego en instituciones privadas como ICARE, para quienes la modernización de las empresas se plasmaría en un esfuerzo democratizador de los beneficios del crecimiento económico, en la distribución y en la integración armónica de los distintos actores. Esta fue, por lo menos, una de las líneas discursivas más novedosas que se pueden pesquisar en *Empresa*, revista publicada desde 1956 por ICARE, epicentro donde Raúl Sáez y otros ejecutivos plantearon la promoción y fortalecimiento de la empresa privada como método para salir de la crisis económica (*Empresa* N°13, 1957, p. 9).

Además esto encajaba con el argumento central de que la única forma de alcanzar un mejor bienestar de la población se lograba a través del crecimiento económico, colocando el acento en esta premisa y no en la distribución. Una premisa muy cara a las elites empresariales de entonces, al igual como se esgrime en el presente.

El argumento, no obstante ser simple y planteado casi mecánicamente, se convirtió en un importante estímulo para orientar a estos países hacia el sector "correcto" de las alianzas políticas. Esto era posible por la presencia en el país de sectores económicos poderosos, -que para media-

dos de siglo habían colonizado buena parte de los organismos estatales o paraestatales en que se tomaban decisiones no solo económicas, sino que también políticas y de naturaleza social⁵- interesados en mejorar su propio desempeño económico. La SOFOFA se había creado a fines del siglo XIX, y hacia la década del cincuenta se encargaba de fortalecer la idea de que el empresariado era uno de los sectores más importantes a considerar para la definición de políticas públicas en materia económica y en otros ámbitos de la realidad nacional, relevando la figura del empresario como figura gravitante. Esta fue, sin duda, la puesta en escena que impulsó la candidatura presidencial de Jorge Alessandri hacia 1955 y 1956 (Correa, 2005, cap. V).

A partir del primer lustro de la década del cincuenta se produjo la concordancia de un programa de cooperación técnica que involucró a la CORFO, a través del Servicio de Cooperación Técnica (SERCOTEC), en un intenso proceso de intervención en industrias chilenas en que se ensayaron importantes transformaciones en la gestión empresarial. Adicionalmente, en todos los espacios en que ello sucedió, también se abrió la posibilidad de pavimentar el camino para discusiones más profundas ligadas a la idea de la modernización y la racionalidad científica. Es justamente lo que ocurre en el contexto chileno, en el ámbito que aún se consideraba como la mejor palanca para el desarrollo: el sector industrial. Espacio que, sin embargo, estaba siendo amagado por sus propios desaciertos, pero también por cuestiones que tenían que ver con la debilidad de las escalas productivas, la naturaleza inestable del periodo de posguerra y la vieja discordancia que se activó entre quienes preferían una estrategia liberal a ultranza o aquellos que definitivamente apostaban por una participación estatal.

Lo que se sostiene como hipótesis es que a fines de la década de 1940 confluyeron los intereses norteamericanos para la región, las necesidades y temores de agentes locales frente a un ciclo de crisis económica y la difusión de la teoría y práctica de la Administración Científica, para iniciar el vuelco en profundidad hacia un nuevo ciclo de gestión empresarial, incluyendo, por cierto, las modificaciones en la gestión del trabajo. Para entender a cabalidad las transformaciones en la actividad industrial y sus efectos colaterales (la mayor conflictividad laboral de los años 50, por ejemplo) se deben abordar aspectos tales como el diagnóstico que realizaron las cúpulas empresariales de mediados de siglo, la forma cómo incidió la política de modernización norteamericana respecto del continente, y, particularmente, de los sectores industriales. Finalmente se hace necesario indagar en cuáles fueron los caminos y estrategias que asumieron organizaciones como la CORFO en el sector público y la SOFOFA como representación empresarial y les hizo abrazar casi sin restricciones las propuestas de la administración racional, no obstante, las enormes diferencias existentes en el conjunto de lo que se puede llamar universo empresarial chileno, tal como los esbozó recientemente un autor (Fernández, 2018).

5 Ámbitos de intervención de la SOFOFA, de acuerdo a Walter Müller: "Tiene miembros nuestra Sociedad en el Consejo del Banco Central, de la Caja Nacional de Ahorros, del Instituto de Crédito Industrial, del Consejo Nacional de Comercio Exterior, de la Caja de la Habitación, del Consejo Nacional de Economía, de Establecimiento de nuevas Industrias, de la Corporación de Fomento de la Producción; en las Comisiones de Tratados Internacionales, Mixta Central y Provincial de Sueldos; de Tarifas de Cabotaje, Interamericana de Arbitraje Comercial; de Inmigración, de Establecimientos Industriales y Comerciales de las principales Municipalidades de la República, en la Junta de Vigilancia de las Fábricas del Ejército, en la Junta General de Aduanas y, así, en todas aquellas reparticiones y organismos que, de un modo u otro, se relacionan con la economía general". *Industria*, X, 1949 p. 659.

El texto se organiza en torno a dos aspectos del fenómeno modernizador de la gestión industrial de mediados del siglo XX. El primer apartado contextualiza la situación del sector industrial a mediados de siglo, fundamentalmente a través del reconocimiento de algunos de sus componentes, las dificultades experimentadas y los diagnósticos empresariales respecto de las mismas. Propuestas que además trasuntaron las contradicciones entre las aspiraciones liberales del gremio y una necesidad de protección estatal selectiva. Todo ello en el contexto de una crisis que marcó la coyuntura en las medianías del siglo XX. Un segundo segmento aborda las dinámicas de los organismos encargados de encausar la puesta en práctica de la nueva racionalización empresarial, y el rastreo del origen de la iniciativa, incluyendo sus conexiones con la política de cooperación norteamericana.

Finalmente, se ofrecen algunas conclusiones respecto a la forma cómo la racionalidad científica, entendida como un cambio significativo en los conceptos que justificaban una nueva organización de la producción para conseguir aumentos significativos de productividad total, trató de imponerse como forma predominante de gestión empresarial. Se trata, sin más, de los prolegómenos de lo que se ha denominado la revolución monetarista en Chile, un proyecto que en nuestra perspectiva se habría iniciado con anterioridad a los acuerdos de cooperación universitaria tal como se ha argumentado habitualmente (Correa, 2005) en la medida que algunas empresas importantes del país iniciaron proyectos de racionalización en vista de conseguir mayor eficiencia en sus procesos, experiencias perceptibles al menos desde 1952 y 1953.

Para llevar adelante la investigación se han revisado publicaciones empresariales y técnicas tales como *Industria* (SOFOFA), *Productividad* (SERCOTEC) y *Empresa* (ICARE). Al mismo tiempo, documentos específicos de algunas de las compañías comprometidas con la intervención de SERCOTEC en su administración. Como complemento se revisaron diarios de circulación nacional en años específicos (1953-1958), como *El Mercurio* y *La Nación*, interesados por las transformaciones económicas y de sus paradigmas inspiradores. Se ha buscado reconocer el discurso norteamericano de cooperación y su recepción por parte de organizaciones empresariales, autoridades públicas y cuadros ingenieriles dedicados a la administración de las empresas.

La industria en Chile, sus dificultades y el diagnóstico empresarial

Iniciado el segundo lustro de la década del cuarenta la evaluación del desempeño de la economía chilena y especialmente el sector empresarial era bastante contradictorio. Por una parte, las cifras de producción dejaban constancia de un comportamiento halagüeño, toda vez que los volúmenes de producción no habían dejado de crecer, en algunas áreas industriales. Por otra parte, la matriz productiva se había diversificado durante el período en que la conflagración mundial había detenido el flujo de productos elaborados hacia el país. Desde la década de 1930 se habían consolidado algunos rubros claves como la producción de cemento, papel, bebidas, calzado y otros, mientras que la industria textil creció también a saltos significativos, sobre todo cuando grandes fábricas se instalaron en el país, como la algodonera Yarur. Parte de ese éxito estuvo fundado en los esfuerzos empresariales que aprovecharon las ventajas de las restricciones del comercio internacional, las garantías estatales, a partir de la acción de la CORFO, y la capacidad de atraer trabajadores que transitaban desde esferas de menor especialización hacia un trabajo

industrial, tránsito tortuoso que combinó escasos niveles de calificación con la necesidad de inserción en un área de trabajo especializado y tecnologizado (Morales, 2020).

El avance a lo largo de las primeras décadas del siglo XX fue lento pero permanente, así de los 5.722 establecimientos industriales consignados en 1910 (Álvarez, 1936, p.188) se pasó a 8.467, en 1928 (Censo Industrial de la República de Chile, 1928). El salto en contratación de personal fue significativo, pues de 73.425 personas ocupadas al término de la primera década, se alcanzó a 229.743 en la siguiente. Si bien el mayor número de empresas estaba constituido por pequeños talleres, también se habían creado importantes compañías que ayudaron a diversificar la producción y a desarrollar un efecto demostrativo para el conjunto fabril. Se crearon empresas metalúrgicas, de bebidas y alimentos, productoras de cemento y papel, que estaban en un importante proceso de expansión antes de cumplirse la tercera década del siglo.

Los efectos de la grave crisis de fines de década provocaron serios estragos en la actividad económica nacional (Pérez, 2024), sin embargo, muchas de las compañías creadas con antelación a esa ruptura económica, y que lograron superar la borrasca, se recuperaron y siguieron creciendo aun en un marco de contracción económica, lo que facilitó su expansión en el mercado nacional (Ortega et al., 1989; Palma, 1984).

La creación de CORFO vino a inaugurar una estrategia consciente de promoción de la actividad industrial lo que en el corto plazo produjo frutos sustantivos derivados de la intervención estatal y el interés empresarial por desarrollar actividades clave en materia industrial⁶. Sin considerar los planes específicos impulsados en materia energética, infraestructura y transportes o la producción de acero, la actividad de la Corporación potenció la sustitución de importaciones en el sector metalúrgico y textil y otros rubros asociados. Aunque fue la propia Corporación en adelantarse a reconocer el debate sostenido entre quienes, por una parte, denunciaron los efectos distorsionadores de la ayuda estatal y el fortalecimiento de desviaciones monopólicas, y aquellos que resaltaron las bondades de la intervención del ente público y sus efectos en la expansión de la producción y el empleo industrial, esta no tuvo capacidad para mitigar los problemas sistémicos que abonaron la crisis ante un nuevo ciclo de la economía internacional después de 1952, en parte porque el origen mismo de los problemas escapaban a sus análisis más técnicos que políticos (CORFO, 1962, p.174).

El esfuerzo industrial promovió la diversificación de la producción manufacturera, mientras que la ocupación en el sector industrial experimentó un crecimiento importante. De acuerdo con un informe elaborado por CORFO, a un 3,6 % de crecimiento anual en el periodo 1940-1952 (CORFO, 1962, p.180). Fueron los rubros textiles, alimentos, calzado y vestuario y el metalúrgico los que mostraron los más altos porcentajes en el nivel de empleo. Se trató, además, de una actividad que tendió a focalizarse en la capital y en algunas provincias como las de Valparaíso y Concepción.

Con todo, la industria fue un sector importante de la formación del producto interno, superando, en el quinquenio 1955-1959, a las demás actividades económicas, con un 21,4% (CORFO, 1962, p.184). El cambio en su importancia relativa se tradujo en otros efectos, por una parte, una mayor considera-

6 Ley N°6.334 de 1° de abril de 1939.

ción de las autoridades en la definición de políticas públicas, especialmente aquellas de naturaleza económica que buscaron potenciar al sector, y por otra, el fortalecimiento de una cierta conciencia del predominio alcanzado por los gremios empresariales que como SOFOFA representaban a los nuevos y viejos empresarios. Organismos en los que alcanzaron notoriedad cuadros dirigenciales cercanos a las grandes compañías que además tuvieron posturas políticas decididamente de derecha, e interpellaron directamente y sin ambages a los poderes públicos (López, 2017; López y Ortega, 2018).

2.1 Situación de la actividad industrial a comienzos de los años 50

En 1952, la población ocupada en el sector industrial alcanzó la cifra de 414.758 personas, es decir un 19,2% de la población activa (Censo de la República de Chile, 1952). Si bien esa es una cifra relevante se relativiza al considerar que, en el segundo lustro de la década del 50, la CORFO señalaba que solo el 51% del empleo manufacturero laboraba en establecimientos que ocupaban más de cinco trabajadores/as, con lo que la industria artesanal y casera seguía jugando un papel de primer orden, resaltando en ella el rubro de vestuario y calzado (CORFO, 1962, p.188). El mismo informe, consignaba que las industrias grandes (que ocupaban más de 200 trabajadores y trabajadoras en el año 1957) sólo alcanzaban al número de 177 empresas, las que empleaban a un 45% del conjunto de los trabajadores manufactureros. Es decir, Chile vivía una compleja concentración de la actividad fabril que en algunos casos significaba que una o dos grandes empresas controlaban su rubro dentro del mercado interno (como sucedía con la producción de papel, cemento y acero), con una afectación importante de las posibilidades de competencia, aunque dichos empresarios se declarasen promotores de una economía competitiva. También existió un significativo número de industrias intermedias (1.715 unidades) en rubros diversos, pero entre los que destaca sin dudas el sector textil, que ocupaba cerca de 38 mil trabajadores y trabajadoras.

Estas distorsiones tuvieron su correlato en el plano del aporte a la producción nacional, la concentración de capital, así como diferencias sustantivas en la estructura de costos y la organización legal de las compañías. A partir de estos rasgos, es comprensible que hacia mediados de siglo las dificultades de las empresas industriales para seguir creciendo, se hicieran más críticas. No solo hubo que enfrentar problemas derivados de la composición del mercado, sino que distorsiones creadas por algunas políticas financieras (Casanova, 2021), los recurrentes problemas para asegurar el abastecimiento de energía eléctrica, la competencia externa, los problemas inflacionarios y las dificultades para conseguir fuerza de trabajo apropiada con la cual sortear los complejos problemas de productividad, todo lo cual fue minuciosamente examinado en el principal órgano de discusión del empresariado, su revista *Industria*. En enero de 1952, un editorial publicaba lo que era una mezcla de acusación en contra de las autoridades gubernamentales y diagnóstico particular de lo que sucedía con la manufactura:

“En Chile, por el contrario, la industria fabril, entre otros males, debe afrontar la continua y creciente demanda de alzas de salarios y sueldos, la pesada carga de la previsión social, la incertidumbre en que se mantiene ante la política de cambios monetarios inestables, la injusta política tributaria, los altos intereses del crédito y la falta de un sistema crediticio que involucre un verdadero fomento a las actividades

productoras, el continuo aumento del precio de las materias primas y la dificultad para obtenerlos oportunamente. Todas estas causas influyen notoriamente en el acelerado proceso inflacionista que destruye el poder adquisitivo del industrial, a tal extremo que su descapitalización significará, a corto plazo, el aniquilamiento de una gran cantidad de ellos. ¿Es posible que la industria del país siga afrontando estoicamente su descapitalización y su ruina sin que su serena voz de alerta haga meditar seriamente a los hombres encargados de la dirección y futuro del país?” (Industria N°2, 1952, p.83).

Una de las oportunidades clave para hacerse cargo del diagnóstico de la situación económica se produjo con ocasión de la celebración de la Convención Nacional de la Industria, realizada en junio de 1953⁷. En ella, la preocupación central era discutir “los rumbos que el gobierno imprime a su política económica”, una abierta crítica a la administración ibañista. La preparación y desarrollo de la Convención tuvo una amplia cobertura en los medios de prensa, sobre todo en aquellos que mantenían cercanía con la actividad privada, como lo fue *El Mercurio*. No solo se convocó a los empresarios través de sus páginas, sino que se detalló su composición, los temas abordados y finalmente las conclusiones del evento (véase: *El Mercurio*, 12 y 16 de junio de 1953). En la Convención se condensaron una serie de propuestas y posturas que la SOFOFA y los gremios asociados venían esbozando a lo largo de los últimos años, especialmente después de las medidas tomadas por la administración de Ibáñez (López, 2017).

Lo que hizo esta reunión fue sistematizar puntos de vista que se venían expresando por años, para lo cual encargó a algunos de sus connotados miembros la relatoría de los problemas que se consideraban clave. Algunos de los aspectos centrales giraron en torno a dinámicas de la industria relacionados con la intervención estatal, centrándose en problemas tributarios, gasto público y su intervencionismo económico. Por ejemplo, en temas tan sensibles para el sector privado como era la fijación de precios y una contravención central a la idea de un mercado orientado por las señales entregadas por ese indicador. Respecto al primer aspecto se alegaba acerca de lo que consideraban falta de armonía del sistema tributario y su lógica subyacente que, según la entidad gremial, estaba encaminada más bien a “aumentar los ingresos fiscales”, que a un propósito de estimular el siempre dificultoso crecimiento industrial. Lógicamente los industriales concluyeron que lo que debían exigir era una reducción de las cargas fiscales como una forma de estimular el crecimiento, vía aumento de la inversión. En esa misma dirección se fustigaba lo que se consideraba un exagerado gasto público, cuyo más pernicioso efecto, de acuerdo al análisis empresarial, eran el incremento estratosférico de los déficits fiscales y su compañera de ruta, una inflación que amenazaba con hacerse incontrolable. Una alteración por la que el desempeño económico del equipo gubernamental había sido puesto en entredicho, y frente a la cual Ibáñez se comprometió a abordarla, especialmente cuando aquella daba claros signos de agudización⁸. El financiamiento

7 Instancias como estas se habían realizado en un par de oportunidades previamente, primero en 1934 y una década después, destacando los diagnósticos realizados respecto de la industria propiamente tal y del desenvolvimiento de la economía en términos más generales.

8 En el *Mercurio* de Santiago, por ejemplo, se publicó la exposición del Presidente de la República desde el salón rojo de La Moneda donde aseguró “ser inflexibles en la lucha contra la inflación” como su “política económica del gobierno”, dando cuenta de un paquete de medidas para contener el problema (3 de julio de 1953, p.1).

inorgánico del gasto público coronaba la secuencia de críticas en ese sentido (Cavarozzi, 2017; Rodríguez, 2018; Casanova, 2021). Sin embargo, lo que más preocupaba al órgano de representación empresarial era la competencia estatal en algunas áreas productivas, por lo que preconizaba el liberalismo económico reduciendo su acción en el plano de la fijación de precios.⁹ *El Mercurio*, era crítico del plan de contención propuesto desde el gobierno, cuestión que, según sus detractores, tenía que ver con un principio más bien central:

“los técnicos en materias económicas estiman unánimemente que no puede haber ataque efectivo a la inflación, si el Gobierno no da pruebas de moderar sus gastos, de no hacer más demandas a la economía nacional; en una palabra, si no contribuye al ahorro de recursos y da el ejemplo a la ciudadanía” (*El Mercurio*, 14 de julio de 1953, p.3).

Política que se hacía más irracional, de acuerdo al gremio, por el hecho de que esta potestad radicaba en entidades públicas diversas, lo que además la hacía poco clara y en algún sentido arbitraria. Esto llevó a la entidad a

“Manifestar que el régimen económico de libertad de precios de los productos de libre competencia es el más justo y el más conveniente para el consumidor, y que, como consecuencia de ello, el Estado no debe intervenir en los precios de dichos productos o bienes” (*Industria* N°6, 1953, p.494).

Llama la atención, a renglón seguido, que en la reunión gremial se reclamase que la selectividad debía operar en los criterios estatales, al momento de definir tarifas en las prestaciones de servicio que el Estado estaba en condiciones de otorgar. Por ejemplo, en ámbitos tales como transporte de ferrocarriles o de los combustibles, favoreciendo derechamente al segmento industrial, desprendiéndose un claro pragmatismo de las organizaciones empresariales y, por supuesto, manifiestamente contradictorio, respecto de sus reclamaciones contra las intervenciones estatales.

El diagnóstico emanado de la Convención también se detuvo en discutir las complejas relaciones establecidas entre el sector industrial y los trabajadores. La presentación estuvo a cargo de Domingo Arteaga, dirigente llamado a ocupar puestos importantes en las principales entidades empresariales del país durante las décadas de 1950 y 1960 (López y Ortega, 2018). A juicio del relator, los temas más complejos estaban ubicados dentro de las empresas, específicamente en las relaciones entre las compañías y su personal, tensionadas además por las directrices que habían surgido desde la administración del Estado. Cuestiones como el establecimiento de salarios mínimos, asignaciones familiares, aprobación de un sistema legal de indemnización por años de servicio a cargo de las empresas o las iniciativas orientadas a promover la inamovilidad de los dirigentes sindicales en sus cargos, ocuparon

9 Aunque no todos los incumbentes estaban de acuerdo en los límites de la participación estatal. Los había desde quienes negaban toda acción del ente público, hasta otros como el presidente del Partido Liberal, Hugo Zepeda, que llegaron a afirmar que: “el liberalismo tiene una concepción amplia del papel del Estado. Muy lejos de la idea liberal repudiar la intervención del Estado por principio y pretender que éste haga las veces de un gendarme dentro de la sociedad. El Estado debe coordinar los recursos económicos según nuestro programa, para su mejor aprovechamiento en beneficio de la colectividad toda, sin necesidad de desplazar la iniciativa privada”. (*El Mercurio*, 21 de julio de 1953. p.3.).

un puesto central en la desaprobación de los dirigentes empresariales, más todavía cuando paralelamente se propuso un proyecto que penalizaba el delito económico (El Mercurio, 8 de agosto de 1953, p.22). Una serie de exigencias, que, de acuerdo con los industriales, no se concedían con los logros productivos de sus trabajadores, muy por debajo de la media alcanzada en países de referencia.

Por lo mismo, los conflictos en esa materia no eran menores, expresados en demandas exageradas, según el dirigente. Advertían, además, acerca de supuestas intervenciones políticas incluso desde el propio aparato administrativo, en este caso ejemplificadas en la conducta de funcionarios de la Dirección del Trabajo, y las propias organizaciones de trabajadores, a las que se consideraba politizadas. Quizás la relación más compleja es la que no llegó a buen puerto, entre el ministro de economía, Rafael Tarud y los empresarios. Aquel, en ocasión de su intervención en la propia Convención

“Tuvo frases encaminadas a dar consistencia a la manida expresión de ‘derecha económica’ definiéndola en términos que no corresponden a una auténtica realidad.

Forman parte de ese sector privilegiado –dijo el Ministro– los que han satisfecho sus ansias de lucro y que han acumulado un gran potencial económico y suelen ser arrastrados para mantener ese predominio a invadir el campo de la política” (El Mercurio, 24 de junio de 1953, p.19).

En un plano diferente, la comisión proponía indagar en la fórmula para acercar a los trabajadores a las empresas, recuperando la vieja idea de estimular la participación en las utilidades de las compañías por parte de sus asociados “con el fin de promover una mayor cooperación entre Capital y Trabajo y obtener mayor *productividad*, lo que beneficia a la empresa entera” (Industria N°6, 1953, p.499). Esto es interesante pues se invoca un concepto que será recurrente en los discursos y decisiones que empezaron a utilizarse en el mundo empresarial en Chile y, en la misma época, en Argentina donde el empresariado también se ocupó de la productividad como medida para resolver el problema económico en el inicio de la década (Simonassi, 2020). A propósito de ello, discutieron sobre “poner en práctica métodos selectivos y orientadores científicos, tanto para la adición de su personal como para su distribución en la empresa”, una demostración palpable de que la propuesta de racionalidad científica había franqueado las puertas de las compañías (Industria N°6, 1953, p.500).

Finalizaba esta síntesis de recriminaciones relacionadas con el accionar estatal y los gobiernos de turnos con las deficientes políticas antiinflacionarias. Al igual que en otras ocasiones, los analistas insistían que los mecanismos de redistribución de ingresos ensayados por los gobiernos de turno rayaban en la demagogia y en un sentido más amplio en conductas irresponsables, agravando el problema en lugar de apuntar a soluciones adecuadas (El Mercurio, 8 de agosto de 1953, p.3). Una contradicción con lo que consideraban la única posibilidad de resolver el problema de la pobreza, esto es con más trabajo derivado del crecimiento económico

“Los aumentos excesivos de jornales, sueldos, regalías y leyes sociales tienen por base el justo anhelo de las masas de mejorar sus niveles de vida, pero que este anhelo, por la demagogia y debilidad de nuestros gobiernos, ha sido realizado en exceso sobre la

capacidad económica del país, y ha tenido como consecuencia un desigual tratamiento para el capital y para el trabajo, ya que el capital ha debido sufrir todo el impacto de la inflación y el trabajo ha tenido una defensa eficaz con los generosos reajustes” (Industria N°6, 1953, p. 501).

Así las cosas, la inflación era vista como la más dolorosa sangría para las pretensiones de crecimiento económico del sector empresarial, que de paso estaba en pleno proceso de reconocerse como un sector protagonista en la conducción del país al considerar que, en función de sus aportes a la economía y su dinamismo social, estaban llamados a intervenir en las decisiones que orientaban las políticas públicas a todo nivel. No es desconocido que, desde al menos un par de décadas, miembros de las SOFOFA, ocupaban posiciones influyentes no solo en los directorios de instituciones ubicadas estrictamente en el ámbito económico, como la CORFO, sino que, al mismo tiempo, en universidades, Cajas e Institutos de Fomento, Instituciones de carácter social, entre otros espacios decisionales

“el efecto fundamental de la inflación sobre la industria es una grave descapitalización, a causa de que los bienes de las empresas no pueden crecer en la debida proporción inversa a la desvalorización monetaria” (Industria N°6, 1953, p.501).

En el ámbito crediticio, junto con abogar por medidas de corrección de las desviaciones inflacionarias, los empresarios congregados en la Convención reclamaban del, próximo a inaugurarse, Banco del Estado una actividad que fuera en decidido apoyo de los empresarios del sector, rememorando para ello las orientaciones desarrolladas por el Instituto de Crédito Industrial, una de las entidades que dieron origen al banco estatal. Se exigía entonces la ampliación de sus operaciones en beneficio sectorial, lo que a diferencia de otro tipo de intervenciones no solo no era resistida, sino que más bien animada, trasluciéndose una de las numerosas muestras de doble estándar manifestadas por la entidad gremial.

En materia de producción industrial, en último término, la asociación empresarial era partidaria de la normalización, es decir la instauración de una serie de medidas tendientes a la regularización de la producción, ajustar los tipos de bienes que se colocarían a disposición en el mercado y una suerte de asimilación de las necesidades de cada sector productivo, en términos de sus demandas y formas de solucionarlas. En esto estaba, además, la sombra de la capacitación de los propios trabajadores, quizás el punto más débil en la apreciación empresarial (Morales y Venegas, Inédito; 2025). Estas ideas se fundaban en la convicción de “la utilidad que reporta la disminución del número de tipos de artículos semejantes, al permitir aumentar la producción, reducir las existencias y mejorar la calidad de los artículos”. Todo esto debía fundarse en la aplicación de una mayor investigación tecnológica y en el asesoramiento por entidades idóneas para tales fines como quedaba representado en el Instituto de Investigaciones Tecnológicas (INDETECNOR) y en la asistencia del recién creado Servicio de Cooperación Técnica (SERCOTEC). Medida reforzada, casi una década después, por la creación del Instituto Nacional de Capacitación (INACAP), propiciado por el Servicio, en miras la capacitación de los trabajadores “para los efectos de obtener su asistencia en

la aplicación de los modernos métodos de organización, funcionamiento y producción”. Este último aspecto es central en la mirada a largo plazo elaborada por las organizaciones empresariales, puesto que una de las principales falencias del universo de la producción industrial se visualizaba a nivel de la organización de la actividad y en la formación y gestión de personal

“Queremos que en el propio seno de la producción, sobre la base de un conocimiento profundo de las realidades, se forme y desarrolle una ‘élite’ de hombres capacitados para expandir y dirigir nuestras fuerzas industriales” (El Mercurio, 12 de junio de 1953, p.23).

Este era un problema que exigía la intervención no solo de las autoridades e instituciones públicas, sino que también debía ser el propio gremio empresarial quien debía aportar soluciones, recursos y orientaciones técnicas. Uno de los acuerdos que se propuso, entonces fue “recomendar encarecidamente a los industriales su preocupación personal, tanto en la formación y perfeccionamiento de sus colaboradores en el trabajo, como en la aplicación de métodos científicos en la administración de empresas”, una vez más la impronta de la Administración Científica iluminaba las discusiones empresariales (Industria N°6, 1953, p.511). Para ello, las recomendaciones no solo apuntaban al impulso que debía darse a la educación técnica y profesional en todos sus niveles; la atención a la demanda de perfeccionamiento de los propios trabajadores y el aprovechamiento decidido de la asistencia ofertada por SERCOTEC (El Mercurio, 22 de junio de 1953, p.31), sino también y de una manera más global “participar en el organismo que, con el nombre de Instituto Chileno de Administración Racional de Empresas, se está formando con el objeto de difundir entre los industriales los principios y métodos de la administración científica de las industrias” (Industria N°6, 1953, p.511). Esto último fue un mandato que anticipó en varios años el largo camino que llevó a la neoliberalización de la economía chilena, aun antes de la recalada de los especialistas de Chicago en la economía nacional.

3. La administración racional en Chile

El punto de partida para una propuesta más integral en torno a los acuerdos de cooperación técnica parecen ser las comunicaciones sostenidas por el Ministerio de Relaciones Exteriores y representantes norteamericanos, a través de su embajada en Santiago. A principios de agosto de 1951, el directorio de la SOFOFA se daba por enterada del interés norteamericano por apoyar un nuevo impulso de la industrialización nacional, concretamente bajo la fórmula de la creación de un Servicio Técnico de Asistencia Industrial. El directorio del gremio decidió involucrarse en la iniciativa, llegando a acuerdos con la Corporación de Fomento para llevar adelante el proyecto (Industria N°9, 1951, p.522). La ratificación –a mediados del año 1952– del acuerdo de cooperación firmado por la CORFO en representación del gobierno de Chile y el Instituto de Asuntos Interamericanos del gobierno de Estados Unidos, permitió cristalizar las instancias de cooperación, financiarlas y otorgar su base institucional. Se trataba, en sus inicios, de un programa cooperativo de asistencia técnica a la mediana y pequeña empresa. “Con el objeto de contribuir al desarrollo de los recursos económicos de Chile y en especial para ayudar a las industrias medianas y pequeñas (...) mediante la introducción de técnicas más eficientes” (Industria N°9, 1951, p.522), muy en consonancia con la propuesta de 1949 de Harry Truman y sus asesores y conocida como el Punto IV (El Mercurio, 18 de junio de 1953, p.3).

Las palabras del embajador en Chile Claude G. Bowers¹⁰, sintetizan el interés norteamericano a principios de la década de 1950:

“Si una pequeña porción de los miles de millones que hemos gastado preparándonos para una conflagración que la bomba de hidrógeno ha hecho improbable, se hubiera gastado en ayuda económica a los países que lo precisan, habríamos combatido en forma mucho más inteligente contra el comunismo” (Bowers, 1957, p. 340).

En este sentido la autoridad, aplaudía la iniciativa del Punto IV en el que resaltaba la cooperación para la enseñanza y asistencia técnica. Así, el propio embajador firmó en las dependencias de la Cancillería chilena el acuerdo general de cooperación con el ministro de Relaciones, para ese entonces Horacio Walker, bajo el mandato del presidente Gabriel González, que había sido cordialmente invitado a Estados Unidos por su par estadounidense, como una muestra del afán de cooperación que animaba al anfitrión en esas materias. Si bien los convenios colocaban énfasis en la educación y la agricultura (se firmaron acuerdos específicos con los ministros chilenos Leighton y Möller de ambas carteras, respectivamente) el interés también estaba en el sector industrial.

Para orientar y ejecutar estas tareas se fundó el SERCOTEC, con la participación del Instituto de Cooperación Iberoamericana (ICI) y la Corporación de Fomento de la Producción de Chile. El paso inicial fue la creación de un directorio en el que se invitó a participar a la SOFOFA, que en este caso se hizo representar por el ingeniero Pablo Krassa.

Los recursos para el funcionamiento del Servicio vinieron del gobierno de EE.UU. (50.000 dólares) mientras que el aporte nacional fue de 3 millones de pesos, además el gobierno norteamericano se encargó de los sueldos y gastos del grupo de asesores enviados a Chile a cumplir funciones de adiestramiento en diferentes áreas productivas y la organización del Servicio. Cabe destacar, sin embargo, que el sentido del acuerdo no se encontraba en la cooperación económica, sino más bien técnica y en el traspaso de experiencias. De hecho, se enfatizó en el concepto de autoayuda, en que el financiamiento norteamericano pasaba más bien a segundo plano, salvo las colaboraciones que pudieran entregar agencias como el Exim-Bank, o derechamente la inversión privada norteamericana a la que debía asegurarse un tratamiento seguro en los países de destino (Sheehan, 2023). La presidencia norteamericana era consciente de las dificultades para financiar a gran escala un proyecto al estilo del Plan Marshall, por lo que abrió decididamente la alternativa de fortalecer el interés privado en las nuevas áreas de inversión que podían resultar de la nueva política de acuerdos. En este sentido, lo que debía hacer la administración norteamericana era crear las condiciones en el subcontinente americano para asegurar un mejor y seguro trato para los intereses de sus representados tal como se lo propuso en otras regiones del planeta a propósito del avance del comunismo en el sudeste asiático (Sheehan, 2023, p. 5).

Se trataba más bien de la colaboración de técnicos de todas las especialidades, entre los que destacaban ingenieros industriales y profesionales de diversas universidades norteamericanas.

10 Claude Bowers, fue Embajador en Chile entre 1939 y 1953, estableció buenas relaciones con distintos actores político y administrativos del país y mantuvo la visión diplomática que aparentemente ponía por delante la cooperación en un sentido amplio, por sobre la de naturaleza puramente militar (Bowers, 1957).

Un grupo altamente calificado que arribó con anterioridad a los acuerdos entre la Pontificia Universidad Católica de Chile y la Universidad de Chicago (Gárate, 2016, cap.II) instancia que habitualmente se señala como el punto inaugural de la transformación ideológica entre los economistas y administradores de empresa chilenos.

Por otra parte, las propias industrias favorecidas por el programa debían realizar aportes específicos, que para la etapa inicial del proyecto eran reducidos, más bien de carácter simbólico, pero ayudaban a fortalecer el compromiso de las empresas seleccionadas con los programas de asistencia que se estaban llevando a cabo, en una suerte de autogestión, o de autoayuda como al propio Punto IV le gustaba promocionar. En adelante, el programa hizo suyo las formulaciones más acabadas de la Organización Científica del Trabajo, aunque con la flexibilidad necesaria para adaptarse, en tiempo y forma, a la realidad específica de las primeras empresas que participaron de sus programas de transformación de gestión.

En la etapa inicial del convenio de cooperación se seleccionó a cuatro empresas beneficiadas con los procesos de capacitación y que permitieron el efecto demostrativo. Entre las distinguidas se cuentan dos compañías del sector metalmecánico (FENSA y CIC), una textil (TRUSA) y una cuarta que combinaba la producción textil con la de confecciones (VESTEX).

La profundidad de las intervenciones se puede aquilatar en diferentes estudios y notas publicadas por la revista *Productividad*, título sugerente que sintetizó el horizonte de largo plazo de SERCOTEC en Chile. La finalidad del servicio respecto de las empresas acogidas por el programa consistía en “bajar los costos de producción, aumentar la producción, mejorar la calidad de los productos, mejorar las relaciones entre patrones y obreros, factores estos de importancia básica en la mejor productividad industrial, la que a su vez contribuirá a un mejor nivel de vida para todo el país” (*Productividad* N°1, 1954, p.7). El concepto se convirtió en el eje central de la propuesta y la adecuación de las actividades de las empresas, tal como ocurrió al otro lado de la cordillera durante el Congreso Nacional de la Productividad y el Bienestar Social en el inicio de 1955 (Simonassi, 2020, p.4), por lo que la recomendación imperiosa era usar con mayor eficacia los recursos de capital y sobre todo los recursos humanos, como quedó demostrado en las tareas desarrolladas en las empresas intervenidas. Por esta misma razón, el *control de costos* fue una de las piezas sustantivas de la puesta en práctica del modelo, un ámbito de la gestión de empresas que en la década de 1930 y 1940 despuntaba en forma incipiente entre los estudios de difusión incorporados en la revista *Industria* de SOFOFA.

SERCOTEC fue presidido por el vicepresidente de CORFO, pero su gerente técnico, por un período de casi dos años, fue el ingeniero norteamericano Richard Goodrich, quien se ganó el aprecio no solo de los miembros del equipo directivo de la institución, sino que recibió elogios de los dirigentes de la SOFOFA e ICARE. Lo anterior no debería sorprender si atendemos a que los miembros de dichas instituciones tuvieron numerosos cruces, pues aparecen asociados a ambas instituciones, pero además estuvieron conectados en los directorios de las empresas que fueron inicialmente intervenidas. Este es el caso de Luis Marty Dufeu, Vicepresidente de ICARE, y presidente de VESTEX, una de las firmas seleccionadas (VESTEX, Memoria y balance anual, 1958) para transformarse en un verdadero modelo demostrativo de los efectos que suponía en las empresas la implementación de la racionalización del trabajo en forma integral, coincidentes con lo obrado

en la Gran Minería del Cobre (Vergara, 2004, pp.424-425) y, lo que es muy importante, casi una década antes a lo planteado por Peter Winn (2004) en sus estudios sobre la icónica textil Yarur.

El Servicio quedó organizado en varios departamentos o divisiones, a saber: ingeniería, costos, productividad, seguridad y entrenamiento, a la cabeza de los cuales estuvieron especialistas norteamericanos asociados a ingenieros chilenos. La actividad del servicio estuvo marcada por una impronta científicista, de hecho, en todos los documentos se hace gala del carácter científico de las evaluaciones y propuestas para mejorar el desempeño de las empresas que se intervienen. El carácter racional del método parece estar fuera de toda discusión, incluyendo aquellos aspectos que tienen que ver con la seguridad en el entendido de que cualquier accidente, además de provocar pérdidas para quien se accidenta entorpece y ralentiza la actividad productiva, con los efectos que ello supone (horas hombre, maquinaria, insumos deteriorados, etc.).

El propio Servicio se declaraba un seguidor de la experiencia de los países industrialmente avanzados, especialmente de Estados Unidos. Ello explica el convenio suscrito con ese país, la llegada de técnicos norteamericanos a ocupar puestos importantes tanto en el Instituto como en las empresas intervenidas, además del aprovechamiento, en términos de difusión ya que además de asumir cargos técnicos eran capaces de dictar charlas y conferencias exponiendo las bondades del modelo, así aconteció cuando:

“En el salón de conferencias del Servicio de Cooperación Técnica Industrial, se efectuó una interesante reunión a la que fueron invitados numerosos grandes industriales y dirigentes de las asociaciones en que ellos se agrupan, a fin de escuchar a un destacado experto norteamericano, Mr. Donal Farr, quien disertó sobre la conveniencia de estimular la implantación de nuevos métodos de trabajo como un medio de aumentar la producción física. En el curso de su disertación, Mr. Farr se refirió a experiencias efectuadas en distintos países y, especialmente citó algunas de Suecia, España y Estados Unidos, donde se han logrado resultados magníficos que han llegado a significar un aumento de 300% en la producción. Manifestó, asimismo, que la implantación de nuevos métodos no solamente provenía de descubrimientos efectuados por los ingenieros industriales en su gabinete, sino, particularmente, de los supervisores de fábricas y de los trabajadores mismos y que esos métodos miraban, en algunos casos, a la economía de movimientos innecesario a fin de aumentar la rapidez de las operaciones y la fatiga de los operadores. Igualmente señaló la importancia que algunos de estos métodos tienen en cuanto se refiere al aprovechamiento de las materias primas eliminando la producción de desperdicios, con lo cual se produce una disminución de los costos” (La Nación, 5 de marzo de 1956, p.10).

Como se colige de la cita, no se trataba de una cuestión teórica solamente, sino que eminentemente práctica, de aplicación en el seno de la actividad industrial. Así cobra sentido el afán por levantar los registros de productividad y su unidad de medida de producción horas-hombre, haciéndose parte de la idea de que la gran dificultad de las industrias chilenas era el bajo estándar de rendimiento, lo que se transmitía, de acuerdo a la institución, al nivel de vida de la nación en

su conjunto. En este sentido, los departamentos de *productividad* y de *ingeniería industrial* fueron engranajes principales en la propuesta de cambio, el primero en su función analítica de los factores que inciden en el funcionamiento global de la empresa y, el segundo, encaminado a la intervención directa en los procesos productivos y su afán por aplicar “técnicas modernas a los métodos de producción, manipulación de materiales, planificación y control de la producción, estudios de tiempo y movimiento, redistribución de maquinarias y evaluación e incentivos de trabajo” (Productividad N°1, 1954, p.3). Por estas y otras declaraciones, el servicio debe ser considerado como la piedra angular sobre la cual la racionalización del trabajo se impulsó en Chile desde mediados del siglo XX, una suerte de mérito no reconocido suficientemente a CORFO y al Estado a mediados de siglo, toda vez que su creación debe ser considerada una iniciativa de dicha institución.

Como ya se dijo, el trabajo demostrativo de SERCOTEC partió en cuatro plantas industriales, en 1953, pero hacia septiembre de 1954 había asesorado a cuarenta empresas, entre las que es posible mencionar CCU, Electrometalúrgica S.A, CHITECO S.A, INSA, MADECO, SUMAR, SOCOMETAL, Sociedad Nacional de Paños Tomé, Fábrica Nacional Lozas de Penco y otras pequeñas dedicadas a la producción de botones, material litográfico o confección, así como a cinco otras instituciones de servicios, aunque más adelante se debatió la idea de integrar a las propuestas de racionalización rubros aparentemente alejados de la posibilidad de transformaciones en sus procedimientos, como la industria del pan (La Nación, 24 de marzo de 1956, p.18).

En todas estas intervenciones se realizaron estudios de productividad, se sugirieron cambios en su organización, pusieron en práctica programas de entrenamiento del personal de distintas categorías y se hicieron recomendaciones a sus sistemas de contabilidad de costos. Una obra anticipatoria a los desafíos que impuso el clímax inflacionario de 1955, circunstancia que no hizo más que dar nuevos bríos al proceso racionalizador en las grandes empresas del país. Algunos años después, el número de fábricas intervenidas fue más del doble y la restricción de que se tratara de fábricas medianas o pequeñas se relativizó. A diferencia de la propuesta inicial, las asesorías del Servicio se ampliaron a fábricas de mayor magnitud como es el caso de la Usina de Huachipato, que en 1955 entró al programa y potenció efectos sociales importantes, pues la aplicación ultranza de las recomendaciones supuso despido de un número importante de trabajadores y una presión mayor sobre los que mantuvieron el empleo. A propósito de ello, la intervención no se limitó a la capital, sino que se amplió a varios centros industriales ubicados en Valparaíso, Concepción y por supuesto en Santiago.

A casi cuatro años de su creación, la labor de SERCOTEC estaba recogiendo los frutos de su actividad y reconocimiento público. La Nación, un órgano de gobierno, reseñaba la intensa labor del Instituto:

“Han sido insuficientemente divulgada la importante tarea que desarrolla en beneficio del país el Servicio de Cooperación Técnica Industrial (...) pone al servicio de las empresas nacionales la asistencia de especialistas expertos en el mejoramiento de la productividad (...) mediante la introducción de sistemas más eficientes que los actuales, y estimular el intercambio, entre Chile y Estados Unidos, de conocimientos, prácticas y técnicas relacionados con esta categoría de industrias. (...) En el año recién pasado, el Servicio completó tres programas de entrenamiento, facilitó 1.229 supervisiones técnicas y atendió a 115 industrias establecidas en el país (...) En otros aspectos prácticos, se manifiesta, además, el

provecho de esta cooperación. El Servicio mantiene, en colaboración con la Asociación de Industriales Metalúrgicos, cursos de aprendizaje para maestros torneros, mecánicos matriceros, electricistas de mantención y fundidores” (La Nación, 5 de enero de 1956, p.4).

Indudablemente, en la tarea de difusión de los alcances de la administración racional SERCOTEC no estuvo solo. Esto es así porque, importantes gremios empresariales manifestaron su anuencia, cuando no su cooperación directa con las tareas impulsadas por el Servicio. Dieron muestras del entusiasmo de un empresariado que vio en esta acción una puerta de salida a la crisis por la que pasaba el sector industrial y las actividades económicas en su conjunto y en breve plazo dieron origen al ICARE en 1953, quizás el ente con mayor legitimidad entre los empresarios como crisol para recepcionar, discutir e incorporar el nuevo evangelio para la administración empresarial en Chile, sin duda otro de los capítulos en la transformación económica desde mediados del siglo XX.

Conclusión

Una conclusión importante que se puede adelantar es que esta iniciativa, que finalmente encontró recepción en el sector patronal, fue en su origen una estrategia estatal que se anidó en la CORFO, lo que viene a suministrar otros antecedentes para volver a la antigua polémica sobre los rasgos modernizante de la elite empresarial en Chile, que en su mayoría pareciera haber optado por mantener hasta donde pudo formas tradicionales de gestión del trabajo (Montero, 1997) antes que asumir por cuenta propia las innovadoras fórmulas propuestas por lo que algunos han denominado neotaylorismo. Estrategia que se ensayó en diferentes latitudes de la región (Lobato, 1988; Weinstein, 1990, pp.383-384) y que en Chile vino a madurar solo ante el desafío compartido de la conflictividad laboral, gobiernos interventores y el galopante proceso inflacionario que acompañó los planes de industrialización a mediados del siglo XX.

En segundo término, contó con el patrocinio decisivo del gobierno norteamericano a través del Instituto de Cooperación Iberoamericana, sustentado a su vez por la política elaborada desde el gobierno de H. Truman y su discurso de 1949, particularmente del Programa Punto IV, tal como lo reconocieron algunos comentaristas chilenos. El discurso político buscaba, a través de la cooperación técnica amarrar los lazos con los denominados pueblos libres del mundo, que, para la periferia latinoamericana, pero también en otras latitudes, se leía también en clave anticomunista

“debemos poner a disposición de los pueblos amantes de la paz los beneficios de nuestros conocimientos para ayudarlos a realizar sus aspiraciones hacia una vida mejor. Y en cooperación con otras naciones, debemos favorecer las inversiones de capitales en regiones que necesitan un desenvolvimiento. Nuestro propósito debía ser ayudar a los pueblos libres del mundo mediante sus propios esfuerzos, a producir más comestibles, más vestidos, más materiales para el alojamiento, más fuerza mecánica para facilitar sus tareas. Invitamos a los otros países a poner en un *pool* sus recursos tecnológicos en esta empresa. Sus contribuciones serán acogidas muy calurosamente. Esto debe ser una empresa cooperativa, en la cual todas las naciones trabajen juntas mediante la O.N.U. y sus organismos dependientes dondequiera que sea practicable.

Esto debe ser un esfuerzo mundial para alcanzar la paz, la abundancia y la libertad.

El viejo imperialismo —la explotación para el beneficio extranjero— no tiene lugar en nuestros planes. Lo que intentamos es un programa de desarrollo basado sobre los conceptos de un justo reparto democrático” (Truman, en Verplaetse, 1950, p.97).

Así entonces, en el programa de cooperación técnica primaron acuerdos intergubernamentales, que en su momento fueron aquilatados por los representantes y cuadros ingenieriles ligados a las organizaciones empresariales. Desde los orígenes de la Corporación de Fomento hubo canales de comunicación y contacto con dichas instancias, por lo que no resulta extraña la capacidad de entendimiento de los líderes empresariales con los técnicos de la Corporación, esta vez para canalizar hacia sus propios intereses “la ayuda” ofertada por la política exterior norteamericana.

La asistencia técnica científica contó con el patrocinio decisivo del gobierno norteamericano a través del IAI. Los alcances de esta propuesta fueron extendidos a todas las regiones no desarrolladas, cuyo foco más prístino estuvo en aquellas que se veían amenazadas por los conflictos, y el inminente riesgo de poner en peligro su institucionalidad, sus recientes apuestas de independencia o sencillamente, como podía ocurrir en América Latina, caer presas de la expansión comunista, la peor pesadilla norteamericana. Así entonces, la cruzada de Truman si bien extendía su preocupación por todas “las naciones libres del mundo” que no habían alcanzado adecuados niveles de desarrollo, se inclinaba por una rápida intervención en áreas específicas incluyendo Indochina, India, y en nuestro continente, en aquellos países que tenían mayor atraso. Naciones que, en la mirada estadounidense, estaban siendo amagadas por el comunismo. En todo caso, la política de ese país valoraba como central en su estrategia la amplitud de los intercambios económicos y declaraba una guerra soterrada a las salidas nacionalistas que, entre otras cosas, establecían barreras protectoras y en ese sentido potenciaban su autonomía.

No deja de ser paradójico que la iniciativa haya sido tan extensiva y abarcadora, considerado el caso de Chile, y contado con la anuencia por parte del Estado, justamente la entidad que había abogado por una suerte de nacionalismo industrial y, por tanto, representaba una de las potenciales barreras a vencer por parte de los intereses económicos norteamericanos. El programa de asistencia técnica venía acompañado además por un potenciamiento de la inversión privada norteamericana en áreas de interés dentro de las economías regionales, y pareciera ser que en el caso chileno ello tuvo su mayor expresión en áreas muy sensibles como la producción de minerales metálicos (Vergara, 2004), y la incorporación de capitales externos en distintas áreas de atracción, tal como ocurrió en la producción de acero, específicamente en la usina de Huachipato.

Con todo, el éxito de la política de asistencia técnica promovida por el Punto IV contó, como factor explicativo, con la existencia de una alianza interna, integrada por organizaciones empresariales como SOFOFA, en esencia anti estatista y temerosa, en esa dirección, de la sombra del comunismo que, en el plano interno, se atrevían a colegir, estaba detrás de la mayor injerencia económica del Estado en las diversas áreas de la producción, los servicios, y las iniciativas estatales de cobertura social.

Así la política norteamericana encontró una calurosa acogida por el sector industrial, que con el patrocinio de SERCOTEC y la SOFOFA, dio lugar a la creación del Instituto Chileno de Administración

Racional de Empresas (ICARE), cuya actividad requiere de un seguimiento aún pendiente. Este no solo hizo suya la defensa de la necesidad de cambios en la gestión empresarial, sino que se convirtió en la voz técnica autorizada para apoyar la racionalización de la producción y la administración moderna de las compañías, además de reforzar la defensa del gremio industrial que, en su conjunto, hizo de la libre empresa su doctrina, particularmente después del primer lustro de la década de 1940 cuando su desempeño fue amagado por el intervencionismo estatal. Cabe recalcar que todo este esfuerzo antecedió a los acuerdos que se han distinguido como catalizadores del cambio ideológico entre los economistas chilenos y que habrían derivado de una incipiente influencia de la Universidad de Chicago.

El escenario que favoreció la irrupción de nuevas lógicas de administración en las empresas se reforzó por el deterioro de los resultados de la industrialización promovida por CORFO, y la alta complejidad que significaba gestionar la fuerza de trabajo. No solo como el resultado de la actividad sindical o de la regulación de las leyes sociales, sino también por las altas cuotas de autonomía laboral que seguían manteniendo los trabajadores, en parte, porque la formación de los trabajadores tampoco era direccionada por las compañías. En ese contexto, la racionalización del trabajo se transformó en una alternativa muy atractiva (Morales y Venegas, inédito; Morales y Venegas, 2025). No está demás recalcar, que, avanzada la década de 1960, SERCOTEC se convirtió en uno de los principales impulsores de la creación del Instituto Nacional de Capacitación (INACAP), cuya misión era la generación de cuadros técnicos y trabajadores especializados destinados a reforzar las plantas industriales. Un desafío que la industrialización en curso había abordado solo de forma parcial en las décadas anteriores a 1960.

Finalmente se podría concluir que este tipo de intervención fue algo más rudimentaria que la que vendrá después, es decir aquella que opera ya no en el plano de la producción con transferencia de técnicos y métodos de organización productiva, sino más bien en la formación académica y profesional. Transfiriendo a los nuevos cuadros no solo las herramientas de administración industrial, sino que también la ideología que le daba sustento. Un verdadero caballo de troya no exento de maquiavelismo. Sin embargo, las actividades de SERCOTEC fue una avanzada fundamental para alinear a los sectores empresariales en función de las directrices de la economía liberal, la racionalidad productiva, con una suerte de mancomunidad del “mundo libre”, liderada por la gran empresa norteamericana, las instituciones filantrópicas (fundación Rockefeller) de raíz anticomunista y, por supuesto, las políticas gubernamentales de Estados Unidos que apuntaban invariablemente hacia ese mismo destino.

Bibliografía

Libros

- Álvarez, O. (1936). *Historia del desarrollo industrial de Chile*. Santiago: Imprenta y Litografía La Ilustración.
- Bowers, C. (1957). *Misión en Chile, 1939-1953*. Santiago: Editorial del Pacífico.
- Casanova, M. (2021). *¿Por qué fracasó nuestro antiguo modelo de desarrollo? Una mirada historiográfica al Chile de mediados del siglo XX*. Concepción: Editorial Universidad de Concepción.

- Cavarozzi, M. (2017). *Los sótanos de la democracia chilena, 1938-1964*. Santiago: LOM ediciones.
- CORFO. (1962). *Geografía Económica de Chile, T.III*. Santiago, Editorial Nascimento.
- Correa, S. (2005). *Con las riendas del poder: la derecha chilena en el siglo XX*. Santiago: Editorial Sudamericana.
- Díez F. (2014). *Homo Faber, Historia intelectual del trabajo, 1675-1945*. Madrid: Siglo XXI.
- Farnsworth-Alvear, A. (2000). *Dulcinea in the factory. Myths, morals and women in Colombia's industrial experiment, 1905-1960*. Durham: Duke University Press.
- Gárate, M. (2016). *La revolución capitalista de Chile (1973-2003)*. Santiago: Ediciones Universidad Alberto Hurtado.
- Lathan, M. (2000): *Modernization as Ideology: Social Science and «Nation- Building» in the Kennedy Era*, Chapel Hill, University of North Carolina Press.
- Lobato, M. (1988). *El "Taylorismo" en la gran industria exportadora argentina (1907-1945)*. Buenos Aires: Centro Editor de América Latina.
- Mirowski, P. y Plehwe, D. (2009). *The Road from Mont Pélérin: The Making of the Neoliberal Thought Collective*, Cambridge, Harvard University Press.
- Montero, C. (1997). *La revolución empresarial chilena*. Santiago: CIEPLAN-DOLMEN.
- O'Brien, T. (2007), *Making the Americas. The United States and Latin America from the age of revolution*. Albuquerque: University of New Mexico Press.
- Ortega, L. et al. (1989). *CORFO cincuenta años de realizaciones*. Santiago: CORFO.
- Plehwe D., Slobodian, Q. y Mirowski, P. (2023). *Las siete vidas del neoliberalismo*. Santiago: Fondo de Cultura Económica.
- Rodríguez, J. (2018). *Desarrollo y desigualdad en Chile (1850-2009)*. Santiago: LOM ediciones.
- Rostow, W. (1961). *Las etapas del crecimiento económico: un manifiesto no comunista*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Sheehan, M. (2023). *Point Four and the politics foreign directs investment in the United States during the early Cold War*. Documento de trabajo 23-078, Harvard Business School.
- Taylor, F. (2010). *Gestión de talleres*. Oviedo: KRK ediciones.
- Truman, Harry S., Discurso de investidura de su segundo período presidencial, 20 de enero de 1949. En Julian Verplaetse, Cuadernos de estudios africanos, N°9, 1950.
- Valdivia, V., et al. (2023). *Populismo en Chile. De Ibáñez a Ibáñez. Tomo I populismo y trabajadores*. Santiago: LOM ediciones.
- Weinstein, B. (1990). The Industrialists, the State, and the Issues of Worker Training and Social Services in Brazil 1930-1950. En *The Hispanic American Historical Review* (N°70:3), 379-404.
- Winn, P. (2004). *Tejedores de la revolución. Los trabajadores de Yarur y la vía chilena al socialismo*. Santiago: LOM ediciones.

Artículos

- Fernández, J. (2018). El vanguardismo modernizador y sus límites: La Sociedad de Fomento Fabril ante el proyecto económico de Jorge Alessandri, 1958-1962. En *Revista de Historia y Geografía*, N°38, 93-103.
- García, O. (2015). Una utopía secular. La teoría de la modernización y la política exterior estadounidense en la Guerra Fría, en *Historia y Política*, N°34, 27-52.
- López, E. y Ortega Luis. (2018). La SOFOFA en la primera mitad de la década de 1950: ¿transición o transformación?, *Historia* 396, N°2, 119-144.

- López, O. (2017). Del malestar a la amenaza: La Sociedad de Fomento Fabril y el populismo ibañista, 1950-1953, *Izquierdas*, N°36, 28-54.
- Macekura, S. (2013). The point Four Program and U.S International Development Policy, *Political Science Quarterly*, vol. 128, N°1, 127-160.
- Morales, D. (2020). Historia social del trabajo fabril. Historia de vida de un obrero-campesino en el primer auge textil del litoral penquista (1920-1950), *Divergencias*, N°14, 13-39.
- Morales, D. y Venegas, H. (inédito). *¿Autonomía obrera en el taller? La construcción del oficio en las fábricas y talleres textiles de Santiago (Chile, 1930-1940)*.
- Morales, D y Venegas, H. (2025). La construcción social de la jornada de trabajo en Chile: ausentismo, atrasos y gestión obrera del tiempo de trabajo en las fábricas (1930-1940), *Revista de Historia*, N°32, 1-32.
- Ortega, L. (2015). Las operaciones ideológicas y políticas en la construcción de un nuevo proyecto económico (y social) para Chile, 1950-1970, *Espacio Regional*, (N°11), 67-86.
- Palma, G. (1984). Chile, 1914-1935: De economía exportadora a sustitutiva de importaciones, *Colección Estudios Cieplan*, N°12, 61-88.
- Pérez, I. (2024). Producción industrial en Chile durante la Primera Globalización (1860-1924). Una reevaluación, *Revista de Historia Industrial — Industrial History*, 11-38.
- Simonassi, S. (2020). El problema de la productividad en Argentina: perspectivas locales y transnacionales entre el primer peronismo y el frondicismo, *Anos 90*, N°27, 1-21.
- Vergara, Á. (2004). Conflicto y modernización en la Gran Minería del Cobre (1950-1970), *Historia*, N° 37, 419-436.
- Weinstein, B. (1990). The Industrialists, the State, and the Issues of Worker Training and Social Services in Brazil 1930-1950, *The Hispanic American Historical Review*, N°70:3, 379-404.

Fuentes primarias

- Boletín Sociedad de Fomento Fabril, Santiago, 1930-1933.
- Empresa, Santiago, 1957-1961.
- Industria, Santiago, 1934-1959.
- El Mercurio, Santiago, 1952-1956.
- La Nación, Santiago, 1953-1958.
- Productividad, Santiago, 1954.

Revista de Historia y Ciencias Sociales

divergencia



Revisa las instrucciones a las y los autores en:
<https://www.revistadivergencia.cl/instrucciones/>

Please review the author guidelines at:
<https://www.revistadivergencia.cl/author-guidelines/>