



UNIVERSITAT DE
BARCELONA

Los grupos económicos chilenos en perspectiva histórica: entre la industrialización sustitutiva de importaciones y el neoliberalismo 1938–1988

Andrés Aguirre Briones

ADVERTIMENT. La consulta d'aquesta tesi queda condicionada a l'acceptació de les següents condicions d'ús: La difusió d'aquesta tesi per mitjà del servei TDX (www.tdx.cat) i a través del Dipòsit Digital de la UB (diposit.ub.edu) ha estat autoritzada pels titulars dels drets de propietat intel·lectual únicament per a usos privats emmarcats en activitats d'investigació i docència. No s'autoritza la seva reproducció amb finalitats de lucre ni la seva difusió i posada a disposició des d'un lloc aliè al servei TDX ni al Dipòsit Digital de la UB. No s'autoritza la presentació del seu contingut en una finestra o marc aliè a TDX o al Dipòsit Digital de la UB (framing). Aquesta reserva de drets afecta tant al resum de presentació de la tesi com als seus continguts. En la utilització o cita de parts de la tesi és obligat indicar el nom de la persona autora.

ADVERTENCIA. La consulta de esta tesis queda condicionada a la aceptación de las siguientes condiciones de uso: La difusión de esta tesis por medio del servicio TDR (www.tdx.cat) y a través del Repositorio Digital de la UB (diposit.ub.edu) ha sido autorizada por los titulares de los derechos de propiedad intelectual únicamente para usos privados enmarcados en actividades de investigación y docencia. No se autoriza su reproducción con finalidades de lucro ni su difusión y puesta a disposición desde un sitio ajeno al servicio TDR o al Repositorio Digital de la UB. No se autoriza la presentación de su contenido en una ventana o marco ajeno a TDR o al Repositorio Digital de la UB (framing). Esta reserva de derechos afecta tanto al resumen de presentación de la tesis como a sus contenidos. En la utilización o cita de partes de la tesis es obligado indicar el nombre de la persona autora.

WARNING. On having consulted this thesis you're accepting the following use conditions: Spreading this thesis by the TDX (www.tdx.cat) service and by the UB Digital Repository (diposit.ub.edu) has been authorized by the titular of the intellectual property rights only for private uses placed in investigation and teaching activities. Reproduction with lucrative aims is not authorized nor its spreading and availability from a site foreign to the TDX service or to the UB Digital Repository. Introducing its content in a window or frame foreign to the TDX service or to the UB Digital Repository is not authorized (framing). Those rights affect to the presentation summary of the thesis as well as to its contents. In the using or citation of parts of the thesis it's obliged to indicate the name of the author.

Universitat de Barcelona
Departamento de Historia Económica, Instituciones, Política y
Economía Mundial
Programa de Doctorado en Historia Económica



Tesis doctoral

“Los grupos económicos chilenos en perspectiva histórica: entre la industrialización sustitutiva de importaciones y el neoliberalismo 1938–1988”

Autor: Andrés Aguirre Briones

Directores: Dr. Marc Badia-Miró. Dr. César Yáñez Gallardo

Índice

Índice	1-2
Agradecimientos.....	3
Capítulo 1. Introducción, marco teórico, metodología	5-46
1.1 Introducción.....	4-15
1.2 Marco Teórico.....	15-36
1.2.1 Concepto de grupo económico.....	16-21
1.2.2 Los grupos económicos en el largo plazo, su presencia en la industrialización.....	21-26
1.2.3 Grupos de empresas, diversificación y centralización.....	26-29
1.2.4 Barreras de entrada y concentración.....	29-31
1.2.5 Ciclos económicos, ciclo industrial o de producto. Rentabilidad Financiera.....	31-36
1.3 Metodología.....	36-46
Capítulo 2. Los grupos económicos chilenos en el largo plazo. Dinámica de su evolución (1938-1988)	47-99
2.1 El tamaño real de los grupos económicos chilenos en el largo plazo (1938-1988).....	54-76
2.2 La rentabilidad financiera de los grupos económicos entre la ISI y el neoliberalismo (1938-1988). El papel de la demanda.....	77-95
2.3 Evolución sectorial y nivel de concentración agregada de los grupos empresariales chilenos en el largo plazo (1938-1988).....	95-99
Capítulo 3. La industrialización sustitutiva de importaciones y los grupos económicos chilenos. Política proteccionista, concentración, y fomento a los grupos empresariales durante la ISI	100-190
3.1 Los grupos de empresas con anterioridad a la industrialización sustitutiva importaciones (1920-1938).....	100-116
3.1.1 Protección comercial y concentración económica que antecede a la ISI y su relación con los grupos económicos.....	100-113
3.1.2 Acerca de la expansión de la industria en los mercados nacionales. Su tendencia al estancamiento en relación al PIB.....	113-116

3.2 En torno a la industrialización sustitutiva de importaciones en Chile.....	116-173
3.2.1 Características de la ISI y los grupos de empresas.....	116-136
3.2.2 La ISI y los grupos económicos. Protección comercial y concentración económica.....	136-150
3.2.3 Resultado de la sustitución de importaciones en los mercados nacionales y los grupos económicos.....	150-158
3.2.4 El financiamiento de los grupos. La debilidad del mercado de capitales como forma de financiamiento de largo plazo. El papel de CORFO en el fomento crediticio.....	158-173
3.3 La estatización de los grupos económicos. El Gobierno de la Unidad Popular y la formación del Área de Propiedad Social (1971- 1973).....	173-185
3.4 Conclusiones.....	185-190
Capítulo 4. Los grupos económicos en el neoliberalismo, expansión crisis y reconstitución.....	191-242
4.1 Caracterización de la economía chilena durante el neoliberalismo monetarista, y los grupos empresariales (1974-1983).....	191-206
4.2 El fortalecimiento del sector privado. La devolución y privatización de empresas estatales en el gobierno militar (1974-1978).....	206-212
4.3 Financiamiento de los conglomerados en el neoliberalismo monetarista (1974-1983).....	213-218
4.4 La crisis de 1982-1983 y la recuperación económica. Crisis y recomposición de los grupos empresariales.....	218-237
4.5 Conclusiones.....	238-242
Capítulo 5. Conclusiones finales.....	243-252
Bibliografía.....	253-298
Anexo.....	299-409

Agradecimientos

Este es el lugar para agradecer a aquellos que han contribuido en una u otra medida a esta ardua “empresa” que significa la realización de una investigación doctoral.

En primer lugar, agradezco a los directores de tesis Marc Badia-Miró y César Yáñez, por su dedicada tarea en optimizar la estructura y organización de este trabajo con vistas a su conclusión satisfactoria.

En el marco del programa de doctorado, he conocido diversas personas que me han aportado en lo académico y/o personal. Es el caso de los docentes Marc Badia-Miró, Josep Benaul, Lluís Castañeda, Alfonso Herranz y Alex Sánchez. Como también, Erica Salvaj. A su vez, he de agradecer a quienes, en algún u otro aspecto, realizaron una aportación para el desarrollo de esta tesis, Emilio y Montserrat. Y una merecida mención a los compañeros de doctorado Rodrigo, Jaime, Sara, José Luis, Roser, Germán y Nicola.

Agradezco a la Universitat de Barcelona el soporte brindado por el Departamento de Historia Económica, Instituciones, Política y Economía Mundial, Programa de Doctorado en Historia Económica, mediante la beca: Ayuda a Personal Investigador Pre-doctoral en Formación APIF entre 2012-2015; y al programa BecasChile para estudios de doctorado en el extranjero, dependiente de la Comisión Nacional de Investigación Científica y Tecnológica del Gobierno de Chile, para el año académico 2015-2016. Asimismo agradezco a los encargados del centro de documentación de la Superintendencia de Valores y Seguros; a la dirección de la unidad de estadísticas de la Bolsa de Comercio; y a la responsable de la biblioteca de la Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras por facilitar el acceso a buena parte de la información primaria que contiene este trabajo

Un sitio especial reservo a quienes han estado presentes en el transcurso de esta tesis con su respaldo afectivo, Gemma, Iván, Julien, Marcela, Marcelo, Mirtha, Roberto. Esta tesis doctoral está dedicada a mis padres Norma y Rafael.

Capítulo 1

Introducción, marco teórico y metodología

1.1 Introducción

Los grupos económicos se constituyen como una estructura de control de importantes empresas productivas, comerciales y/o financieras. Debido a lo anterior, estas entidades reciben un permanente interés público y académico.¹ La difusión de esta forma empresarial diversificada, encuentra su mayor presencia en economías emergentes o de industrialización tardía. Sobresalen entre éstas los países de América Latina y el continente asiático.² A modo de ejemplo, grupos económicos se erigen como líderes empresariales en Argentina, Brasil, Colombia, Chile, China, Corea del Sur, India, Japón, México, Sud-África y Turquía.³ Grupos empresariales son también protagonistas en países como Italia y Suecia.⁴ A partir de su extensión, y como resultado del desarrollo alcanzado por las economías del Lejano Oriente -vg. Japón y Corea del Sur-, desde la década de 1970 surge un permanente interés por los grupos económicos como objeto de investigación.⁵

¹ Colpan y Hikino (2016) y Colpan, Hikino y Lincoln (2010) compilan los diversos enfoques y contribuciones en el área. Los grupos económicos constituyen un mecanismo de control de empresas formalmente independientes que se desempeñan en múltiples mercados. Los grupos exhiben una forma “no relacionada” de diversificación. A lo largo de este trabajo, los términos “grupo económico”, “grupo empresarial”, “grupo de empresas”, “grupo corporativo”, “grupo” o “conglomerado” hacen referencia a un mismo tipo de entidad.

² Se describe con esta noción, a las economías que inician su industrialización con posterioridad al proceso originado en Gran Bretaña, y extendido, a principios del siglo XIX, a Francia, Bélgica y los EE.UU. El concepto es introducido por A. Gerschenkron (1968) al indagar en el papel del estado y la banca en cuanto factores sustitutivos que permiten a las economías que han iniciado con retraso el proceso de industrialización reducir la brecha con los países más avanzados y aprender de otras experiencias de desarrollo económico. Acerca de los países de industrialización tardía Amsden (2001). Sobre la difusión de la industria en el marco europeo, Pollard (2000).

³ Amsden (2001) y Colpan y Hikino (2016). Si bien caracterizadas como economías de industrialización tardía, Japón y Corea del Sur se han convertido con posterioridad a la segunda guerra mundial en países con un amplio desarrollo tecnológico e industrial.

⁴ Véase Colpan, Hikino y Lincoln (2010).

⁵ La primera conceptualización sobre los grupos económicos es responsabilidad de Leff (1978). Goto (1982) ejecuta una elaboración teórica en base al caso japonés. Amsden (1992) examina la evolución de los grupos sudcoreanos. Morikawa (1992) indaga sobre la historia de los grupos japoneses en el siglo XIX y XX. Williamson y Winter (1996) examinan las funciones de los conglomerados norteamericanos. Granovetter (1998) formula el enfoque reticular de los grupos de empresas. Guillén (2001) ejecuta un examen comparativo de los grupos de países en vías de desarrollo. Khanna y Yafeh (2005) se refieren a los grupos en los mercados emergentes. Colpan, Hikino y Lincoln (2010) elaboran un compendio sobre el estado del arte en torno a esta forma empresarial. Barbero (2011) examina el caso argentino. Fernández (2015, 2012) elaboran un estudio acerca de grupos y unidades familiares en América Latina. Colpan y Hikino (2016) examinan las teorías e investigaciones en torno a esta

La literatura acerca de los grupos empresariales identifica al requerimiento de factores (trabajo, capital, tecnología) en mercados imperfectos como una de las principales justificaciones para la diversificación “no relacionada”.⁶ Por otra parte, autores como Colpan y Hikino (2016), Khanna y Yafeh (2005) y Guillén (2001) plantean la relevancia de los elementos exógenos por encima de las probables insuficiencias o imperfecciones en los mercados de trabajo y capital. Factores exógenos a los estrictamente dependientes del carácter de los mercados, son los representados por el marco institucional y la relación entre el Estado y los grupos empresariales por intermedio de las políticas económicas e industriales. Por otro lado, para avanzar en el conocimiento de las determinantes de la evolución y el desempeño de los grupos económicos se plantea la conveniencia de realizar investigaciones de largo plazo que otorguen un papel a la perspectiva histórica. A su vez, con vistas al estudio de los grupos en el largo plazo, se reconoce la importancia de considerar sus directrices estratégicas. El examen de la composición estructural de los grupos, dada por las empresas controladas en determinados sectores y/o mercados, es una vía pertinente para disponer de información sobre las estrategias cursadas con respecto a la diversificación.⁷

El cúmulo de aportaciones acerca de los grupos económicos chilenos, coinciden en que ésta forma empresarial se erige como el modelo predominante en el país. La mayor parte de estos trabajos se concentran en el periodo neoliberal desde 1973 en adelante.⁸ Los textos editados en el marco de la industrialización sustitutiva de

materia. Los grupos reciben distintas denominaciones según sea el marco de referencia. Así, en América Latina se utiliza el nombre de “grupos económicos”; en España “grupos empresariales” o “grupos de empresas”; “chaebols” en Corea del Sur, “family holdings” en Turquía, o “business houses” en India.

⁶ Según las señeras contribuciones de Leff (1978) y Goto (1982).

⁷ Véase Colpan y Hikino (2016).

⁸ Este es el caso de contribuciones como la tesis de licenciatura de Cerri (1979) en donde se elabora la composición de los grupos en base a la estructura de propiedad; Dahse (1979) en donde se desarrolla la caracterización de referencia de los grupos económicos chilenos en el monetarismo neoliberal; Sanfuentes (1984) realiza un ensayo en torno a esta forma de organización empresarial; Paredes (1996) examina algunos aspectos de la teoría económica de los grupos con una síntesis en torno a su constitución en Chile; Fuentes (1997) desarrolla un estudio comparado de la estructura organizativa y de propiedad entre los grupos chilenos, japoneses y alemanes. Un estudio empírico acerca de determinados aspectos de los grupos empresariales chilenos en la década de 1990 es realizado por Khanna y Palepu (2000). Sapelli (2002) se propone despejar la interrogante sobre el papel de los grupos en la concentración de los mercados; Lefort y Walker (2004) indagan en el gobierno corporativo de los grupos; Islas (2011) elabora un trabajo sobre los grupos empresariales en base a ciertos indicadores de estructura y desempeño. Por último, Undurraga (2011) examina las

importaciones o con referencia a ella, a saber: Lagos (1960); Garretón y Cisternas (1970); Zeitlin y Ratcliffe (1988) no profundizan en los rasgos de la política económica en cuanto ambiente en el que se desenvuelven los grupos de empresas. Garretón y Cisternas (1970) subrayan el menor valor de mercado de las acciones en comparación con el valor libro y la utilización de esta contingencia en el acceso al control de empresas por determinados grupos económicos en la década de 1960, y la adopción de técnicas modernas de gestión de portafolio. Con la excepción del trabajo de Marín y Rozas (1988), las aportaciones relativas a los grupos empresariales en el marco del neoliberalismo en el transcurso del gobierno autoritario (1974-1988) no penetran en la interrelación entre la evolución de los grupos y el entorno económico e institucional. Una de las características de la presente investigación consiste en situar a los grupos en el escenario económico de la industrialización sustitutiva de importaciones, examinando la vinculación entre los grupos y el modelo industrializador. Por su parte, los conocimientos existentes en la literatura acerca de la vinculación entre los grupos empresariales y el neoliberalismo se complementan con aportaciones empíricas y la plasmación de un relato histórico de largo plazo, tanto para la fase monetarista (1974-1983), como para la etapa caracterizada por un mayor pragmatismo en la aplicación de los preceptos del modelo con posterioridad a la crisis económica de 1982-1983.

Siendo los grupos de empresas chilenos entidades que en la actualidad cubren una amplia porción del PIB, se echa en falta indagaciones que profundicen en su evolución de largo plazo en conexión con los grandes lineamientos de la historia económica chilena.⁹ En una sociedad que a lo largo de la mayor parte del siglo XX ha transitado por modelos de política económica antagónicos,¹⁰ es relevante examinar la relación entre los profundos cambios experimentados por la economía chilena y los grupos

referencias sobre la estructura social y el marco ideológico de la élite empresarial en el periodo reciente.

⁹ Según cifras en torno a la participación de los grupos empresariales en el producto interior bruto chileno, en mediciones disponibles a partir de la década de 1990, los grupos de mayor tamaño disponen de ingresos por ventas que en 1996 alcanzaron a un 61% del PIB. En 2007, se mantiene una proporción entre el PIB y los ingresos de los grupos los cuales superan el 60% del producto, Cademártori (2009). Como un dato adicional referido a la envergadura de los grupos en la actualidad, en 2014, el patrimonio bursátil de los ocho primeros grupos del país superó el 16% del PIB de aquel año. Universidad del Desarrollo (2014).

¹⁰ En relación a los modelos económicos de la industrialización sustitutiva de importaciones o industrialización dirigida por el Estado (1939-1973) y el modelo neoliberal desde 1974 hasta la actualidad. En ambos casos, Chile se convertirá en el primer país latinoamericano en implementar dichos esquemas de política económica. A este respecto, véase Bértola y Ocampo (2013); Cárdenas et al. (2000) y Bulmer-Thomas (1998).

corporativos en cuanto controladores de las principales unidades productivas, comerciales y/o financieras del país.

Ahora bien, el proceso de industrialización sustitutiva de importaciones -de aquí en adelante ISI- es una dinámica de acumulación de capital orientada a la cobertura del mercado interno por producción doméstica y la consiguiente reducción de las importaciones de productos manufacturados. En las economías primario-exportadoras, en ausencia de medidas de protección y/o fomento implementadas por el Estado, este proceso puede desplegarse por los mecanismos del mercado a partir de acontecimientos que establecen un cierre temporal de la corriente de intercambios comerciales. Esta presencia de una ISI “espontánea” o más ligada al mercado, de escasa envergadura y profundidad en los sectores de bienes de capital e intermedios, que exigen mayor inversión, acontecerá en Chile en el marco de la primera guerra mundial.¹¹ El proceso ISI liderado por el Estado en materia de protección a la industria, fomento productivo y formación de empresas estatales se activará en toda su magnitud entre 1939 y 1973.

Recientemente, con vistas a reflejar el campo de políticas implementadas en el proceso de industrialización sustitutiva de importaciones liderada por el Estado en América Latina, se elabora una denominación alternativa conocida como “industrialización dirigida por el Estado” (IDE). Además de resaltar el papel del Estado, se indica que junto a la sustitución de importaciones, en el proceso de industrialización se añaden estímulos a la exportación, la generación de experiencias de integración socioeconómica y la formación de capital humano. En lo fundamental, la IDE se manifestó entre la segunda post-guerra mundial y la crisis de la deuda externa en 1982. Siendo a escala internacional, la economía más golpeada por la Gran Depresión, Chile se convertirá en la primera nación del continente en implementar políticas de industrialización dirigidas por el Estado. En esta investigación, se emplea la noción de “industrialización sustitutiva de importaciones”. En lo fundamental, esto se debe a que dicho concepto nos permite diferenciar de manera explícita a las dos fases en las que se organiza el periodo de la industrialización dirigida por el Estado en América Latina. Hacemos mención a la etapa de sustitución “fácil” de importaciones, en donde se sustituyen por producción doméstica los bienes de consumo corrientes e intermedios que cuentan con una demanda conocida y preexistente, proceso que en caso chileno viene gestándose desde la segunda década

¹¹ Para el caso chileno, véase Badia y Ducoing (2015) y Palma (2003; 1984).

del siglo XX, tanto, a través de choques externos como el acontecido con oportunidad de la Gran Guerra, o como resultado de medidas arancelarias de protección a la manufactura interpuestas por el Estado.

Una vez se saturan los mercados de sustitución “fácil”, se asiste, desde mediados de la década de 1950, a lo que se ha dado en llamar la sustitución “difícil” de importaciones. La fase madura del proceso en la cual se requiere desarrollar los mercados de consumo durables y el segmento de maquinaria y equipo, es una dinámica que depende de un incremento en los niveles de la acumulación. En esta segunda etapa de la ISI, se generan importantes desequilibrios económicos relacionados con las exigencias del proceso de industrialización en economías con un persistente déficit público y una tendencia al deterioro de la balanza de pagos. En este sentido, el uso del término “industrialización sustitutiva de importaciones” capta de manera directa y reconocible las etapas que caracterizan a este periodo de la economía chilena y latinoamericana. Como se apreciará a lo largo de este trabajo y en concreto en el capítulo segundo, esta distinción es empleada en el examen de la evolución de los grupos económicos chilenos en el periodo 1938 y 1973. En síntesis, la referencia a la industrialización sustitutiva de importaciones presupone que nos encontramos en un entorno económico dirigido y/o liderado por el Estado.¹²

Esta tesis doctoral contribuye al conocimiento de la dinámica histórica de los grupos empresariales chilenos. Se examina la trayectoria de los grupos económicos en el transcurso de la industrialización sustitutiva de importaciones liderada por el Estado entre 1939 y 1973 y la fase económica neoliberal durante el gobierno militar (1974-1988). El arco temporal se prolonga desde el año previo al lanzamiento de la ISI y 1988. La elección de este periodo surge de una consideración fundamental: las cinco décadas cubiertas permiten captar la evolución y transformaciones de la unidad de estudio mediante una perspectiva de largo plazo que considera a los modelos económicos recién mencionados como aspectos relevantes en el examen de la trayectoria de los grupos empresariales.

La investigación sobre los grupos económicos chilenos es de interés para el conocimiento de estas entidades en el ámbito latinoamericano e internacional: En esta tesis doctoral, se realiza un estudio de los grupos en un contexto caracterizado por los dos modelos en los cuales, por encima de las particularidades nacionales, se organiza

¹² Para el estudio comparado de las economías latinoamericanas en el marco de la industrialización, véase Bértola y Ocampo (2013); Cárdenas et al. (2000); Hofman (2000) y Haggard (1990).

la economía latinoamericana entre 1938 y 1988: la industrialización sustitutiva de importaciones y el neoliberalismo.¹³ La peculiaridad de la economía chilena, señalada por una aplicación ortodoxa de dichas alternativas de política económica, contribuye a entender la trayectoria y desempeño de los grupos empresariales en un entorno de rasgos canónicos con respecto a los esquemas económicos mencionados.

La presente investigación, se entronca con lo formulado por autores como Colpan y Hikino (2016) y Khanna y Yafeh (2005), quienes sugieren la elaboración de análisis empíricos para el examen de la dinámica de largo plazo de los grupos empresariales considerando la evolución de la economía y las estructuras sectoriales y/o mercados en las cuales los grupos se insertan.¹⁴ Así también, coincidimos con lo planteado por Yassis, Colli y Schröter (2016) con el propósito de examinar el desempeño de los grupos empresariales en el escenario económico, recurriendo a indicadores de rentabilidad. De este modo, en este trabajo vinculamos a los grupos de empresas con el marco económico e institucional entendido en el sentido amplio de la política económica e industrial, y el papel de los gobiernos con vistas a orientar su acción e incentivar oportunidades de negocios y/o crecimiento empresarial.¹⁵

El núcleo del examen de la dinámica de largo plazo de los grupos económicos se sitúa en el análisis de la trayectoria que adquiere la rentabilidad financiera de los principales grupos económicos chilenos. Determinar la evolución de la rentabilidad financiera (ROE) nos permite conocer el resultado del desempeño de los grupos empresariales al interior de las cambiantes condiciones del escenario económico chileno entre 1938-1988. Más aún si consideramos que los resultados empresariales y en concreto la rentabilidad. Según se examina en el capítulo segundo de esta investigación, se determinan las rentabilidad financiera para los principales grupos económicos del país en los años 1938, 1958, 1970, 1978, y 1988.¹⁶ Para explicar el movimiento de la rentabilidad de los grupos económicos se recurre al estado de la demanda como vía de análisis. Para ello, se examinan las características generales de la demanda efectiva

¹³ Véase Cárdenas et al. (2000).

¹⁴ Esta premisa se conecta con aportaciones como las editadas por Barbero (2011) y Fernández Lluch (2015) en donde se resume la presencia de los grupos de empresas en diversos casos nacionales considerando la trayectoria general de la política económica.

¹⁵ A diferencia de las indagaciones abocadas a las estructuras y funciones “internas” de los grupos, relacionadas con: las ventajas de la afiliación al grupo; forma piramidal y “tunneling” financiero; movimiento de recursos en el cuasi-mercado interno de capitales; integración vertical, costos de contratación o transacción; y/o gobierno corporativo.

¹⁶ El procedimiento para la elaboración de los cinco cortes temporales en los cuales se organiza la información sobre los grupos económicos se presenta en el apartado metodológico.

junto a los rasgos de la demanda externa. El estado de la demanda interna se relaciona con la evolución del salario real y el empleo de la fuerza de trabajo, además del grado de cobertura o saturación de los mercados que sustituyen importaciones, esto último de manera especial para el caso de ISI. Asimismo, se considera el papel de la promoción de exportaciones y la demanda de los mercados internacionales.

Respecto a la evolución individual de los grupos económicos se pone énfasis en el carácter del ciclo producto de un determinado bien o segmento productivo, aspecto esencial en los grupos con actividad económica dominante. La trayectoria de la actividad prevaleciente puede ser conocida por intermedio del movimiento de los volúmenes de producción. Ya sea por la competencia de un bien sustituto o por la rivalidad internacional (vg. caso chileno del salitre), los grupos económicos pueden experimentar un descenso en los volúmenes de producción a consecuencia de una caída irremontable de la demanda que afecta a su núcleo de actividad.¹⁷ Como se ha señalado, directrices estratégicas de los grupos pueden ser captadas a través de la evolución de su estructura económica compuesta por las empresas y sectores en donde el grupo participa, incluyendo la presencia de actividades o segmentos dominantes en la composición de su portafolio de empresas. Un aspecto importante a la hora de conocer la evolución de los grupos empresariales consiste en determinar el carácter de las barreras de entrada a la competencia extranjera (proteccionismo) y doméstica (concentración, mercados oligopólicos o monopolísticos) existentes en la economía chilena. El proteccionismo y la estructura concentrada de los sectores productivos aseguran el marco de acción para las grandes empresas y grupos económicos con vistas a sustituir importaciones por producción doméstica. En el neoliberalismo, persistirá la barrera de entrada a la competencia interna (concentración) y se suprimirán los obstáculos proteccionistas, incentivando a los grupos a orientarse a los mercados internacionales o a experimentar la amenaza de la competencia externa, problemática que adquiere un mayor énfasis en los mercados de bienes de consumo, con especial fuerza en las actividades que sustituyen importaciones. En suma, en este trabajo, se sitúa a los grupos empresariales en el centro de los modelos económicos de la ISI y el neoliberalismo contemplando a los procesos y fases críticas del devenir económico a lo largo del arco temporal propuesto (1938-1988) a saber: impulso industrializador en la primera etapa “fácil” de la ISI; debilitamiento del impulso

¹⁷ Esto no significa desconocer la eventual presencia de “cuellos de botella” generados en el ámbito de la oferta. Como se revisa más adelante, este es el caso del sector agrícola chileno en el contexto de la ISI, rezagado con respecto a la industria y el conjunto de la economía en el marco del proceso de industrialización.

industrializador (segunda fase ISI); crisis político-económica de 1973; crisis financiera de 1982-1983, recuperación y salida de la crisis. Se determina la incidencia de estas condicionantes y coyunturas en la estructura y funcionamiento de los grupos económicos. La presencia de significativas “turbulencias” en la economía chilena en el transcurso del periodo considerado, provee del escenario conducente a determinar la evolución de los grupos económicos entre 1938 y 1988.

En esta tesis doctoral nos abocamos a responder a la siguiente pregunta de investigación: ¿Qué elementos contribuyen a explicar la evolución (expansión, declive o desaparición) de los principales grupos económicos chilenos a lo largo de la industrialización sustitutiva de importaciones y el modelo neoliberal? Si bien, la pregunta que articula este trabajo se responde contemplando el conjunto de la investigación, se plantean dos hipótesis que desarrollamos a lo largo de la misma:

- 1) En referencia al conjunto de grupos empresariales. Hipótesis (a): El carácter o vicisitudes de la demanda, considerando el papel de la demanda efectiva en el mercado doméstico y la demanda internacional, contribuye a explicar los niveles de rentabilidad obtenida por los grupos económicos en el largo plazo.
- 2) Con respecto a la dinámica de los grupos económicos entendidos de manera singular. Hipótesis (b): En grupos económicos con actividad dominante, la trayectoria descendente del ciclo industrial o de producto en donde se desenvuelve su empresa (s) líder (es) es un aspecto relevante a la hora de determinar su declive o desaparición.

De manera adicional a la pregunta de investigación y las dos hipótesis recién planteadas, se elaboran las siguientes interrogantes secundarias o complementarias: ¿Cómo inciden en los principales grupos económicos chilenos las políticas económicas de protección y fomento de las grandes empresas implementadas por el Estado chileno durante la industrialización sustitutiva de importaciones? Nos proponemos conocer el origen, carácter y extensión de la protección comercial durante la ISI y cómo estas medidas se relacionan con los sectores y ramas en que operan los grupos, considerando los resultados del esfuerzo sustitutivo en la cobertura de la demanda interna. Ligado a lo anterior, nos abocamos a establecer el carácter que adquiere durante la ISI el apoyo financiero a las grandes empresas intensivas en capital y la relación de este instrumento de fomento con los grupos de empresas. Una interrogante adicional consiste en determinar ¿cómo afectó a los grupos económicos, la contracción del mercado interno y las políticas de apertura comercial

implementadas en el neoliberalismo? En este aspecto se trata de conocer la situación de los grupos abocados a sustituir importaciones en el mercado doméstico, y la adaptación lograda por los grupos capaces de desempeñarse en el sector externo. En este marco, es relevante conocer las causas e implicancias de la crisis financiera de 1982-1983 en los principales grupos económicos del país.

Nos proponemos determinar: ¿Cuáles son los principales grupos económicos chilenos en el transcurso de la industrialización sustitutiva y la fase neoliberal? Nos planteamos conocer, cuál es la estructura económica de estos grupos en el largo plazo, junto a su tamaño y evolución en base al movimiento de su portafolio en los sectores productivos, comerciales y financieros. A este respecto, es importante determinar el “peso” real de los grupos en la economía del país, tomando en consideración su envergadura y rasgos con respecto al PIB en términos constantes; el stock de capital productivo, y las empresas cotizantes en el mercado bursátil.

Por otro lado, al indagar en los cambios de la propiedad experimentados por las principales empresas y grupos económicos chilenos en el periodo 1970 y 1988, nos preguntamos: ¿Cuáles fueron las repercusiones de la conformación del Área de Propiedad Social durante el gobierno de la Unidad Popular (1970-1973)? ¿Qué impacto suscitó en los grupos las devoluciones de empresas y privatizaciones llevadas a cabo durante el régimen militar, entre 1974 y 1978, en la primera ronda de privatizaciones; como también en la segunda ronda de privatizaciones escenificada entre 1985 y 1989? ¿Cuáles son las implicancias del proceso de saneamiento y reprivatización de activos con ocasión de la crisis financiera de 1982-1983 y la creación del “área rara”? En buena cuenta, pretendemos examinar cómo afectaron a los grupos económicos en términos de la composición de activos y sus perfiles sectoriales, las reestructuraciones de la propiedad empresarial acontecidas entre los años 1970 y 1988.

Esta investigación doctoral, se estructura en cinco capítulos y un Anexo. En el capítulo primero, se elabora la introducción general a la presente investigación, junto con el marco teórico y metodológico. El marco teórico se compone de un examen de la literatura sobre el concepto de grupo económico y un tratamiento de los grupos en perspectiva histórica a escala internacional. Más adelante, se introduce el concepto de barreras de entrada y se examinan los aspectos principales del ciclo económico e industrial. El capítulo primero concluye con la presentación de la metodología empleada a lo largo de la investigación. El capítulo segundo, se sustenta en el análisis

global de los grupos económicos chilenos entre 1938 y 1988, aspecto nuclear de este trabajo. En este capítulo, se examinan los elementos dinámicos de la evolución de los grupos económicos al interior de los modelos ISI y el neoliberalismo en el gobierno militar. Se indaga en los indicadores de tamaño mediante la información sobre el capital y reservas; se elabora una explicación de la trayectoria de las rentabilidades financieras (ROE); y el peso de los grupos en la economía en función de la proporción de la totalidad de grupos en relación al PIB, el stock de capital productivo y el mercado bursátil. La elaboración y el examen de estos indicadores para los grupos económicos entre 1938 y 1988 es una contribución en esta materia.

El capítulo tercero, tiene el propósito de explicar la trayectoria de los grupos económicos en el transcurso de la industrialización sustitutiva de importaciones, aspecto escasamente analizado en la literatura chilena. Este capítulo se inicia con un examen del periodo que antecede a la ISI, en las décadas de 1920 y 1930, en torno a los vínculos entre los grupos de empresas y la acción del Estado en política arancelaria en los inicios de la industrialización. Asimismo, se presenta el apoyo brindado por el Estado para la instalación en el país de los grupos económicos de origen árabe. De forma adicional, se realiza un esquema de la concentración productiva en la economía chilena para 1938, confeccionado a partir de la comparación del capital y reservas global de los segmentos productivos en donde operan grupos empresariales y la sumatoria de los fondos propios controlados por los grupos. Posteriormente, se analizan los rasgos de la protección comercial y la estructura de la concentración industrial a lo largo de la ISI. Se describen los sectores y ramas en los cuales se organiza la protección nominal y efectiva. Se determinan los sectores en los cuales operan los grupos económicos y se coteja el estado de protección a la industria y el nivel de la sustitución de importaciones alcanzado, considerando los bienes producidos por las empresas controladas por grupos económicos. Posteriormente, se presentan los lineamientos del mercado de capitales y la acción del Estado en materia de financiamiento. Se indaga en el fomento financiero del Estado a las grandes empresas y grupos económicos en el marco del proceso de industrialización. La acción estatal se examina a partir de información primaria recabada para esta investigación, contemplando los montos y destinatarios de los créditos internacionales avalados y/o garantizados por la Corporación de Fomento de la Producción (CORFO).¹⁸ Además, se muestran los créditos proveídos por CORFO a nivel nacional, con especial atención

¹⁸ Corporación de Fomento de la Producción, organismo estatal fundado el 29 de abril de 1939. Encargado de diseñar e implementar las políticas de desarrollo económico e industrial del país y la dirección de las empresas fundadas por el Estado. Ley N° 6334 del ministerio de Hacienda.

en los montos direccionados hacia los grupos económicos. Se concluye este capítulo, con un examen de las estatizaciones llevadas a cabo por el gobierno socialista de la Unidad Popular y sus repercusiones en los grupos corporativos nacionales.

El cuarto capítulo de esta investigación, se aboca a determinar la evolución de los grupos empresariales en la fase neoliberal (1974-1988) que antecede a la recuperación del régimen democrático en 1990. Esta sección, trata sobre la entronización del neoliberalismo en Chile, caracterizado por la implantación de una política económica de tinte monetarista. Se elabora un análisis de los cambios en política económica suscitados a partir del golpe de estado de 1973, acontecimiento que define la historia reciente del país, en donde se concluye con las políticas ISI y con las medidas orientadas a la instauración de un sistema socialista (1970-1973). La etapa neoliberal-monetarista, concluirá con la crisis económica de 1982-1983.¹⁹ Se examina la devolución de empresas estatizadas y la privatización de empresas públicas realizadas por el régimen militar en la primera ronda de privatizaciones entre los años 1974 y 1979.²⁰ El propósito de este contenido radica en conocer el impacto suscitado por dichas transformaciones en las relaciones de propiedad que estructuran a los principales grupos económicos del país. Más adelante, se desarrollan los rasgos centrales de la política económica en donde resalta el estado de la demanda interna y el desempeño de los grupos en el esfuerzo exportador no tradicional. Se analiza la crisis financiera de 1982-1983 en cuanto evento clave en la historia económica chilena, en donde los conglomerados desempeñaron un papel relevante con respecto a los elementos que coadyuvaron a la crisis como para la recuperación de la misma. Se efectúa un examen de las causas y repercusiones de la crisis económica y la salida de la misma hacia el año 1988. Una vez concluido este capítulo, se presenta un quinto capítulo que contiene las conclusiones generales referidas a la totalidad de la investigación en donde se concluye en torno a los lineamientos esenciales de la evolución de largo plazo de los grupos económicos, conjuntamente con los elementos que contribuyen a responder a la pregunta de investigación y las hipótesis planteadas.

Con respecto al Anexo de la investigación, se presenta la composición detallada de los grupos económicos con respecto a las empresas controladas, el tamaño de las

¹⁹ Dan cuenta de ello, autores como Sunkel (2011); Ffrench-Davis (2008) y Meller (2007).

²⁰ Las privatizaciones de empresas públicas durante el régimen militar se llevaron a cabo en dos periodos, entre los años 1974 y 1979 el primero; y entre 1985 y 1989, la segunda etapa. En esta última fase se privatiza a las grandes empresas estatales filiales de CORFO, como la acerera Compañía Aceros del Pacífico (CAP) y la generadora de electricidad, Empresa Nacional de Electricidad (ENDESA).

mismas a partir de su capital y reservas, y los sectores en los cuales los grupos se desenvuelven. Estos elementos constituyen el insumo principal para conocer la evolución en términos reales de los grupos económicos analizada en el capítulo segundo. Para la industrialización sustitutiva de importaciones se examinan los principales grupos económicos nacionales mediante la elaboración de tres cortes temporales: 1938, 1958 y 1970. El corte de 1938, es construido para esta investigación con el propósito de desplegar una mayor perspectiva histórica o de larga duración en el análisis, estableciendo un punto de comparación que antecede a la primera contribución conocida en el estudio de los grupos económicos en Chile, realizada por R. Lagos (1960). En el corte temporal de 1958, la aportación de Lagos es presentada, corregida y reformulada, planteando un nuevo contenido para el conocimiento de los grupos empresariales existentes en aquel año. El corte temporal de 1970 se realiza a partir del trabajo de O. Garretón y J. Cisternas (1970). Para determinar la envergadura de los grupos en 1970, la información proveída por ambos autores es complementada con fuentes primarias relativas al tamaño de los grupos según el capital y reservas de las empresas controladas. En cuanto a los grupos en 1978, se confecciona y examina el corte temporal respectivo en base a la información brindada por F. Dahse (1979). Por último, el corte temporal de 1988, es elaborado a partir de una circular interna de la Superintendencia de Valores y Seguros de Chile (SVS), entidad estatal supervisora del segmento de sociedades anónimas en Chile. En este documento se identifica a la razón social de las sociedades anónimas que comparten controlador. Este documento es complementado por la determinación de los grupos económicos surgidos a partir de las privatizaciones de las grandes empresas estatales entre 1987 y 1988. Expresado lo anterior, a continuación, se elabora el apartado referido a los aspectos teóricos y conceptuales que enmarcan la presente tesis doctoral.

1.2 Marco teórico

En esta sección, se desarrolla el marco teórico sobre el tema de estudio. Se efectúa un tratamiento de las definiciones en torno a los grupos de empresa y sus principales lineamientos en historia económica y de la empresa. Luego, se describen los conceptos de diversificación y centralización, junto a la distinción entre grupo y conglomerado. Más adelante se presenta los rasgos generales del concepto de barreras de entrada. Se concluye este marco teórico con los contenidos referidos al ciclo económico y de negocios.

1.2.1 Concepto de grupo económico

El origen de la conceptualización sobre los grupos de empresas en la literatura económica se remonta a la obra de N. Leff (1978). Este autor, identifica como aspectos distintivos de los grupos a sus funciones empresariales sustentadas en el control de diversas unidades formalmente independientes. Se destaca que los grupos económicos se estructuran en base a una diversificación “no relacionada” en términos productivos o tecnológicos, operando en una variedad de mercados. La articulación de la propiedad se realiza comúnmente alrededor de una familia. Es reconocido que la propiedad y el control de firmas y grupos económicos tanto en América Latina, como en el continente asiático, y en países de Europa continental, se vincula con su status de empresa familiar.²¹ Según señalan Colli y Rose (2007) las empresas familiares consisten en: “familias propietarias de suficientes acciones capaces de extender su control sobre la estrategia, estando involucradas en las altas posiciones de gestión”.²² Esta dimensión opera como una fuente de cohesión e identidad en el largo plazo a través de la sucesión familiar.

Granovetter (1998) postula que los grupos económicos se articulan mediante lazos formales e informales entre organizaciones legalmente independientes que comparten una serie de recursos. Se destacan las características relacionales, la cohesión e identidad familiar o étnica de los grupos, (Granovetter 2005). Los grupos constituyen: “una colección de firmas ligadas conjuntamente en alguna manera formal y/o informal, caracterizada por un nivel intermedio de unidad. Esto significa que se excluye, por un lado, a los conjuntos de firmas ligadas en el corto plazo con fines estratégicos y por otro, a los conjuntos de empresas legalmente consolidadas como una entidad única”.²³ Autores como Khanna y Yafeh (2005) expresan que los grupos económicos representan “un conjunto de firmas legalmente independientes operando en múltiples industrias a menudo no relacionadas, vinculadas conjuntamente por lazos persistentes formales (acciones) e informales (familia)”.²⁴

²¹ Este fenómeno se encuentra ampliamente documentado en la literatura en historia económica, economía financiera y *management*. Sobre la extensión prácticamente global de la propiedad familiar de grandes empresas: Colpan y Jones (2015); Fernández Pérez, Lluch y Barbero (2015); Fernández Pérez y Colli (2013); Fernández Pérez (2012); Álvaro (2011); Tipton (2007); Silva, Majluf y Paredes (2006); Amsden (2001, 1992); La Porta, Lopez-de-Silanes y Shleifer (1999) y Rose (1995).

²² Colli y Rose (2007: 194).

²³ Granovetter (1998: 2).

²⁴ Khanna y Yafeh (2005: 1).

Acerca de la formación de los grupos de empresas, a partir de la contribución de Leff (1978), se plantea que éstos se originan como una respuesta a las imperfecciones de los mercados. Con este término, se describe a una serie de complejidades que aquejan a la actividad empresarial en economías emergentes o en vías de desarrollo. En este entorno económico, se espera que las empresas individuales con pretensiones de crecimiento experimenten dificultades en el acceso a una adecuada dotación de factores: disponibilidad de crédito, mano de obra cualificada y gerencial, y/o tecnología.²⁵ Se alude, a que estas restricciones para el desarrollo empresarial justifican y promueven la creación de grupos económicos. En referencia a los aspectos de la pertenencia a grupos económicos que optimizan el desempeño de las empresas que los integran y contribuyen a la creación de valor, se argumenta que los grupos permiten superar las limitantes recién descritas por intermedio de una mayor disponibilidad de recursos y capacidades brindadas por la diversificación, generando un funcionamiento que se asemeja a las economías externas o de aglomeración. En este sentido, los grupos contribuyen a moderar el riesgo empresarial, facilitando la reducción de los costes de transacción en un marco inter-empresarial; contribuyendo a generar sinergias a nivel de recursos humanos, financieros, logística y/o información.²⁶ La formación de un (cuasi) mercado interno de capitales es señalada como la principal ventaja que brinda una diversificación gestionada por un centro decisor para asignar los recursos financieros o excedentes generados por el grupos.²⁷ Otro aspecto a resaltar, es que la pertenencia a grupos económicos permite a las unidades que lo componen aumentar su reputación, enviando señales a los mercados que incrementan su credibilidad y respaldo a la hora de establecer contratos y desarrollar proyectos.²⁸

²⁵ Junto a los mercados imperfectos, se alude a la presencia de los denominados “vacíos institucionales” como escenarios favorables a la conformación de grupos empresariales. Por vacíos institucionales se entiende a los sistemas económicos caracterizados por dificultades en el respaldo el derecho a la propiedad; ausencia de certificaciones de calidad e información financiera; inestabilidad política; y corrupción o tráfico de influencias público-privado. Khanna y Fisman (1998) y Khanna Palepu (1997).

²⁶ Los “costes de transacción” es una de las teorías de referencia en economía de la empresa. En ella se plantea, que el surgimiento de la empresa o “jerarquía” se debe a su capacidad para enfrentar los costes emanados del intercambio entre los agentes económicos. Estos costes se hallan representados por las asimetrías de información, el control de activos relevantes y el oportunismo. Las empresas emergen con la finalidad de reducir al máximo dichos costes asociados a las transacciones económicas (Coase 1990; Williamson 1996). Esta orientación no ha estado exenta de críticas. Como señalan Langlois y Robertson (2000), la perspectiva de los costes de transacción adolece de un tratamiento concreto de la empresa como organización que coordina recursos y capacidades con una finalidad productiva.

²⁷ Véase Carney (2008); Amsden (2001) y Williamson y Winter (1996).

²⁸ Véase Carney (2008) y Khanna y Palepu (1997).

En cuanto a los elementos controversiales relativos a los grupos económicos, los cuales comprometen la creación de valor, se identifican: la concentración del poder corporativo en una élite compuesta por familias que se hallan en la cumbre o ápice de una pirámide propietaria de control multi-empresarial;²⁹ los problemas del control, vigilancia y participación –*tunneling*- con respecto a los accionistas minoritarios; la potencial opacidad financiera de las transacciones relacionadas entre empresas; la posible manipulación en la realización de balances consolidados. Algunos de los aspectos mencionados tienden a presentarse en economías con febles estructuras de vigilancia y sanción a las sociedades anónimas y grupos económicos en relación con las prácticas empresariales reñidas con la legislación antimonopolio o de libre competencia.³⁰

En este orden de cosas, para autores como Colpan y Hikino (2016), Amsden y Hikino (1994) y Amsden (1992), la cualidad principal de los grupos en comparación con las empresas individuales radica en la capacidad para gestionar recursos y ejecutar proyectos (crear empresas, formar alianzas estratégicas, acometer inversiones en determinadas industrias). Esto se debe a la experiencia empresarial adquirida en otros sectores y actividades; y a los recursos humanos, físicos y financieros reunidos. La disponibilidad de recursos permite a los grupos proyectar el ingreso a nuevos sectores con una mayor probabilidad de éxito que las empresas individuales.³¹ Según Guillén (2001), en determinadas economías, las instituciones facilitan que esas capacidades y recursos operen en un marco comercial protegido de la competencia externa. Las economías que fomentan un intercambio comercial y de flujos de capital e inversiones “asimétrico”, (que protegen el mercado interno y generan exportaciones) son favorables para el surgimiento de grupos.

En una tipología compuesta de cuatro categorías, Guillén (2001) indica que los modelos de economía cerrada (autárquica) y los de economía abierta (en el modelo neoliberal) denominada “pragmática” por el autor, no facilitan el surgimiento de

²⁹ Véase Hamilton y Biggart (1988).

³⁰ Colpan, Hikino y Lincoln (2010); Carney (2008); Khanna y Palepu (1997). Strachan (1976) elabora un trabajo sobre los grupos económicos nicaragüenses en donde subraya el papel de la familia y la concentración de propiedad originada por las prebendas obtenidas de manera irregular de instituciones estatales.

³¹ Financiamiento crediticio, disponibilidad de contactos, el conocimiento de proveedores, cadenas de distribución, un mayor *know-how* operacional; y en la esfera política, acceso preferencial a información, licitaciones, patentes.

grupos económicos, predominando en ellos, otras formas de empresas como las pymes familiares y estatales en el primer tipo; y multinacionales y grandes empresas individuales en el segundo. Las economías que establecen un *mix* de protección comercial y cierto flujo de inversión extranjera, como las latinoamericanas durante la ISI, y las economías industriales sustitutivas de exportaciones en el Lejano Oriente, generan un ambiente propicio para el surgimiento y funcionamiento de grupos de empresas. En esta línea, Leff (1978) sugiere que en los países en desarrollo el proteccionismo fortalece el poder de mercado y crecimiento de los grupos. El autor sitúa a América Latina como un ejemplo de lo anterior. En el marco de las medidas de industrialización sustitutiva de importaciones dominantes en el subcontinente desde fines de la segunda guerra mundial, el proteccionismo preserva el mercado doméstico de la competencia extranjera.

En suma, estimamos que, con la sola mención a deficiencias en los mercados como elemento explicativo de la formación de grupos económicos se soslaya el rol desempeñado por dimensiones comúnmente tratadas como factores exógenos.³² Nos referimos al papel de las políticas de fomento industrial y/o protección comercial,³³ la aceptación de los monopolios u oligopolios por parte de la autoridad económica,³⁴ y/o la presencia de ciclos y crisis económicas contempladas como dinámicas que históricamente han operado como una ventana de oportunidades para la absorción de empresas. Una tipología sugerente como la elaborada por Guillén (2001) corre el riesgo de encontrarse en dificultades a la hora de ser contrastada con la dinámica histórica de largo plazo. Así, sólo para situarnos en la segunda mitad del siglo XX, en el caso de las economías latinoamericanas que han transitado desde la industrialización sustitutiva de importaciones al neoliberalismo, (vg. Chile y con las respectivas particularidades nacionales, países como Argentina, Colombia, Perú, o Brasil), los grupos económicos no sólo han permanecido, sino que han incrementado su tamaño y poder de mercado.³⁵ Una perspectiva histórica de largo plazo, como la que aquí sustentamos, permite examinar la evolución concreta de los grupos empresariales en el transcurso de una historia económica como la chilena caracterizada por la implementación de los modelos de la industrialización sustitutiva de importaciones y el neoliberalismo.

³² Como plantean, Colpan y Hikino (2016).

³³ Aspecto sustentado por autores como Ross-Schneider (2013); Carney (2008); Amsden (2001, 1992) y Guillén (2001).

³⁴ A este respecto, Valdaliso y López (2007, 2004); Roy (1997); Sweezy y Baran (1985).

³⁵ Para una visión general de la evolución de los grupos económicos en cuanto empresas familiares, Fernández y Lluch (2015).

En referencia a la fisonomía de los grupos económicos, los de índole reticular se distinguen de los grupos jerárquicos. Estos últimos poseen una conformación piramidal caracterizada por el control de unidades administradas a nivel estratégico por medio de una estructura decisora central.³⁶ Los grupos jerárquicos ejercen el control de un conjunto de entidades con un menor requerimiento de liquidez mediante el aprovechamiento de la estructura piramidal. Estas entidades son capaces de asignar recursos entre diversas unidades obteniendo la capacidad de conformar el mencionado (cuasi) mercado interno de capitales.³⁷ Al manifestarse estas características estamos en presencia de un “hierarchical business group” siendo esta la forma de grupo económico más extendida a escala internacional. El modelo de grupos en red es el constituido por el *keiretsu*, entidades surgidas en Japón con posterioridad a la segunda guerra mundial.³⁸

Por último, estimamos que los grupos económicos representan un mecanismo de control y coordinación de unidades empresariales formalmente independientes que operan en diversos mercados. La capacidad de control puede manifestarse de diversas formas: de manera directa (propiedad), a través de un holding propietario de acciones suficientes que conduzcan al control, o mediante participaciones cruzadas.³⁹ A ello se añade, la pertenencia a una familia o entidad de referencia en cuanto vínculo informal. Con la excepción del tipo reticular, un grupo de empresas se caracteriza por posibilitar el control financiero y/o estratégico de diversas unidades por parte del ápice decisor.⁴⁰ Ello implica la posibilidad de efectuar una dirección que coordine al conjunto de unidades al nivel de las políticas corporativas generales (entrada a sectores y mercados, inversiones, gestión de excedentes). Convengamos que esta facultad puede ser utilizada o descartada, debido a que en la práctica un controlador es capaz de conducir la estrategia del conjunto de unidades o únicamente, de las empresas más

³⁶ Sobre la relevancia de la estructura piramidal Colpan, Hikino y Lincoln (2010); Morikawa 1992; Goto (1982) y Leff (1978).

³⁷ Véase Almeida y Wolfenson (2006).

³⁸ En organización industrial se reconoce al *keiretsu* horizontal y vertical. En el *keiretsu* horizontal, las unidades económicas se integran por intermedio de una articulación laxa surgida de la participación cruzada, el intercambio de información, las eventuales transacciones internas y la existencia de reuniones informales entre directivos. El *keiretsu* vertical se compone de una empresa matriz, un conjunto de unidades subsidiarias y centenares o eventualmente, miles de empresas subcontratistas que operan en sectores industriales relacionados. Ambas estructuras son conocidas como *network business groups*. Colpan y Hikino (2016). Acerca de las redes de empresas chinas Keister (2009).

³⁹ En acuerdo con lo planteado por Classens, Fan and Lang (2002:1).

⁴⁰ Es por este motivo, que autores como Guillén (2001) indican que los *keiretsu* no conforman grupos económicos, sino más bien, una modalidad de alianza inter-empresarial.

relevantes del grupo. Por tanto, la sola posesión de acciones minoritarias o la construcción de un portafolio de valores de empresas “no relacionadas” no son suficientes para constituir un grupo empresarial. Para este propósito, se requiere de la capacidad de ejercer la dirección por intermedio del control sobre entidades económicas jurídicamente independientes.⁴¹

1.2.2 Los grupos económicos en el largo plazo, su presencia en la industrialización

En historia económica y de la empresa, el estudio de los grupos corporativos adquiere contornos específicos. Debido al desarrollo económico y tecnológico alcanzado en especial por países como Japón y Corea del Sur, ambas economías se han convertido en un contexto de referencia para la realización de estudios de largo plazo. Los grupos económicos de ambos países son visualizados como un elemento clave para organizar la producción con vistas a la industrialización acelerada, contribuyendo a un “catch-up” en relación con los países más avanzados.⁴² A nivel internacional, los grupos económicos japoneses representan el modelo precursor del grupo económico jerárquico.⁴³ Los grupos económicos adquieren una relevancia inusitada en aquel país: “[...] la enorme escala alcanzada por los grupos como Mitsui y Mitsubishi, y el número de grupos empresariales formados en el curso de la industrialización, fue un fenómeno distintivamente japonés” (Morikawa 1992: xvii). Otro aspecto a resaltar, es el papel desempeñado por ciertas decisiones de política económica relacionadas con la expansión del *zaibatsu*. Este es el caso, de las privatizaciones de empresas estatales a raíz de la política de control del déficit presupuestario por parte del estado empresarial nipón, llevada a cabo en las postrimerías del siglo XIX. Los grupos se convertirán en los principales beneficiarios de este proceso.

⁴¹ En relación con el control común de un conjunto de unidades Guillén y Kock (2001) señalan: “[...] Nosotros explícitamente excluimos de nuestra definición de grupos económicos a las pobremente acopladas alianzas inter-firmas o distritos industriales [...] los grupos de empresas disponen de algún grado de coordinación empresarial o gerencial y algún vínculo común de propiedad” Guillén y Kock (2001: 78). Los grupos representan: “una jerarquía de firmas independientes concebidas para colaborar en los mercados domésticos e internacionales bajo un control administrativo común”. Bugador (2015: 22).

⁴² Véase Carnoy (2008) y Tipton (2007).

⁴³ Hacemos referencia al *zaibatsu* o “grupo del dinero” en lengua nipona. Cabe señalar que en Alemania, apoyados en la estructura de holding, los grupos empresariales emergen también a fines del siglo XIX, con el advenimiento de los “konzern” (grupo, en lengua alemana). En el “konzern” una empresa matriz ejerce el control sobre diversas subsidiarias.

Morck y Nakamura (2007) interpretan el papel del *zaibatsu* en la industrialización acelerada del periodo Meiji. En esta fase, los grupos constituyen el andamiaje utilizado para un desarrollo industrial del tipo “big push” consistente en un despliegue simultáneo de flujos de inversión en una pluralidad de sectores. Este proceso se realiza en base a tecnologías de producción modernas que permiten retornos crecientes, contemplando un nivel de salarios que responda a la demanda de los bienes producidos, y permita la cobertura del mercado doméstico por la industria nacional. El papel de los grupos económicos en esta experiencia consistiría en plasmar una coordinación económica multisectorial mediante los mecanismos intra-grupo.⁴⁴ Con respecto a los procesos “big push”, la historia económica japonesa registra una experiencia de industrialización liderada por empresas de carácter privado, considerando el proceso de privatización acaecido en las dos últimas décadas del siglo XIX. Por otro lado, en Corea del Sur el proceso de industrialización será dirigido por el Estado en cuanto agente planificador, conductor, y evaluador del cambio estructural.

En el examen de los grupos empresariales sudcoreanos conocidos por la denominación de *chaebols*,⁴⁵ destaca el trabajo de Amsden (2001; 1992). Esgrimiendo como punto de partida teórico una caracterización de los procesos de industrialización tardía, esta autora subraya el aprendizaje cursado por los agentes económicos en relación a las formas de producir y organizar la economía. En el proceso de industrialización sudcoreano, el estado desarrollista⁴⁶ se convierte en conductor de la economía desempeñando un rol clave en la articulación de los grupos empresariales con vistas a implementar un proceso de industrialización balanceado del tipo “big push”. El estado organiza el mercado de factores proveyendo a las empresas de fuerza de trabajo cualificada y abundante liquidez. Esto último, sobre la base del control estatal del sistema financiero y el mercado de capitales. Aún más, a través del disciplinamiento que impone a los grupos en su fase de formación y crecimiento a nivel productivo e inversor, el Estado establece una serie de estándares de producción conducentes al posicionamiento internacional de las entidades diversificadas para competir en los mercados internacionales. Se espera que los “chaebols”, una vez que alcancen un desenvolvimiento autónomo en los mercados, continúen desempeñando

⁴⁴ Morck y Nakamura (2007). Sobre este modelo de desarrollo e industrialización balanceado o equilibrado inspirado en el trabajo de Rosenstein-Rodan (1943); Murphy, Schleifer y Vishny (1989).

⁴⁵ Término coreano idéntico en su significado al *zaibatsu*. Sobre el *Chaebol*, Ver Amsden (1992) y Tipton (2007).

⁴⁶ Acerca del estado desarrollista, Johnson (1999) y Evans (1995, 1979).

un papel fundamental en la estrategia de desarrollo económico del país caracterizada por una industrialización sustitutiva de exportaciones (ISE).

La presencia de grupos de empresas se manifiesta prácticamente a lo largo de la historia económica contemporánea de América Latina. A partir del siglo XIX, la acumulación de riqueza en economías exportadoras de recursos naturales (materias primas, alimentos, combustibles) es el contexto de surgimiento de los primeros grupos empresariales latinoamericanos. El ámbito privilegiado de acción de los grupos en esta etapa consiste la producción y/o la comercialización para el sector externo en el marco del crecimiento “hacia afuera”. Con el capital reunido en las actividades exportadoras, los grupos comenzarán a posicionarse en el mercado interno, configurando mercados de carácter monopólico u oligopólico como es el caso del carbón en Chile en donde sobresalen en la segunda mitad del siglo XIX, los grupos Cousiño (carbonífera Lota), y Claude con la empresa carbonífera Schwager. Más adelante, en ambientes económicos orientados al mercado interno, los grupos empresariales serán conminados a participar en el proceso de industrialización que permita sustituir importaciones por bienes elaborados en el país.⁴⁷ En cuanto al origen social del empresariado, en Chile, como en gran parte de Latinoamérica, desempeñan un papel protagónico las élites locales, en compañía de emprendimientos llevados a cabo por inmigrantes.⁴⁸

En América Latina, desde la implementación de la industrialización sustitutiva de importaciones, con posterioridad a la Gran Depresión, hasta el neoliberalismo originado desde mediados de la década de 1970, el cual se prolonga hasta la actualidad,⁴⁹ el Estado se relaciona con los grupos para determinadas finalidades productivas esenciales para el funcionamiento de la economía.⁵⁰ Entre la Gran

⁴⁷ A diferencia del “big push”, la industrialización sustitutiva de importaciones se caracteriza por un desarrollo desbalanceado y gradual, centrado en sectores con capacidad de generar enlaces y estimular a otras actividades por intermedio del encadenamiento hacia atrás o hacia adelante. El modelo de la ISI con especial referencia a Chile, se trata en el capítulo tercero de esta investigación.

⁴⁸ Sobre las economías sustentadas en recursos naturales, Badia y Ducoing (2015). Con respecto a las fases iniciales de la conformación de los grupos en el marco primario exportador, Barbero (2011) y Lluch (2011); Barbero (2011) y Marichal (1995). Sobre el proceso de concentración productiva y centralización empresarial por parte de los grupos económicos en el caso uruguayo, véase Stolovich et al. (1988).

⁴⁹ Con la excepción de países como Bolivia, Ecuador y Venezuela, los cuales, con énfasis y resultados distintos, desde la década de 1990 cursan un estilo de desarrollo que se distancia del libre mercado, por intermedio de una política económica redistributiva caracterizada por la presencia de un Estado neopopular. Laclau (2005).

⁵⁰ Véase Ben Ross Schneider (2013, 2009) y Amsden (2001).

Depresión y la crisis económica de 1982-1983 se implementa en el subcontinente una política industrial de protección y fomento para el funcionamiento de los grupos económicos con el propósito de desarrollar una industrialización sustitutiva de importaciones orientada a la cobertura de la demanda interna.⁵¹ En el neoliberalismo, el Estado establece el libre mercado como sistema, promoviendo a su vez, una reorientación de los grupos económicos con el propósito de alinearlos en torno a las ventajas comparativas que atraigan la demanda internacional vía exportaciones. De este modo, dependiendo de la coyuntura histórica, el Estado ejecuta políticas que inciden en los escenarios en que se realiza la acumulación y el funcionamiento de los grupos y grandes empresas. Entre las principales acciones del Estado se reconoce a: 1) el desarrollo de infraestructura; 2) protección o apertura comercial; 3) provisión de crédito y financiamiento; 4) estímulo para la entrada a nuevos sectores; 5) dirección o liberalización de los flujos de inversión; 6) privatizaciones o estatizaciones.⁵²

Con mención a los ejes propietarios o de control de los grupos empresariales, se reconoce a la familia como un elemento que caracteriza a los grupos latinoamericanos. En consideración a determinados casos nacionales, se establece que por encima de estructuras más bien tecnocráticas, como las vinculadas a los conglomerados (EE.UU. y Gran Bretaña desde la segunda mitad del siglo XX); o instituciones como la banca (predominante en Alemania, Italia y Holanda hasta las primeras décadas del siglo XX); o el Estado (protagonista en países como Italia y España desde fines de la segunda guerra mundial, hasta la década de 1990); en el caso Latinoamericano, la familia es el elemento central y persistente en relación con la tenencia de la propiedad, el control y la cohesión de los grupos económicos.⁵³ A este respecto, según plantea

⁵¹ Véase Bértola y Ocampo (2013) y Cárdenas et al. (2001).

⁵² Ben Ross Schneider (2013, 2009) es uno de los autores que considera el papel del Estado en el examen de los grupos. El autor señala que, en el largo plazo, los grupos pueden transitar por más de una de las siguientes categorías: En primer lugar, se hallan los grupos “inducidos por el Estado”. Esta categoría es ejemplificada por los grupos turcos; los “chaebols” sudcoreanos hasta inicios de la década de 1980; y los grupos de empresas rusos e israelíes, y latinoamericanos generados por las privatizaciones. En segundo lugar, observa a los “grupos orgánicos” o de crecimiento endógeno, entidades caracterizadas por estrategias de expansión ligadas a su papel en los mercados, con un sentido más relacionado de la diversificación pudiendo adquirir la forma de integración vertical. Finalmente, se introducen los “grupos portafolios” entidades ampliamente diversificadas en donde el componente financiero de la diversificación adquiere una mayor relevancia, con una fuerte predisposición a la adquisición de empresas. Esta es la forma habitual del conglomerado estadounidense y actualmente, en América Latina.

⁵³ El papel desempeñado por la familia en la propiedad y control de los grupos, no implica una preferencia por los nacionales de cada país. Trabajos sinópticos sobre la historia de la empresa en América Latina como el Miller y Dávila (1999), consideran a las unidades individuales fundadas por inmigrantes como un elemento importante en la formación de las primeras empresas y grupos

Chandler (1996; 1987) para las economías industrializadas, las unidades *manageriales* o de propiedad dispersa favorecen la expansión empresarial al separar propiedad y control, quedando éste último en manos del estamento directivo. No obstante, al indagar sobre las pautas de evolución de las empresas y grupos económicos en América Latina se pone de manifiesto la relevancia de la propiedad familiar, y la amplia expansión desarrollada por este tipo de empresas.⁵⁴

Por último, en referencia a la estructura organizativa de los grupos económicos latinoamericanos, en el marco de la ISI, ésta se caracteriza por una familia controladora propietaria de una o más empresas tradicionales a las cuales se añade el control minoritario de diversas unidades subsidiarias o afiliadas.⁵⁵ En esta estructura, operan una o más empresas con funciones productivas que actúan como “sub-holdings” propietarios de las acciones de las unidades subordinadas, con participaciones mayoritarias y minoritarias. El control se ve reflejado tanto en la presidencia de la firma o con la participación en los consejos de administración, instancia en donde el líder del grupo, representantes de la familia y/o personeros de confianza, ocupan los ejes directivos de las empresas legalmente independientes.⁵⁶ De este modo, los grupos en el periodo de la industrialización sustitutiva de importaciones tienden a presentar uno o dos niveles de control en una relación entre una determinada empresa y sus unidades subsidiarias.

La determinación de una empresa con funciones estratégicas que concentra la propiedad de un gran número de unidades es una fase evolutiva que tenderá a manifestarse desde la década de 1980.⁵⁷ La presencia de un holding que concentre la

económicos en el subcontinente. Así también, se examina la distribución territorial del empresariado en países con una impronta regional como Colombia y México. Dávila (2003) y Cerutti (2002).

⁵⁴ La experiencia histórica indica que relevantes empresas familiares han superado las trabas de crecimiento vaticinadas por el modelo estadounidense de gran empresa. Empresas familiares ingresan al mercado bursátil en cuanto sociedades anónimas, Rose (1995). El crecimiento empresarial no ha impedido a las familias controladoras mantener la propiedad de grandes empresas, combinando su control por parte del núcleo familiar y la profesionalización de la gestión: Fernández et al. (2015); Fernández Pérez (2012); Amatori y Colli (2011) y James (2006).

⁵⁵ Véase Barbero (2011) y Cerruti (2006; 1989).

⁵⁶ A lo largo de la industrialización sustitutiva de importaciones, la forma recurrente de obtener las participaciones suficientes para establecer el control de diversas entidades por parte de los grupos económicos se apoya en intrincadas relaciones inter-corporativas alrededor de una familia controladora. En base a un análisis del caso chileno, con el término “kinecon group” se ha dado cuenta en la literatura de las características específicas de este tipo de control empresarial. Zeitlin y Ratcliff (1988: 54-55).

⁵⁷ Furtado (1969) después de observar la expansión de los holdings en EE.UU. anticipa este desarrollo para América Latina. Esto condición se aprecia en Cerruti (2006, 1989). En el caso chileno, la

totalidad de participaciones propietarias es un desarrollo que en Chile se remonta a la década de 1990. En esta materia, resalta la empresa AntarChile antigua sociedad de inversión que pasa a operar como holding de las unidades del grupo Angelini en 1994. Además, sobresale la conformación del holding Quiñenco por parte del grupo Luksic en 1996. A estas estructuras, suele añadirse una firma propietaria adicional con sede en el exterior, comúnmente, en un paraíso fiscal. Así en la actualidad, se asiste a la presencia de estructuras piramidales de grupos económicos con 4 o hasta 5 niveles de control.⁵⁸

1.2.3 Grupos de empresas, diversificación y centralización

En materia económica, el concepto de diversificación se utiliza en referencia a la dimensión estructural y sectorial de la economía; la configuración de empresas; y en el área financiera. En esta última, la diversificación describe la colocación del dinero en distintas opciones de inversión, mediante la elaboración de una cartera o portafolio.⁵⁹ En la empresa moderna, la diversificación se remite a la producción de bienes con algún grado de vinculación orgánica en base a la adición de líneas de subproductos o derivados relacionados entre sí, o de unidades vinculadas con alguna etapa de la producción.⁶⁰ Este tipo de diversificación se conecta con las formas que adquiere la integración empresarial. Como un modo de cubrir la totalidad del proceso de producción o cadena de valor, se ejecuta una diversificación “hacia atrás” -control sobre insumos y/o materias primas- y “hacia adelante” -integración de la distribución y comercialización-. Con ello, se configura la integración vertical, grandes “trusts” empresariales, empresas multidivisionales. Por otro lado, la diversificación conducente a la denominada integración “horizontal” se efectúa con la finalidad de controlar el mercado a nivel de bienes finales, ejemplo de esta modalidad es el representado por los cárteles.

Como una forma inorgánica del crecimiento empresarial, hallamos la diversificación

empresa holding COPEC, la cual concentra la propiedad de importantes unidades del grupo Angelini a partir de 1986, es uno de las primeras entidades de este tipo.

⁵⁸ Sobre la estructura propietaria de los grupos chilenos hacia la década de 1990, Fuentes (1997).

⁵⁹ La diversificación financiera es un medio para reducir los riesgos y multiplicar las probabilidades de rentabilidad por parte de un inversor asignando dinero en distintos activos. La diversificación es vista como un comportamiento deseable en el manejo de portafolios de inversión.

⁶⁰ En torno a la diversificación en la empresa moderna Mintzberg et al. (2012); Amsden (1992); Chandler (1996, 1987) y Rumelt (1974).

“no relacionada” o desconectada.⁶¹ En lo fundamental, ésta se genera mediante absorciones y/o fusiones comprendiendo a los grupos económicos y conglomerados. La base de esta diversificación se relaciona con la decisión estratégica de aprovechar los recursos, capacidades y oportunidades para entrar en nuevos mercados por encima de desarrollar productos o persistir en la penetración de un mismo mercado.⁶² El grupo se estructura como una forma empresarial diversificada con un núcleo decisional con la potencialidad de distribuir recursos humanos, físicos y de capital entre las unidades.⁶³ A este respecto, se sugiere que si un grupo económico reúne entre un 60%-70%, y un 95% de su actividad en un mismo negocio, se asiste a una diversificación con “negocio dominante”. Por otro lado, si más de un 35-40% de su actividad es realizada a las afueras del negocio principal, estamos en presencia de una diversificación más extendida de forma “no relacionada”. La presencia de una actividad dominante representa un menor nivel de diversificación en la estructura de un grupo de empresas.⁶⁴

Un conglomerado consiste en una diversificación “no relacionada” compuesta por un conjunto de unidades pertenecientes a sectores y/o mercados disímiles conduciendo a la forma más radical de la diversificación.⁶⁵ En este caso, la función del centro de control se aboca a la asignación de recursos financieros a las distintas unidades configurando un (cuasi) mercado interno de capitales con la capacidad de gestionar excedentes.⁶⁶ El conglomerado, se origina en Estados Unidos desde mediados de la década de los 50’ del siglo XX a raíz de la prohibición de las estrategias de crecimiento de la empresa multidivisional por parte del Acta Celler-Kefauver (1950). El surgimiento del conglomerado se debe a la presión del marco institucional una vez que se prohíben las formas de integración vertical propias de las multidivisionales, las cuales tienden a concentrar de forma monopólica la cadena de valor de un determinado bien o servicio.⁶⁷

⁶¹ Lo anterior, no desestima la existencia de casos en donde una empresa integrada verticalmente, diversifique de forma “no relacionada”.

⁶² Los beneficios y complejidades de la diversificación “no relacionada” se presenta en el apartado 1.2.1. de este marco teórico.

⁶³ Véase Colpan, Hikino y Lincoln (2010).

⁶⁴ Sobre la estructura de los grupos de empresas, Bartsch (1993).

⁶⁵ Véase Mintzberg et al. (2012) y Carney (2008).

⁶⁶ Véase Williamson y Winter (1996).

⁶⁷ Acerca de la estructura conglomerada Morck et al. (2007); Lamoreaux, Raff, Temin (2003); Chandler (1996) y Davis (1994).

Considerando a los grupos empresariales de Corea del Sur o Japón los cuales disponen de altos niveles de inversión en I+d+i, es que autores como Amsden (2001, 1992) distinguen entre grupos empresariales y conglomerados. En el conglomerado la innovación productiva o tecnológica tiende a encontrarse ausente. La diferencia más reconocida entre conglomerado y grupo económico se vincula con el grado de la diversificación, siendo el conglomerado la modalidad más extendida de diversificación “no relacionada”. Cabe considerar que una alta diversificación del tipo conglomerado puede conducir a complejidades en la gestión de múltiples empresas que se desempeñan en una pluralidad de mercados. Este aspecto requiere de la disponibilidad de un número de directivos y profesionales acorde con el tamaño y las necesidades de gestión.⁶⁸

El rasgo más extendido y esencial de los grupos empresariales es compartido con el conglomerado. Este consiste en la capacidad para controlar múltiples empresas en sectores o mercados desconectados y gestionar los excedentes comunes. En base a lo anterior, se argumenta que los grupos y conglomerados contribuyen, en variable medida, a la centralización de las decisiones económicas fundamentales de diversas unidades productivas, comerciales o financieras. Es por ello, que comúnmente se señala a estas entidades como agentes responsables en la creación de configuraciones monopólicas u oligopólicas en los mercados. Es necesario distinguir entre concentración económica y centralización. Se concibe a la concentración económica a partir de la existencia de grandes oferentes que prevalecen en un determinado mercado o controlan importantes porcentajes o cuotas del mismo. Este proceso tiende a explicarse como resultado del crecimiento empresarial, mediante la vinculación de unidades productivas causada por la acumulación de capital. Esta dinámica deviene en un modo de controlar mercados y/o reducir la competencia. Por otro lado, el concepto de centralización se remite a una masa de capital productivo preexistente o ya formada que luego es reunida por un determinado controlador, comúnmente sin una finalidad productiva.

Como mecanismos generadores de centralización se indica en la literatura a los siguientes: rivalidad comercial, en la cual determinados agentes económicos son absorbidos como resultado de la competencia; crisis económicas y su relación con la “mortalidad” empresarial y la adquisición de unidades por nuevos controladores; el papel desempeñado por el crédito bancario, en donde las entidades financieras

⁶⁸ Véase Colpan, Hikino y Lincoln (2010).

sitúan a sus representantes como directores en consejos de administración, obteniendo la posibilidad de controlar distintas unidades no financieras; adquisición y/o compra de empresas que operan en múltiples mercados. En este sentido, se reconoce que el crecimiento de los conglomerados y grupos económicos tiende a expresar un proceso de centralización de grandes empresas ya formadas.⁶⁹

1.2.4 Barreras de entrada y concentración

El concepto de barreras de entrada nos remite al área de la economía industrial. Con este término se hace referencia a los impedimentos o costes en los cuales debe incurrir un potencial entrante o competidor en un determinado mercado. En función de su intensidad, las barreras de entrada pueden constituirse como obstáculos de mediano o largo plazo estableciendo un resguardo para los participantes en el mercado.⁷⁰

Porter (2009) identifica seis tipos de barreras de entrada: economías de escala (altos requerimientos de capital para el ingreso); diferenciación de productos (inversión en marketing, fidelización del consumidor); inversiones de capital; desventajas de costos; accesos a canales de distribución y regulaciones gubernamentales (propiedad intelectual, patentes, licencias gubernamentales, prohibiciones). Además de las barreras señaladas, se constituyen como obstáculos a la entrada: la política comercial (aranceles y/o medidas para-arancelarias que impiden a los competidores extranjeros ingresar al mercado doméstico) y los acuerdos entre oferentes que impiden la entrada a nuevos competidores (colusión, prácticas restrictivas de la competencia). Las barreras de entrada presentan distintos niveles de solidez. Un obstáculo regulatorio en el mercado interno, o una barrera vinculada a economías de escala en mercados concentrados, asoman como barreras contundentes e infranqueables. La diferenciación de productos y las inversiones de capital aparecen como barreras menos robustas con vistas a impedir la entrada. A este respecto, las economías de escala si bien incrementan los costes a los nuevos entrantes, no impiden de manera definitiva el ingreso al sector o mercado siendo entendidas por algunos autores como barreras de entrada auxiliares.⁷¹ La capacidad de las economías de escala para establecerse como una sólida barrera de entrada se potencia con la existencia de mercados concentrados.⁷² Una estructura de mercado concentrada interpone una

⁶⁹ En torno al proceso de centralización empresarial Aglietta (1999) y Magdoff y Sweezy (1988); Dahse (1979).

⁷⁰ Véase Carlton y Perloff (1994).

⁷¹ Véase Stigler (1968).

⁷² Véase Martin (2002); Clarke (1983).

barrera al ingreso a los nuevos oferentes dado que algunas empresas controlan la totalidad del mercado con una mayor cuota del mismo, pudiendo constituirse como fijadores de precios o *price maker*, regulando además la utilización de la capacidad instalada lo cual dificulta el ingreso de nuevos competidores.

Debido a que poderosas economías de escala se establecen en mercados concentrados este tipo de barreras implican algún nivel de distorsión de los precios resultantes de una eventual competencia perfecta.⁷³ El cambio en los precios relativos se relaciona con escenarios oligopólicos y monopólicos que actúan como barreras a la movilidad del capital. Se espera que las empresas obtengan beneficios superiores a los resultantes de los mercados competitivos manteniendo una inversión moderada que derive en la estabilización del mercado. A nivel del sistema económico se vincula a esta combinación entre mercados concentrados y economías de escala con el concepto de capitalismo monopolista, modelo de capitalismo predominante hasta la década de 1970, concluyendo, en términos generales, con ocasión de la crisis del petróleo. Este es un esquema económico en donde se otorga un importante papel al Estado en funciones claves para la acumulación de capital.⁷⁴ Por otra parte, en el actual capitalismo globalizado, se asiste a una generalización del sistema neoliberal en donde el Estado se retrae de sus funciones económicas de inversión y gestión de la demanda agregada. En este sistema, la persistencia de estructuras monopólicas en mercados concentrados, y el poder de mercado de las grandes corporaciones tiende a incrementarse.⁷⁵

El modelo fundamental con respecto a la concentración de mercados consiste en el paradigma E-C-R: Estructura, Comportamiento, Resultado. Así, una estructura

⁷³ Véase Geroski (1994).

⁷⁴ El capitalismo monopolista describe un estadio de desarrollo del capitalismo cuyo origen se determina a la Depresión Larga de finales del siglo XIX, y se expande hasta la crisis del petróleo de 1973. Con posterioridad al desarrollo del capitalismo de libre-mercado de mediados del siglo XIX, la búsqueda de la estabilidad de precios-beneficios en la gestión de los grandes complejos industriales conminados a sortear la rivalidad mercantil y unas bruscas oscilaciones económicas, conduce a una creciente concentración monopólica en los mercados. Con el aumento del papel del Estado en la economía, este rasgo es acompañado de la intervención del estado en la inversión y la gestión contracíclica de la demanda agregada. Por parte del capital privado se incrementa el gasto en publicidad y comercialización. La clave de este esquema, es la gestión del excedente sobrante o no consumido en el proceso de producción. Sobre las características de los mercados en condiciones de oligopolio y monopolio, y en torno a esta forma de capitalismo, Samuelson y Marks (2015); Sweezy y Baran (1988) y Semmler (1984).

⁷⁵ Este rasgo del neoliberalismo se examina en Duménil (2104); Bellamy Foster et al. (2011) y Harvey (2007).

concentrada induce ciertos comportamientos y desempeños a las empresas. Junto a la fijación de precios, estos comportamientos se relacionan con la administración de los volúmenes producidos, gestión de los niveles de inversión, gasto en investigación, innovación o publicidad. Como resultado de lo anterior, se presupone un alza de las utilidades o en la rentabilidad. Se espera que a mayor concentración exista un deterioro de la competencia debido al incremento de la capacidad de controlar el mercado mediante ajustes de precios y/o volúmenes. En la actualidad, se asume que el modelo E-C-R- es capaz de presentar interacción entre algunos de sus componentes, con lo cual la dirección causal planteada ha de contextualizarse o situarse en el estudio de caso, o tomarse como una referencia en el análisis. Con el propósito de determinar la eventual presencia de los privilegios que depara la administración de precios y volúmenes producidos, se favorece el estudio de las funciones de la concentración en un marco de referencia específico a nivel económico, sectorial y de mercado.

Por último, en una fase de ciclo descendente o en condiciones de mercado adversas la participación en sectores concentrados intensivos en capital puede implicar una barrera de salida para las empresas. Dada la envergadura de su capital fijo, estas unidades serían incapaces de reconvertirse e ingresar a nuevos sectores. En este sentido, los grupos económicos disfrutaban de la posibilidad, a lo menos teórica, de adentrarse en nuevos sectores y mercados disponiendo de un mayor abanico de opciones para sortear eventuales obstáculos a la entrada, como también, a la salida.

1.2.5 Ciclo económico, ciclo industrial o de producto. Rentabilidad financiera

Desde una perspectiva de larga duración, es reconocido que la economía capitalista evoluciona en base a etapas de progresión y crisis. Las fases críticas de la Depresión Larga (1873-1896), la Gran Depresión (1929-1939), y el periodo comprendido por las dos crisis del petróleo (1973-1982), constituyen etapas en el desarrollo económico capitalista que implican una serie de reacomodos en términos tecnológicos, productivos e institucionales.⁷⁶ Expresado lo anterior, es sabido que las fluctuaciones económicas presentan diversas duraciones e intensidades. El estudio general de los ciclos económicos examina las fluctuaciones macro (sistema), meso, y microeconómicas (mercado de productos o industria). A nivel macroeconómico, el

⁷⁶ Véase Harvey (2007); Arrighi (1994) y Maddison (1986). En referencia al examen de los ciclos económicos, Tvede (2006); Dick (1998) y Zarnowitz (1992). La actual crisis financiera o “gran recesión” iniciada en 2008, parece no aproximarse a una transformación de los órdenes productivos e institucionales con vistas a su superación.

examen de los ciclos hace referencia a las oscilaciones que experimenta la actividad productiva y el empleo agregados. En la economía, tras una fase de expansión o auge, emergen desequilibrios o rigideces en el ámbito real o financiero -contemplando la interacción entre ambos- los cuales generan un descenso o caída de la demanda y la producción aparejada (resultante en una disminución de las ventas, aumento de stocks, despidos, caída de inversión) que derivan en una recesión, y eventualmente, en una crisis. Si la crisis se agudiza sucederá una fase de depresión etapa desde la cual se iniciará la recuperación coincidente con una reinversión y movilización de los factores productivos. Independiente del tipo de medición y los análisis estadísticos utilizados, para la determinación del ciclo se requiere de datos organizados en series temporales.⁷⁷

En cuanto a las determinantes del ciclo real, a diferencia de los postulados del equilibrio económico general, (los cuales contradicen a la realidad cíclica de la economía capitalista), desde los orígenes de la economía clásica se hace referencia a la sobreproducción y/o el subconsumo como fenómenos que generan desequilibrios agregados en los mercados de productos.⁷⁸ En este marco, se plantea que la caída de la “tasa de ganancia” (medida de la “rentabilidad” en el sentido marxiano dada por la relación entre la ganancia y el capital constante, variable y circulante) es un elemento sustantivo a considerar en el ciclo económico.⁷⁹ De este modo, es reconocido que el movimiento de la rentabilidad empresarial, es un indicador pertinente para examinar la presencia de ciclos económicos.⁸⁰

En la presente investigación, entendemos a la rentabilidad empresarial en el sentido económico convencional, es decir, como una de las más importantes medidas de desempeño relacionado con la capacidad empresarial de generar beneficios. La rentabilidad es una ratio del empleo de los recursos. Estos pueden ser de índole

⁷⁷Desde un punto de vista teórico se establecen en la literatura cuatro ciclos principales: el ciclo Kitchin se remite a un periodo de oscilación entre 3 y 4 años (40 meses); ciclo Juglar se refiere a los movimientos en la actividad económica cotejados entre 6 y 10 años. En cuanto variables a observar, este ciclo depende de la trayectoria de la inversión en capital fijo. Kuznets es un ciclo con una duración entre 15-25 años, se sustenta en la variabilidad de la infraestructura (el ritmo de expansión de la construcción de un modo preferente). Por último, el ciclo Kondratiev se apoya fundamentalmente en los grandes cambios tecnológicos, con una extensión entre 54 y 68 años. los ciclos se categorizan en reales o financieros; y en endógenos o exógenos. En el análisis de los ciclos económicos se considera como choques externos a: malas cosechas, guerras, epidemias, flujos migratorios.

⁷⁸ Véase Zarnowitz (1992).

⁷⁹ Para las aportaciones inspiradas en esta corriente, véase Maito (2016) y Duménil y Levy (2002).

⁸⁰ Véase Zarnowitz (1992) y Tvede (2006).

financiera, con respecto a los fondos propios o el capital-dinero implicado en la actividad productiva, denominada como rentabilidad financiera (*return on equity*, ROE); o, puede ser visualizada como una ratio del uso de los activos en cuanto al logro de utilidades, conocida como rentabilidad económica (*return on assets*, ROA). Ésta se calcula en base a la división entre las utilidades brutas por el valor contable de los activos. La rentabilidad financiera se obtiene dividiendo las utilidades netas por el capital y reservas (o por el patrimonio neto).⁸¹

$$\text{Rentabilidad financiera (ROE)} = \frac{\text{Utilidades netas}}{\text{Capital y reservas}}$$

La rentabilidad se ve influida por diversos elementos: la estructura del mercado, se presume una mayor rentabilidad en mercados concentrados en los cuales es posible gestionar precios y/o volúmenes. El nivel de las ventas o el grado de cobertura de la demanda en el mercado es un aspecto importante en el logro de rentabilidad. El tamaño; empresas pequeñas tienden, en una primera etapa de su funcionamiento a obtener mayores rentabilidades que las empresas de mayor envergadura y/o densidad de capital. El estado del ciclo de negocios o de vida del producto es un aspecto vinculado a la competencia de bienes sustitutos, o a la longevidad del sector. En escenarios competitivos, estos se relacionan con los costos de producción, en donde, una mayor eficiencia y reducción de costes puede llevar a un alza de los beneficios empresariales. El factor vinculado de manera directa con la rentabilidad empresarial, radica en la realización de la producción en el mercado por intermedio de la venta de bienes y servicios. En este proceso adquiere relevancia el estado de la demanda efectiva en los mercados, dinamizada por el consumo privado y la inversión; y la demanda internacional representada por las exportaciones netas. Un aspecto institucional a considerar en el estudio de la rentabilidad lo constituye el impuesto a las utilidades. Este es un elemento que se conecta con la rentabilidad empresarial en cuanto extrae recursos al beneficio bruto computable en el balance.

Retornando al ciclo económico real, de acontecer un desequilibrio de la demanda en relación con los bienes producidos, junto con la acumulación de stocks, se evidencia un retraso o paralización del proceso inversor. El mecanismo que porta la inestabilidad al sistema radica en la demanda efectiva la cual depende del nivel de salarios, el nivel de empleo, y las expectativas económicas. Keynes establece el ciclo a partir de la

⁸¹ Existe una medida de rentabilidad de corto plazo sobre la inversión, *return on investment* (ROI) se calcula dividiendo las utilidades netas por el monto de la inversión.

inutilización de los recursos de la economía en base a un descenso en la eficacia marginal del capital en comparación a la tasa de interés de mercado, incorporando el carácter del ambiente de negocios reflejado en las expectativas. Una dinámica negativa en esta materia, conlleva una caída en la actividad a través del descenso de la inversión. Este proceso se agudizará si el estado no interviene para ejecutar medidas contracíclicas, -inversión pública, obras de infraestructura, empleo público- que aminoren y en el mejor de los casos, reestabilicen la economía con vistas al pleno empleo.⁸²

Según Schumpeter (1964) el ciclo real está dado por una saturación en la difusión de un patrón de innovaciones (a nivel de producto, métodos, organización o comercialización). Una vez que acontece la saturación, se experimenta el envite de nuevas formas de producir que redundan en una “destrucción creativa” de los modelos anteriores por intermedio de la crisis. En cuanto al ciclo financiero, Hayek y la escuela austriaca determinan el ciclo como un fenómeno exógeno subordinado a la expansión crediticia causada por una política monetaria expansiva sin respaldo en el ahorro voluntario, vinculado a una supuesta “tasa de interés natural”. Esto conduce a una distorsión en las tasas de interés reducidas artificialmente por el aumento de la masa de dinero disponible desembocando en una alteración en los precios relativos. Después de la fase de auge y sobreinversión, el alza de las tasas de interés bancarias generará la fase recesiva.⁸³

Conocidos los rasgos esenciales de la rentabilidad y los ciclos reales y financieros a nivel macroeconómico, ¿qué ocurre con la dimensión relativa a los ciclos sectoriales o industriales en los mercados de producto? Las fluctuaciones a nivel sectorial, (agrícola, industrial, minero) o de bienes en relación a una determinada industria (ciclo siderúrgico, textil), pueden originarse al interior de un sistema económico particular o en conexión con la economía internacional. El ciclo industrial se verifica

⁸² Véase Keynes (2003).

⁸³ Véase Hayek (1996). Existe un ciclo financiero endógeno desarrollado por H. Minsky (2008; 1987). Este autor, describe una vulnerabilidad inherente del sistema financiero, proclive a las fluctuaciones cíclicas, en donde lo real y financiero interactúan. En este último sector, la especulación aparece como un comportamiento inevitable, mientras persiste la provisión de crédito y se incrementan las inversiones y utilidades en el sector real. Debido a la mayor velocidad del crédito en relación con las inversiones y el alza de utilidades, al incrementarse las tasas de interés se produce una contracción de la inversión, y con ello, a una caída en la demanda agregada, cuestión que afecta las utilidades, e incrementa la necesidad de refinanciación para las empresas con altos niveles de apalancamiento. La desvalorización de los activos productivos y la restricción del crédito bancario redundan en una retroalimentación del ciclo recesivo. La intervención del estado en términos inversores y de regulación son las bases para alterar la profundización de la fase crítica a través de medidas contracíclicas.

en el entorno próximo y de mayor relevancia de las empresas. En relación al ciclo industrial -o el ciclo de vida de negocios o producto- éste se describe como una parábola con cuatro fases: entrada, crecimiento, madurez, y declive.

La entrada de un determinado producto en el mercado se caracteriza por la aparición de industrias emergentes, -nuevas o reformadas- que implican una visualización de la oportunidad de negocio. Los rasgos de la actividad en esta fase se relacionan con elementos como, la innovación tecnológica; cambios en la relación de los costes relativos; respuestas a necesidades productivas o de consumo, segmentación de nuevos clientes; o respuestas a necesidades económico-sociales. Luego se asiste a la etapa de crecimiento o expansión de la industria. Esta se define por una expansión de la demanda y el crecimiento del mercado; reducción de los costes de producción mediante economías de escala; mejoras en la calidad; probable entrada de nuevos actores -dependiendo de la existencia o no de barreras a la entrada-, desarrollo de inversiones en producción, personal, y/o comercialización. En esta fase se incrementan los volúmenes de producción junto con los beneficios y la rentabilidad aparejada. Estos indicadores dibujan una forma o tendencia ascendente.

Posteriormente, adviene la fase de madurez. En donde aparecen ciertas complejidades en el desarrollo de la industria: se ralentiza el crecimiento, escenario que en estructuras de mercado competitivas deriva en una mayor rivalidad por la cuota de mercado. Acontece la probable aparición de bienes más competitivos o sustitutos que conllevan una amenaza para la industria en su conjunto de la mano de la eventual presencia de consumidores en condiciones de elegir entre diferentes marcas, y una competencia que se aboca a los niveles de precios y la calidad de los bienes o servicios ofrecidos. Asimismo, puede presentarse rivalidad a escala internacional entre competidores en el mercado externo. En general, en esta fase tiende a observarse una rentabilidad decreciente. En cuanto las decisiones estratégicas, si los riesgos para la evolución de la industria así lo determinan, esta etapa es una oportunidad para optar por la diversificación “no relacionada”.

Por último, se manifiesta la etapa de declive. Esta se reconoce por un irremontable descenso en diversos indicadores por un considerable periodo de tiempo: descenso de caída de las ventas (descenso de la demanda); reducción de la rentabilidad; reducción de los volúmenes de producción; reducción de la inversión en activos inmovilizados; estancamiento y declive (Porter, 2009). En esta etapa, la elección estratégica (Kotler, 2001) se define como un comportamiento de “cosecha” contemplando el

empeoramiento del mercado y la desaparición de las ventajas competitivas. Esta decisión consiste en una reducción de la inversión con vistas a aumentar los flujos de caja junto a los fondos de capital de trabajo y las reservas. Ello contempla, una eventual desinversión o salida del mercado, de la mano del probable ingreso a nuevos sectores con vistas a la participación en un nuevo mercado. En resumen, ya sea por la saturación de la producción y la demanda en el mercado; la existencia de choques exógenos dados por la caída de la demanda en el mercado externo, en el caso de los transables, o por la aparición de bienes sustitutos más competitivos en términos de costes, se configura un panorama industrial que redundará en un descenso en la vigorosidad de la producción, las utilidades y la rentabilidad.

Al concluir, señalemos que en el examen de los grupos económicos es relevante observar la evolución de los ciclos industriales o de producto, además de las estrategias cursadas, y/o la imposibilidad de superar las condiciones de madurez y declive del ciclo en que se encuentra el negocio o actividad predominante de los grupos de empresas. Los grupos pueden verse inmersos en la fase de un ciclo macroeconómico que afecte a su reproducción o funcionamiento. En el caso chileno, la crisis de 1929, la cual se aprecia en toda su magnitud a partir de 1931 no revistió un impacto decisivo en los grupos económicos del país.⁸⁴ Esto se explica, debido a que la crisis repercutió en la economía chilena por intermedio del vínculo con el comercio internacional, con la caída de unas exportaciones concentradas en la minería. La excepción, la protagonizó el grupo Cosatán ligado a la actividad salitrera. En cambio, como se examina en profundidad en el capítulo cuarto de esta investigación, la crisis económica de 1982-1983 implicó una reorganización de los grandes grupos del país, coyuntura en la cual los conglomerados desempeñarán un papel central.

1.3 Metodología

Como se ha mencionado en la introducción, a continuación, se hace referencia a los procedimientos metodológicos empleados en esta investigación.

En el presente capítulo, se elabora la introducción general a la tesis, el marco teórico, y los procedimientos metodológicos empleados en el desarrollo de la investigación. En el segundo capítulo de esta investigación, se presenta la evolución y cambio de los

⁸⁴ Véase capítulo tercero de este trabajo.

grupos económicos en el transcurso de la ISI (1938-1970) y el neoliberalismo (1974-1988). Se examinan en valores constantes los resultados obtenidos en los cinco cortes temporales para los años 1938, 1958, 1970, 1978 y 1988 disponibles en el Anexo. En estos cortes se considera a los ocho principales grupos del país según su tamaño. La envergadura se determina mediante la sumatoria del capital y reservas de las empresas controladas por cada grupo económico.⁸⁵ El análisis se centra en la evolución de largo plazo de la rentabilidad financiera y el tamaño de los principales grupos del país. Con el propósito de fundamentar la hipótesis de investigación sobre la evolución del conjunto de grupos económicos se describe la trayectoria de la rentabilidad financiera obtenida en cada corte temporal y se determinan los factores que explican la evolución de la misma para las sucesivas mediciones entre 1938 y 1988. En la presente investigación, el estudio del desempeño de los grupos económicos en base a la rentabilidad financiera, es un aspecto que se entronca con lo recomendado por Cassis, Colli y Schröter (2016) con vistas a explicar la evolución empresarial a partir de sus resultados, considerando como un indicador relevante a la rentabilidad financiera. Lo anterior, considerando la importancia de examinar la relación entre el desempeño empresarial y las características de la economía.⁸⁶

Con respecto al tamaño de los grupos, el análisis se realiza en base a valores reales del capital y reservas. Se determina la prevalencia o “peso” de los grupos en la economía. Se compara el monto del capital y reservas acumulado por el conjunto de grupos económicos en cada medición o corte temporal, con las variables stock de capital productivo y producto interno bruto. Se añade la proporción entre el capital reunido por los grupos y el captado por la totalidad de entidades cotizantes en la Bolsa de Comercio para cada corte temporal. Además, a lo largo del capítulo, se brinda una reseña histórica de cada grupo empresarial.

En el tercer capítulo, con la finalidad de conocer la evolución de los grupos de empresas en el escenario de la economía chilena entre 1938 y 1973, se examina el contexto económico en el que se desenvuelven los grupos durante la industrialización sustitutiva de importaciones. En primer lugar, se elabora una contribución en torno a los elementos centrales referidos a los grupos económicos con anterioridad al lanzamiento de la ISI, fechado en 1939. Se informa sobre la política comercial implementada en Chile antes de la industrialización sustitutiva de importaciones como modelo de política económica considerando el carácter y oportunidad de la

⁸⁵ Los nombres de las empresas controladas por los grupos económicos para cada corte temporal se presentan en el Anexo.

⁸⁶ Véase Cassis, Colli y Schröter (2016).

interposición arancelaria hacia la década de 1920 y su relación con importantes grupos económicos. Además, se indaga en la concentración del sector manufacturero en 1920 y 1938. Para ello, se recopilan fuentes primarias de la Dirección General de Estadísticas y Censos de Chile con vistas a la elaboración de un esquema de concentración económica para los sectores principales en que participan los grupos de empresas nacionales en 1938 en base al capital y reservas.

Más adelante, se examina el carácter de las barreras de entrada y las medidas de fomento a las grandes empresas en el transcurso de la ISI. Ello implica, el conocimiento de dimensiones claves de la política industrial del Estado chileno. En base a una recopilación de fuentes secundarias y primarias se describe la política comercial durante la ISI caracterizada por un fuerte énfasis en la protección arancelaria y para-arancelaria al sector manufacturero. Por otro lado, se examina el alcance de la sustitución en importantes mercados industriales hacia la década de 1960 en el marco de la fase “difícil” de sustitución. Más adelante, a partir de fuentes primarias se elabora una contribución acerca de las medidas de fomento crediticio llevadas a cabo por la Corporación de Fomento de la Producción, CORFO. Con respecto al financiamiento estatal durante la ISI se recaba información para determinar los rasgos de la participación de CORFO en la prestación crediticia a las grandes empresas del país poniendo el énfasis en las unidades pertenecientes a grupos económicos. La última sección de este capítulo consiste en una aportación realizada para conocer el impacto en los grupos económicos de la política de estatizaciones de las principales empresas del país llevada a cabo por el gobierno de la Unidad Popular (1970-1973).

En el cuarto capítulo de esta investigación, se examina el modelo económico neoliberal entre 1974-1988 y su vinculación con los grupos económicos. Se organiza la evolución macroeconómica del periodo neoliberal en dos etapas, la realidad económica en la fase monetarista concluida con la crisis de 1982-1983 y la salida de la crisis hasta 1988 caracterizada por el abandono del monetarismo con vistas a un neoliberalismo de corte pragmático impulsado por los organismos internacionales liderados por el FMI. Se presenta el comportamiento de las principales variables macroeconómicas de la mano de la situación de los mercados internos y externos en una etapa de la economía chilena enmarcada por la contracción del mercado doméstico y una indiscriminada apertura comercial que incluye la promoción de las exportaciones no tradicionales. En base a fuentes primarias y secundarias se indaga en el papel de los conglomerados en la crisis financiera de 1982 y en su forma de

financiamiento, contemplando la situación de los grupos económicos en el escenario de la política económica neoliberal. Los contenidos tratados en el capítulo tercero y cuarto, proveen de los elementos necesarios para responder a la pregunta de investigación y fundamentar las hipótesis (a) y (b) acerca de los grupos empresariales en el marco de la ISI y el neoliberalismo. Por último, se elabora un apartado con las conclusiones finales referidas a la totalidad de la investigación y a las hipótesis planteadas. La determinación de los grupos económicos para cada corte temporal se basa en las siguientes consideraciones. En primer lugar, y como se aprecia en el Anexo, se hace referencia a grupos económicos dirigidos por empresarios o controladores nacionales o que dispongan de sede o casa matriz en Chile, siendo este, por ejemplo, el caso de los grupos textiles de origen árabe. Se descartan los grupos extranjeros localizados en el país por intermedio de multinacionales como es el caso de Ralston Purina o IBEC del grupo estadounidense Rockefeller, o el conglomerado ITT controlador de la Compañía de Teléfonos de Chile, ambos grupos norteamericanos con presencia en el escenario de la ISI. A su vez, en la segunda mitad de la década de 1980, resalta el grupo dirigido por el inversor árabe Kalin Bin Mahfouz cuya casa matriz se encuentra en Arabia Saudita. Mediante la reconversión en moneda chilena de los pagarés de la deuda externa, este inversor irá adquiriendo posiciones en el mercado de control corporativo activado en Chile con posterioridad a la crisis económica de 1982-1983. A inicios de la década de 1990, una vez que Bin Mahfouz se desliga de sus inversiones en el país, se conformará el grupo nacional Pathfinder dirigido por M. Cariola, J. Obach, y F. Bacigalupo.

Con respecto al número de grupos económicos que componen cada corte temporal, después de examinar y reformular la composición de los grupos señalada por Lagos (1960) determinamos la existencia de 8 grupos de empresas, siendo esta la cantidad utilizada a lo largo de la investigación. Esta cifra permite analizar en detalle a cada conglomerado y efectuar una puesta en relación conjunta que facilite una comparación de largo plazo entre los grupos más importantes del país. Esta decisión se fundamenta aún más si consideramos que, en términos nominales, un grupo económico puede ser reconocido como tal en presencia de un controlador de al menos dos empresas. La variabilidad que ello supone conduce a una excesiva dispersión con respecto a la unidad de análisis.⁸⁷

Para conocer la estructura económica o composición de los grupos empresariales

⁸⁷ La constante de ocho grupos empresariales examinados en cada corte temporal sólo se ve alterada en la medición de 1938 en donde se determinaron siete grupos económicos.

hemos optado por una premisa metodológica que persistirá a lo largo de este trabajo, nos referimos al establecimiento del control o dirección sobre diversas unidades económicas. Esta elección, brinda claras ventajas a la hora de determinar la estructura de capital de los grupos. Por un lado, nos permite distinguir entre control y la tenencia de un porcentaje de acciones o participaciones en cuanto mera inversión. Por otro, la observancia del control nos faculta para detectar la posible existencia de duplicidades o dobles contabilidades cuando se adjudica por error una misma empresa a más de un grupo controlador.⁸⁸

En la caracterización de los grupos empresariales chilenos se recurre a su tamaño. Para ello, se utiliza el indicador de capital y reservas (patrimonio neto en el caso del corte temporal de 1978). La opción por el empleo de un indicador financiero como el capital y reservas (fondos o recursos propios) se debe a diversas razones. El tamaño es pertinente para describir la evolución de las empresas y grupos en el largo plazo. Reconociendo que las empresas son, por lo general, valoradas según su dimensión, un mayor tamaño se conecta con percepciones positivas respecto a las prácticas empresariales en relación a la remuneración de directivos, el prestigio de la firma y la obtención de beneficios.⁸⁹ Además, como es sabido, el objetivo esencial de la actividad empresarial en el capitalismo consiste en generar beneficios y/o rentabilidad a sus controladores y/o accionistas. Según esta premisa, acudir a una variable financiera para determinar el tamaño de las empresas y grupos económicos en cuanto medida de desempeño o resultado nos parece una opción apropiada. La caracterización de empresas a través del capital pagado y reservas legales, -el pasivo no exigible- es aún más comprensible si tomamos en cuenta que a lo largo del periodo de la industrialización sustitutiva de importaciones y en la fase monetarista del neoliberalismo, el mercado de capitales desempeña un papel secundario en el financiamiento empresarial, debiendo las empresas autofinanciarse en una considerable medida y/o recurrir a créditos comúnmente de corto plazo.⁹⁰ En este sentido, el empleo de un indicador de capitalización bursátil ofrecería una visión distorsionada del valor de las empresas debido a que, a lo largo de gran parte del periodo de referencia entre la ISI y el neoliberalismo hasta la

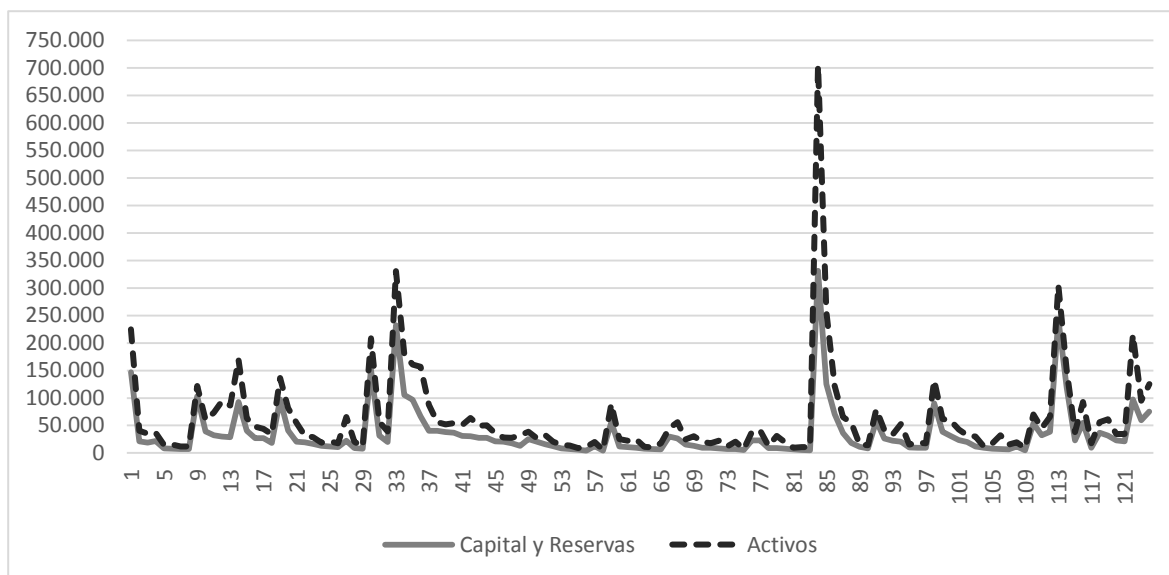
⁸⁸ En los casos en que se verifique que una empresa es participada por más de un grupo económico, esto nos remite a lo que en la actualidad se denomina como empresa “multigrupo”. No obstante, esta característica no inhabilita para determinar la posesión de control por parte de un grupo en particular.

⁸⁹ Carney (2008) y Khanna Palepu (2007).

⁹⁰ Bértola y Ocampo (2013) y Díaz-Alejandro (1985). Este es un elemento compartido con las economías del subcontinente latinoamericano implicadas en este proceso de industrialización y modernización económica.

crisis financiera de 1982-1983, el precio de mercado de las acciones se encuentra por debajo de su valor contable.⁹¹ Por otro lado, el capital y reservas es una medida financiera utilizada de manera profusa en el periodo que investigamos para describir la envergadura de las sociedades. Así, otra de las ventajas fundamentales del empleo de este indicador radica en que permite efectuar comparaciones de largo plazo considerando los trabajos sobre grupos económicos editados en Chile durante la ISI -Lagos (1960) y Garretón y Cisternas (1970)- como también en la fase neoliberal en donde se persiste en la utilización de los recursos propios para describir la magnitud de las empresas entendida, esta vez, según su patrimonio neto (Dahse 1979). A continuación, con la finalidad de profundizar en la calidad del capital y reservas para describir el tamaño de las grandes empresas, procedemos a relacionar su valor con las magnitudes de los activos fijos de una muestra de grandes unidades productivas chilenas. En lo que sigue se efectúa la correlación entre ambas variables continuas no paramétricas según datos de 1968.

Gráfico 1.1 Comparación entre valores del “capital y reservas” y “activos fijos” principales sociedades privadas chilenas, 1968 (en miles de escudos)



Fuente: Elaboración propia a partir de Bolsa de Comercio de Santiago (1968) y Gasic (1971).

n: 124

⁹¹ Como una muestra de lo anterior, según cálculos realizados por este autor, a partir de una selección aleatoria de 35 empresas en base a datos bursátiles para los años 1958, 1960, 1963, 1966 y 1970, obtuvimos los siguientes cocientes entre el valor bursátil y el valor contable: 0,61; 0,66; 0,40; 0,34; 0,83.

Observamos en el gráfico 1.1, los valores del capital y reservas de las empresas de una muestra de las 124 mayores empresas privadas del país en 1968. Estos tienden a coincidir de manera estrecha con el monto de los activos inmovilizados de las mismas.

Cuadro 1.1 *Correlación Rho de Spearman entre capital y reservas y “activos”, 1968*

		Capital y Reservas	Activos
Capital y Reservas	Correlación de Pearson	1	,963**
	Sig. (bilateral)		,000
	N	124	124
Activos	Correlación de Pearson		1
	Sig. (bilateral)	,000	
	N	124	124

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

Fuente: Elaboración propia.

Al aplicar la prueba de correlación de Spearman observamos la relación altamente positiva entre los valores del capital y reservas y los activos fijos de las empresas. En consecuencia, el valor financiero de la empresa se muestra como una buena aproximación al valor de los activos inmovilizados. Dado que en la industrialización sustitutiva de importaciones operamos en un modelo económico de largo plazo, es posible extrapolar con el resguardo suficiente estos valores a los distintos años de la ISI. El resultado obtenido nos sugiere la presencia de un empresariado cauto con respecto a los montos invertidos, y a una preferencia por la disponibilidad inmediata de capital-dinero en el ítem de reservas legales. Esto es congruente con la forma de financiamiento de las grandes empresas durante la ISI periodo en donde, como se revisa en el capítulo tercero, el autofinanciamiento cubre por encima del 50% de los requerimientos de capital.⁹² Como se ha señalado, la composición de los grupos económicos se presenta en el Anexo. Se detalla la estructura económica del total de grupos examinados en cada medición o corte temporal. Las empresas son ordenadas de forma decreciente en base al valor de su capital y reservas. Los grupos entre sí son ordenados en función de su capital y reservas acumulado.⁹³

⁹² Sobre el mercado de capitales y el financiamiento de los grupos a lo largo de la ISI, ver capítulo tercero, apartado 3.2.3.

⁹³ A lo largo de esta investigación, somos cautelosos en el uso del término contable “consolidado”, dado a que el examen del capital y reservas de los grupos no se desprende de un balance auditado.

El capital conjunto se registra en la moneda de uso corriente en Chile para cada corte temporal y en dólares de cada año según los valores del tipo de cambio promedio anual. Cabe precisar, que no fue posible determinar el capital y reservas del total de unidades que componen los grupos empresariales en el corte temporal de 1970. Sin embargo, sí se dispone de los valores de las empresas más emblemáticas o de mayor envergadura registrados en la Reseña de Valores de aquel año. A este respecto, este investigador ha experimentado el impedimento para acceder a archivos y/o actas empresariales, los cuales constituyen un repositorio de información vedado a la investigación histórica, con la excepción de los casos en que se elabora un trabajo financiado por una determinada entidad. Por otro lado, la fuente estatal especializada en esta materia, la Superintendencia de Valores y Seguros (SVS) de Chile no dispone de las memorias y balances del total de sociedades anónimas para cada periodo o momento histórico, existiendo material disponible de algunas de las empresas más importantes. Se nos ha indicado en la SVS que, según una política de la autoridad respectiva, gran parte de las memorias y balances anteriores a 1981 han sido destruidos. Por tanto, aún en los casos en que es posible acceder a material físico o previamente digitalizado, la información es incompleta y descontinuada. Sin embargo, como una manera de solventar esta situación, la fuente de referencia que determinamos para este corte temporal es la Reseña de Valores Bursátiles de 1970 editada por la Bolsa de Comercio de Santiago.⁹⁴ Esta publicación nos permite conocer los indicadores financieros de las principales empresas listadas del país los cuales coinciden con las empresas más representativas y de mayor envergadura de los grupos económicos. Estos datos son complementados con la revisión de las memorias y balances de las cuales fue posible disponer, tanto del archivo digital, como de la bodega de la Superintendencia.

Con la finalidad de conocer los rasgos y la extensión de la diversificación de cada grupo empresarial se determinan los sectores o ramas en las cuales el grupo opera. Para ello, se emplea un nivel de desagregación de dos dígitos extraído de la Clasificación Industrial Internacional Uniforme (CIIU) tercera revisión de 1989. De ser necesario, esta revisión es actualizada considerando la aparición de una actividad en donde se desempeñe alguno de los grupos investigados.⁹⁵ Con esta información,

⁹⁴ Siendo las Reseñas de Valores un registro de carácter privado y considerando que desde el año 2011 se encuentra clausurado el centro de documentación de la Bolsa, agradecemos las gestiones del encargado de publicaciones de la Bolsa de Comercio de Santiago, Sergio Fernández, por facilitarnos el acceso al material respectivo.

⁹⁵ De ser necesario, se recurre a la cuarta y última revisión de la CIIU (2002).

se procede a confeccionar un gráfico resumen de la estructura de cada grupo considerando los sectores en los que éstos se desempeñan, y el porcentaje o prevalencia sectorial en base al capital y reservas registrado en los segmentos productivos, comerciales, o financieros. Además, se incorpora un cuadro resumen con las tres mayores de unidades de cada grupo y el valor del índice Herfindahl-Hirschman de diversificación. Este índice nos ilustra de manera cuantitativa en torno al nivel de diversificación o, dicho de otro modo, el grado de concentración de las actividades económicas realizadas por el grupo. El índice Herfindahl-Hirschmann es utilizado por Kandel, Kosenko, Morck y Yafeh (2013) para definir el grado de diversificación. En comparación a índices como los de Utton, Berry, o de entropía, se prefiere el índice de Herfindahl por su pertinencia para entregar información sobre el nivel de diversificación y la simpleza de su interpretación. Este índice, comúnmente empleado para medir la concentración de mercado y en la diversificación de conglomerado, se calcula a partir de la elevación al cuadrado de las diversas cuotas sobre una entidad de referencia, entendidas éstas como porcentajes. De este modo, al existir una máxima concentración (o nula diversificación) el índice adquiere el valor de 10.000 puntos (100x100). Así, con un valor por debajo de 1.800-2.000 puntos estaríamos en presencia de una diversificación sin negocio dominante.

En el transcurso de esta tesis se efectúan diversas contribuciones en torno a determinados aspectos no tratados anteriormente por la historiografía económica en relación con la trayectoria de los grupos de empresas nacionales. En primer lugar, se presenta un examen detallado de la evolución de los grupos económicos en el transcurso de la industrialización sustitutiva de importaciones. Junto con ello, se establecen los grupos existentes en 1938 y se analizan las relaciones de los grupos con el marco de las políticas arancelarias instrumentadas por el Estado en las primeras tres décadas del siglo XX. De forma adicional, se analiza el impacto en la estructura propietaria y de capital de los grupos empresariales con motivo de las estatizaciones llevadas a cabo en el gobierno socialista de la Unidad Popular (1970-1973). Además, se examinan las repercusiones de la devolución de empresas y la privatización de entidades estatales en la primera ronda de privatizadora registrada entre 1974 y 1978. Por otro lado, como una de las repercusiones de la crisis financiera de 1982-1983, se indaga en la incidencia sobre los grupos económicos de la denominada “área rara”, instancia compuesta por empresas involucradas en un proceso de saneamiento financiero bajo dirección estatal, destinadas a una pronta reprivatización.

A lo largo del texto, y en relación con la hipótesis (b) de investigación, para explicar un aspecto crucial en la historia o evolución de un grupo económico específico, se provee de información referida al ciclo del segmento productivo en el que se desenvuelve un grupo con actividad dominante. Esta aportación se establece a partir de datos referidos a la evolución de los volúmenes de producción. Con respecto a las fuentes empleadas, el corte temporal de 1938 es elaborado para esta investigación en base a una triangulación de fuentes primarias y secundarias. Las fuentes primarias se remiten a la revista “Precios” de diciembre de 1938, editada por la Bolsa de Comercio de Santiago entre 1933 y 1951 en donde se brinda información financiera que incluye los precios de las acciones y el capital de las sociedades cotizantes. Asimismo, se contempla a la revista “Seguros e Impuestos” de abril de 1939, en donde se describe el valor de los capitales y reservas sectoriales de las sociedades anónimas. Se acude a las memorias y balances de empresas claves de los grupos económicos en ese año debidamente señaladas en las fuentes sobre cada grupo económico. Se añade a los documentos anteriores el “Anuario guía de sociedades anónimas” editado por el diario La Nación en 1939 en el cual se brinda información sobre la fundación de empresas y los datos financieros de las sociedades anónimas del país, considerando además una referencia a la dirección de las firmas a nivel de presidencia y directorio. Asimismo, se recurre a información secundaria debidamente especificada para cada grupo económico la cual contribuye a la determinación de las unidades controladas por los grupos económicos en 1938.

El corte de 1958, se desprende de la contribución de Lagos (1960) la cual es corregida y reformulada en base al análisis de los controladores efectivos de las empresas que conforman los grupos económicos según las memorias y balances de empresas. Además, se recurre a la Reseña de Valores Bursátiles de 1958 -publicación continuadora de la revista “Precios” a partir de 1952-, y a la información utilizada para la realización del corte temporal de 1970. Este corte temporal, es una aportación realizada por O. Garretón y J. Cisternas (1970). El contenido es complementado con los datos financieros recabados de la Bolsa de Comercio en la Reseña de Valores de aquel año, documento que permite aproximarnos al tamaño de los grupos. El corte de 1978, es un material desarrollado por F. Dahse (1979) el cual es empleado prácticamente sin modificaciones, a excepción, de las debidamente indicadas en el texto. La composición de los grupos en el corte temporal de 1988 es elaborada para este trabajo en base a un listado de controladores emanado de dos circulares internas de la Superintendencia de Valores y Seguros de Chile, N° 766, del 15 de enero de

1988; y N° 790, del 7 de abril de 1988. En ella se establece la “Nómina de entidades que conforman diversos grupos empresariales conforme a lo establecido en el título XV de la Ley de Mercado de Valores”. A este listado, se añaden los antecedentes financieros con respecto a los fondos propios (capital y reservas) recabado de la Reseña de Valores Bursátiles de 1988, editada por la Bolsa de Comercio. Como se ha señalado más arriba, cuando así es requerido, esta información es debidamente complementada considerando el surgimiento de grupos económicos a raíz de las privatizaciones llevadas a cabo en las postrimerías del gobierno militar.

Capítulo 2

Los grupos económicos chilenos en el largo plazo. Dinámica de su evolución (1938-1988)

Como se ha indicado en el apartado metodológico, en este capítulo se examina la dinámica de largo plazo de la evolución de los grupos empresariales entre 1938 y 1988. Se describe y analiza la trayectoria de los principales grupos económicos chilenos en el transcurso de la industrialización sustitutiva de importaciones (1939-1973) y el neoliberalismo a lo largo del gobierno autoritario (1974-1988). Para ello, se considera el total de cortes temporales incluidos en el Anexo de esta investigación. Como se ha indicado previamente, los cortes temporales, hacen referencia a los años 1938, 1958, 1970, 1978, 1988. Estos cortes comprenden a los ocho mayores grupos del país en función del capital y reservas acumulados entre las empresas controladas por cada grupo. Cuando no se indica lo contrario, la referencia a las fuentes se halla disponible en el Anexo.

Para contribuir a responder a la pregunta de investigación y las hipótesis que articulan este trabajo; a continuación, en base a los datos corrientes presentados en el Anexo, se examinan los valores constantes de los indicadores referidos a tamaño de los grupos, envergadura de los grupos en la economía; junto a la evolución de la rentabilidad. El tamaño de los grupos se calcula en base al capital y reservas del total de empresas de cada grupo según corte temporal. Dado que en esta sección se examina la dinámica de los grupos económicos en el largo plazo, se muestra la evolución de los grupos que cubren a lo menos dos cortes temporales. Por lo tanto, entidades como Claude, Kúpfer, en las mediciones vinculadas a la ISI, y algunos de los grupos identificados en el corte de 1988 (CAP, Enersis, Bco. Estado, Claro y Lecaros), no se incluyen en este apartado. Los valores de los recursos propios se deflactan considerando su monto en dólares corrientes según el índice de precios al consumidor de Estados Unidos, con año base en 1988. A su vez, se calculan y analizan las rentabilidades financieras (ROE) para la generalidad de grupos empresariales. Asimismo, se presentan las ponderaciones del conjunto de grupos con respecto al producto interior bruto y el stock de capital productivo, y se pondera el tamaño de los grupos en relación con los fondos propios reunidos por la totalidad de sociedades anónimas cotizantes en el mercado bursátil; todo ello, para el conjunto de mediciones. Además, se presenta un cuadro resumen de los grupos económicos en el largo plazo; un cuadro referido al surgimiento de los grupos según década y modelo económico predominante entre 1938 y 1988, e información sobre la categoría de control

predominante de los grupos empresariales en el periodo examinado. De forma adicional, se describe a la totalidad de los sectores en los que se desenvuelven los grupos para el conjunto de cortes temporales. Por último, se detalla la evolución del índice Herfindahl-Hirschman de diversificación agregado para el total de los grupos en base al promedio obtenido en cada corte temporal.

Cuadro 2.1 Principales grupos económicos chilenos según corte temporal y modelo económico (1938-1988). Total del capital y reservas acumulado por los grupos en dólares de 1988, y porcentaje en relación al PIB

Pre-ISI	ISI		Neoliberalismo	
1938	1958	1970	1978	1988
BMM ⁹⁶	Matte	Matte	Cruzat-Larraín	Angelini
Cosatán	Edwards	BHC	Vial (BHC)	Matte
Cousiño	BMM	Edwards	Matte	CAP
Edwards	Claude	Luksic	Luksic	Luksic
Matte	Cousiño	Menéndez	Angelini	Bco. de Chile
Yarur	Yarur Banna	Yarur	Yarur Banna	Claro
Küpfer	Cosatán	Said	Edwards	Lecaros
	Said	Angelini	Hochschild	Enersis
615.482.857	762.178.326	1.376.515.501	4.064.956.345	4.595.112.570
11,2%	7,3%	5,3%	17,1%	18,9%

Fuente: Elaboración propia.

En 1938, entre los grupos económicos del país (38 empresas controladas; por sobre los 615 millones de dólares de capital), los de mayor tamaño desarrollan sus actividades en el sector primario de la economía. Braun, Menéndez, Montes (26,9% del capital conjunto)⁹⁷ en el segmento agropecuario; Cosatán (19,7%) en el salitrero; y Cousiño (19,3%) en la extracción carbonífera. Ello coincide con la estructura económica del país, en donde con antelación al modelo ISI, predominan las actividades vinculadas al sector primario.⁹⁸ Como se observa en el cuadro 2.1, los dos principales grupos económicos, Braun, Menéndez, Montes; y Cosatán, se ubican en segmentos exportadores, a lo menos, con anterioridad a la disminución del comercio internacional con ocasión de la crisis de 1929, y el advenimiento de la

⁹⁶ Braun, Menéndez, Montes.

⁹⁷ En adelante, se añade entre paréntesis al costado del nombre del grupo económico, el porcentaje de su participación en el total del capital y reservas acumulado del conjunto de grupos en cada corte temporal.

⁹⁸ Véase cuadro 3.4.

industrialización sustitutiva de importaciones en donde se configura una economía semi-cerrada al comercio exterior.⁹⁹ Por otro lado, los grupos manufactureros Edwards (19,1%) y Matte (10,4%) -cuarta y quinta posición- se posicionan en actividades orientadas al mercado interno, con una importante presencia de la manufactura. El emergente grupo textil Yarur (4,3%) dispone hacia 1938 de un moderado capital, y sólo supera al grupo K pfer (0,1%). En 1938, los grupos representan un 11,2% del PIB.¹⁰⁰

En 1958, nos hallamos en pleno despliegue de la ISI, a casi dos décadas de su lanzamiento. En cuanto a su estructura, importantes grupos del país presentan una tendencia a la integración vertical. Es el caso de Matte (celulosa, papel); Yarur y Said (textil). Por su parte, Menéndez (agropecuario), y Cousiño (carbonífero). En aquel año, se evidencia una reorganización de los principales grupos del país. El de mayor tamaño es el grupo Matte (29,9%), seguido por Edwards (24,6%) y Braun, Menéndez, Montes (12,7%). Matte, asciende de un quinto a un primer lugar, entre 1938 y 1958. Ello sugiere que las entidades con un perfil manufacturero y diversificado como Matte y Edwards, se beneficiaron, en mayor medida, del marco de políticas ISI de protección, fomento industrial y desarrollo del mercado interno. El agropecuario, Braun, Menéndez, Montes; retrocede a una tercera posición dejando de liderar el conjunto de grupos. Los carboníferos Claude (12,7%) y Cousiño (6%) se ubican en una posición intermedia. Aparecen asimismo en este corte temporal, dos grupos textiles impulsados en el contexto de las políticas ISI: Yarur Banna (6%) desde 1937, y Said (2,9%) fundado a mediados de la década de 1940. Por último, siendo Matte el conglomerado de mayor expansión relativa; Cosatán (4,8%) es el grupo que experimenta un descenso más agudo, desde el segundo al séptimo puesto. Lo anterior, es una muestra del profundo deterioro del mercado internacional del salitre.¹⁰¹ En 1958, los grupos alcanzan a un 7,3% del PIB, con más de 762 millones de dólares de capital acumulado.

Para 1970, año en que los grupos representan un 5,3% del PIB, y por encima de 1.3 billones de capital reunido, ingresan en el listado el grupo bancario Banco Hipotecario de Chile (BHC) fundado en 1966, exhibe un vertiginoso ascenso entre los principales grupos del país (19,2%); Luksic (13,4%), y Angelini (3,5%); y desaparecen del

⁹⁹ En torno a las características de la ISI y su relación con los grupos económicos, véase capítulo tercero.

¹⁰⁰ Acerca del “peso” de los grupos en la economía, gráfico 2.2.

¹⁰¹ Véase capítulo tercero gráficos 3.2; 3.3; y 3.4.

mismo, Cosatán, Cousiño y Claude, reflejando el desenlace de la crisis sectorial en el salitre y el carbón.¹⁰² En 1970, Matte (28,8%), BHC (19,2%) y Edwards (18,3%), son los mayores grupos del país, los cuales reúnen un 66% del capital conjunto. Menéndez se posiciona con un 6,6%. Los grandes grupos de la industria textil, Yarur (6%) y Said (3,8%), con respecto a la medición de 1958, se ubican en una posición más retrasada. Existe un crecimiento con respecto a las empresas controladas por los grupos en 1970, desde 75 unidades en 1958 a 112 en aquel año. Por ese entonces, los grupos empresariales presentan un cambio cualitativo en su portafolio de empresas. Este incluye a nuevos organismos financieras, las sociedades de inversión.¹⁰³ Estas entidades representan un mecanismo idóneo para continuar con el proceso centralizador de capital preexistente y proceder al control de empresas.

En 1978, en la fase neoliberal monetarista del régimen militar; los principales grupos del país controlan 278 empresas lo cual representa un alza de 166 unidades en comparación a inicios de la década. Los grupos captan un patrimonio neto que supera los 4 mil millones de dólares, con un 17,1% del PIB. La estructura de los principales grupos muestra un incremento de la diversificación “no relacionada”, tomando la forma conglomerada. Cruzat-Larraín se posiciona como el gran conglomerado chileno. Esto se relaciona con un proceso de centralización que contempla a las empresas devueltas por el gobierno militar, las entidades privatizadas captadas por el grupo, y las negociaciones con el grupo Edwards con vistas a adquirir su cartera de empresas manufactureras.¹⁰⁴ Cruzat-Larraín (36%) presenta un monto total de fondos propios, que, en términos reales, asciende a 1.478.809.105 millones de dólares. Se posiciona como segundo grupo del país, el conglomerado liderado por Javier Vial (21,8%). Ambas entidades se desprenden del grupo BHC.

En un tercer lugar, se posiciona el grupo Matte (16,3%). Este grupo, pierde su sitial como el principal del país durante la ISI a manos de los conglomerados surgidos de

¹⁰² La evolución de los sectores salitrero y carbonífero se examina en el capítulo tercero de este trabajo apartado 3.2.

¹⁰³ Las sociedades de inversión serán entidades que contribuirán a la integración de los grupos, estando autorizadas para captar hasta el 10% del capital de una sociedad anónima. Con respecto al perfil financiero de los grupos, en 1938, sólo un grupo económico (Edwards) dispone de una entidad bancaria. En 1958, la financierización de los grupos es generalizada, llegando cuatro de ellos, Matte, Edwards, Yarur Banna, Said, a controlar uno o inclusive dos bancos (Said). Asimismo, con la excepción de los carboníferos Claude y Cousiño, la totalidad de grupos en aquel año controla alguna compañía de seguros. La descripción detallada de las empresas que componen los grupos económicos se examina en el Anexo.

¹⁰⁴ Estos elementos se desarrollan en el capítulo cuarto de la presente investigación.

la división de BHC. Matte mantiene la estructura de sus activos concentrados en la cadena productiva del papel y celulosa; y en la producción de bienes intermedios. Luksic, es un grupo que se posiciona como el cuarto en patrimonio (7,7% del total). Este conglomerado, adquiere integración financiera al acceder al control del Banco Sudamericano. Angelini (6,7%) se ubica como el quinto grupo económico del país, superando en tamaño a Yarur Banna (4,3%). Angelini focaliza su actividad en los sectores pesquero y maderero sin introducir entidades bancarias a su portafolio de empresas. Yarur Banna, recupera las empresas estatizadas durante el gobierno socialista, manteniendo sus activos en la industria textil, aunque sin la preponderancia de 1970. Said deja de situarse entre los principales grupos económicos del país. Este descenso en el tamaño de los grupos textiles, se debe al deterioro del mercado interno, y al ingreso de producción importada a raíz de la apertura comercial implementada desde 1974.¹⁰⁵ Por último, con respecto a Edwards (3,7%), entre 1974 y 1978, el grupo ejecuta un proceso de desinversión, optando por vender su amplio segmento manufacturero a Cruzat-Larraín y Vial. Edwards reconcentrará sus empresas en torno a los sectores financiero, medios de comunicación e inmobiliario. Debido a la envergadura de su gran empresa minera Mantos Blancos, se añade al corte temporal de 1978, el grupo Hochschild (3%). De este modo, en 1978, la nueva generación de empresarios reunida en 1970 al interior de BHC, se consolida como los grandes controladores del país. Nos referimos a Manuel Cruzat, Fernando Larraín, y Javier Vial Castillo.

En 1988, con un 18,9% del PIB, y un patrimonio reunido por sobre los 4,5 billones de dólares, con posterioridad a la crisis financiera de 1982-1983 que liquidará a los conglomerados Vial y Cruzat-Larraín; sobresalen los grupos Angelini (25,9%), Matte (25,5%) y Luksic (12,2%), entidades con un nivel de endeudamiento controlado con anterioridad a la crisis económica. A partir de las medidas de fortalecimiento del sector privado implementadas por el gobierno militar con posterioridad a la crisis de la deuda externa, las entidades mencionadas se encuentran en condiciones de beneficiarse de la reprivatización de las unidades localizadas en el “área rara”.¹⁰⁶ El grupo CAP (14,4%) producto de las privatizaciones, se sitúa entre los principales del país. Enersis es otro grupo que emerge a partir del proceso privatizador (7,8%) Banco de Chile (6,9%) es un grupo bancario -el segundo aparecido en el país después de BHC- surgido con posterioridad a la crisis financiera, cuya existencia se relaciona con

¹⁰⁵ Los factores responsables del declive de la actividad textil se tratan en el capítulo cuarto.

¹⁰⁶ El impacto de la crisis económica de 1982-1983 y las características del “área rara” se examinan en el capítulo correspondiente a los grupos de económicos en el neoliberalismo.

el proceso de saneamiento de la cartera vencida del grupo Vial. Claro, se posiciona en 1988 (4,7%) como uno de los mayores del país con el control de empresas como la Compañía Sudamericana de Vapores. El grupo pesquero Lecaros (2,3%) concluye el corte temporal de 1988. Los grupos se refocalizan en unidades productivas, reduciendo al mínimo a las unidades financieras controladas. El total de empresas que conforman los grupos económicos descenderá desde 278 y 68, en el lapso de 10 años (1978 y 1988).

Cuadro 2.2 *Formación de grupos empresariales según modelo económico. Década de creación, y permanencia hacia 2015*

Pre-ISI	ISI (1939-1973)	Neoliberalismo (1974-1988)	Grupos que persisten 2015 ¹⁰⁷
Total: 7	Total: 6	Total 7	Total: 9
BMM (1890)	Said (1940)	Cruzat-Larraín (1970)	Luksic (1)
Cosatán (1900)	Claude (1950)	Vial (1970)	Angelini (2)
Cousiño (1880)	BHC (1960)	CAP (1980)	Matte (3)
Edwards (1880)	Luksic (1950)	Enersis (1980)	Yarur (7)
Matte (1910)	Angelini (1950)	Claro (1970)	Said (8)
Yarur (1930)	Hochschild (1950)	Lecaros (1980)	CAP (21)
Küpfer (1900)		Bco. de Chile (1980)	Claro (23)
			Lecaros (33)

Fuente: Elaboración propia. Columna, “grupos que persisten en 2015”, realizada a partir de Universidad del Desarrollo (2016).

Según se observa en el cuadro 2.2, los tradicionales grupos económicos Edwards; Cousiño y Braun, Menéndez, Montes, se crean en la segunda mitad del siglo XIX.¹⁰⁸ Gran parte de los grupos empresariales que preceden a la ISI permanecen a lo largo del modelo industrializador, incluyendo entre estos a Matte, siendo éste el único grupo que persiste en la totalidad del periodo investigado (1938-1988). A lo largo de la ISI, se conforman entidades como Banco Hipotecario de Chile, Angelini, Luksic y el grupo textil Said. El grupo Yarur, si bien se conforma con anterioridad a la ISI, se consolida al interior del modelo industrializador. En el neoliberalismo, se articulan los grandes conglomerados Cruzat-Larraín y Vial, en cuanto ramificaciones del grupo

¹⁰⁷ A partir del “Ranking de Grupos Económicos” editado por la Universidad del Desarrollo. Este ranking es realizado por dicha universidad desde 2007. Entre paréntesis, las posiciones según patrimonio neto, ingresos y activos.

¹⁰⁸ Los grupos empresariales Cousiño, Claude y Cosatán, desaparecerán como tales en la década de 1960. Menéndez lo hará a inicios de la década de 1970.

BHC; y otros grupos controladores de un capital previamente formado, como el grupo Claro, apéndice de BHC. Compañía de Aceros del Pacífico (CAP) es un grupo formado en el marco del proceso de privatización de empresas públicas tradicionales. Enersis desaparecerá como grupo empresarial chileno a manos de Endesa España en 1997. Banco de Chile, constituido a partir de la crisis financiera de 1982-1983, se crea con motivo de la disolución del grupo Vial; después que algunas de sus empresas pasan temporalmente a poder del banco como parte de pago por la deuda contraída por el grupo. En la actualidad, destacan como los principales grupos del país, dos entidades constituidas en el transcurso de la ISI: Luksic y Angelini, a los cuales se añade Matte. Asimismo, se aprecia la prolongación de los grupos Said y Yarur, (hoy en día reconvertidos desde el segmento textil a sectores como el comercio departamental y la salud privada). En suma, en el conjunto de periodos y modelos económicos, antes de la ISI, a lo largo de la industrialización sustitutiva de importaciones y en el neoliberalismo, se constituyen grupos empresariales al interior de la economía chilena.

Cuadro 2.3 *Grupos económicos en el largo plazo, según categoría de control (Década de 1930-1988)*

Grupos familiares	Grupos familiares Conglomerar (BHC)	(Desarticulación) Estatizaciones Grupos familiares	Conglomerados Grupos familiares	Grupos familiares
1930s	1950s-1970s	1970-1973	1974-1983	1984-1988

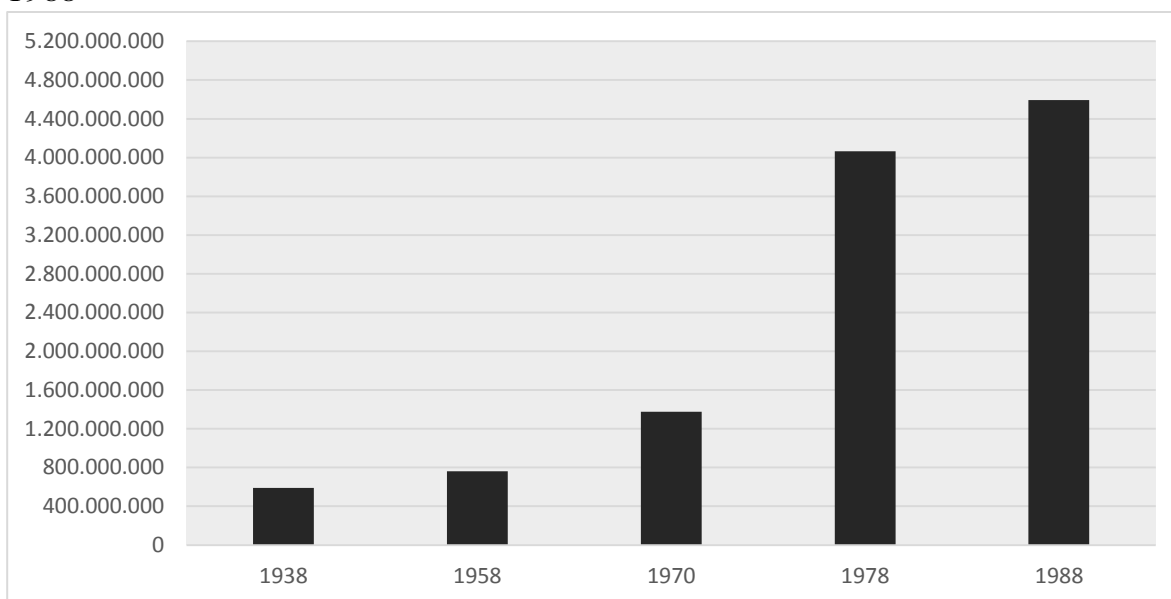
Fuente: Elaboración propia.

Apreciamos en el cuadro 2.3, la evolución de los grupos económicos en el largo plazo y su fuente de control. Grupos familiares prevalecen entre las décadas de 1930 y 1970. La excepción a este rasgo, lo representa BHC, el cual desde sus orígenes se sustenta en perfil tecnocrático por parte de sus controladores ligados al banco. La reconstitución de los grupos se manifiesta desde 1974, con las devoluciones de empresas y la primera ronda de privatizaciones. En la fase monetarista (1974-1983) predominan los grandes conglomerados (Cruzat-Larraín, Vial-BHC) cuyo control se basa en un papel más bien técnico. Con posterioridad a la crisis económica de 1982-1983, se recupera la prevalencia los grupos familiares, los cuales, en perspectiva histórica, predominan como forma de control y cohesión de los grupos económicos del país.

2.1 El tamaño real de los grupos económicos chilenos en el largo plazo (1938-1988)

En lo que sigue se examina el tamaño de los grupos económicos en base a su capital y reservas expresado en términos constantes según dólares de 1988.

Gráfico 2.1 *Tamaño de los grupos económicos chilenos (1938-1988). Evolución del tamaño conjunto para cada corte temporal según capital y reservas, en dólares de 1988*



Fuente: Elaboración propia.

En el transcurso del periodo investigado, es en la fase neoliberal -mediciones de 1978 y 1988- en donde los grupos económicos alcanzan su mayor tamaño. Como se muestra gráfico 2.1, en comparación con el neoliberalismo, la envergadura conjunta de los grupos a lo largo de la industrialización sustitutiva de importaciones muestra un crecimiento moderado. Entre 1938 (615,4 millones de US\$) y 1958 (762,1 millones de US\$) se observa una expansión acumulada de 23,83%, con una escasa tasa anual de 1,07%. Entre 1958 y 1970 (1,3 billones de US\$), se aprecia un crecimiento superior desde 762,1 millones a 1,3 billones de dólares, con un promedio anual de 4,55%. De este modo, entre 1938 y 1970, última medición en el transcurso de la ISI, los grupos crecen en un 111,2% en términos absolutos, con variación anual de 2,25% a lo largo del modelo industrializador. De este modo, en el transcurso de la industrialización sustitutiva de importaciones, los grupos empresariales crecen por debajo del PIB promedio anual que alcanza a un 3,77%. Esto conduce a que, en términos agregados

con respecto al conjunto de la economía, la expansión de los grupos durante la ISI implique decrecimiento.¹⁰⁹ Esta situación, no es generalizable a todos los grupos empresariales del periodo. El leve crecimiento entre 1938 y 1958, se relaciona con la problemática de los grupos económicos que se desenvuelven en el sector primario, en actividades mineras y agropecuarias (Cousiño, Claude, Cosatán y Menéndez). Como apreciaremos más adelante (gráfico 2.14), los grupos manufactureros Matte, Yarur -y en menor medida Edwards- experimentan un crecimiento superior al promedio detectado para el conjunto de grupos en el transcurso del modelo industrializador.

Una vez que los grupos son reconstituidos y favorecidos por el gobierno militar, mediante la devolución de las empresas estatizadas en el trienio de la Unidad Popular (1970-1973); la privatización de empresas no emblemáticas de CORFO; - conjuntamente con la absorción de grandes unidades como el Banco de Chile y empresas de tamaño medio-, obtenemos que entre 1970 y 1978 (4.06 billones de US\$) se asiste a la mayor expansión absoluta inter-periodo, 212,3%.¹¹⁰ Lo anterior, coincide con el más alto promedio de crecimiento inter-anual, que alcanza a un 15,28% para los ocho años computados. Cabe señalar que el promedio del PIB chileno en el periodo (1970-1978), es de apenas 1,54%. En 1978, en cuanto a los dos grandes conglomerados, el grupo Cruzat-Larraín cubre un 6,15% del PIB; el grupo Vial (BHC) un 3,73% del producto agregado.

Con posterioridad a la crisis económica de 1982-1983, que desintegrará a los conglomerados Cruzat-Larraín y Vial; en 1988 (4,5 billones de US\$), los grupos reconstituyen su patrimonio, superando además el monto de recursos propios en comparación a 1978. Lo anterior, se relaciona con la estabilidad macroeconómica alcanzada a mediados de la década de 1980; el saneamiento de activos y reorganización de la propiedad empresarial con motivo de la conformación del “área rara” y la privatización de algunas de las mayores unidades estatales.¹¹¹ El crecimiento global de los grupos entre 1978 y 1988 es de un 13,04%, y exhibe una moderada tasa anual de 1,23%. Sin embargo, a lo largo de diez años y en los prolegómenos del retorno a la democracia política (1990), se recuperará la envergadura de los grupos empresariales al nivel de su mayor tamaño registrado en la fase monetarista del

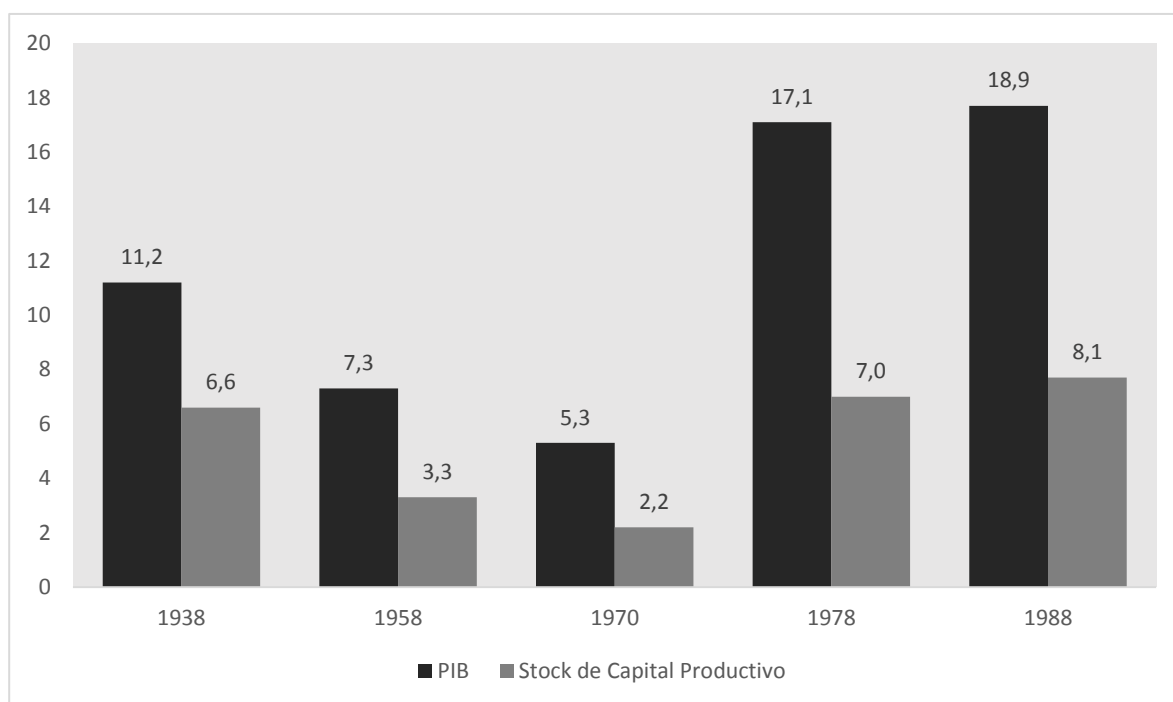
¹⁰⁹ Tal como se aprecia en el gráfico 2.2.

¹¹⁰ El proceso de estatizaciones realizado por el gobierno de la Unidad Popular y su impacto en los grupos económicos se desarrolla en el capítulo tercero de esta investigación, apartado 3.3.

¹¹¹ La reprivatización comprendida en la conformación del “área rara” es examinada en el capítulo cuarto de este trabajo, apartado 4.4.

gobierno militar.¹¹² Así, con un número reducido de empresas (ver gráfico 2.3), los grupos líderes en la recuperación económica posterior a la crisis financiera, conjuntamente con los formados en 1987 como producto de las privatizaciones (CAP y Enersis) dispondrán de una importante presencia en el conjunto de la economía comparable con la obtenida por los grandes conglomerados del monetarismo. Los dos grupos de mayor tamaño cubrirán un 5,17% del PIB en el caso de Angelini y 4,75% del producto agregado, por parte de Matte.

Gráfico 2.2 Ponderación de los grupos económicos respecto al producto interior bruto, y stock de capital productivo. Valores para cada corte temporal según capital y reservas (1938-1988)



Fuente Elaboración propia.

En el gráfico 2.2, observamos que en 1938, año previo al lanzamiento de la industrialización sustitutiva de importaciones, el PIB nominal es de 17.728.254.407 pesos corrientes.¹¹³ Los grupos reúnen un monto de capital y reservas de

¹¹² Debido a que, en 1978, se concluye la primera fase de privatizaciones (1974-1978), y se encuentra finalizada la devolución de empresas al sector privado, estimamos que la medición efectuada para este año, refleja de manera adecuada a la dimensión alcanzada por los grupos económicos en la fase monetarista-neoliberal que antecede a la crisis económica de 1982-1983.

¹¹³ El monto del PIB nominal de 1938 se calcula a partir de Díaz et al. (2016) en base al deflactor del PIB.

1.990.966.156 pesos; la proporción cubierta por los grupos económicos en comparación con el producto agregado, asciende a 11,2% del PIB.

En 1958, el PIB chileno es de 2.645.295.000 escudos.¹¹⁴ El capital y reservas de los grupos económicos suman un total de 186.646.204 escudos. La porción de los grupos con respecto al producto agregado es de 7,05%.¹¹⁵ En 1970, el valor del PIB es de 98.417.000.000 escudos.¹¹⁶ El monto del capital de los grupos (5.220.727.300 de escudos) con respecto al producto es de 5,3%.¹¹⁷ En 1978, se manifiesta un agudo ascenso del tamaño agregado de los grupos con respecto al PIB, el que obtiene un valor de 485.486.979.310 pesos.¹¹⁸ La porción del PIB cubierta por el capital y reservas de los grupos en ese año (83.450.371.721 pesos) es de 17,1%. Así, con respecto a 1970, hay un ascenso del capital de los grupos en relación al PIB en casi un 223%, con una tasa anual de 15,76%. En la última medición, en 1988, la producción agregada asciende a 6.037.270.000.000 pesos¹¹⁹; con un capital conjunto de los grupos de 1.146.357.681.000 pesos, el porcentaje cubierto es de 18,9% del PIB.

El mayor aumento de la envergadura de los grupos en la economía se registra en 1978, durante el neoliberalismo. Como se ha señalado, desde 1974, se evidencia un proceso de centralización y crecimiento de los grandes conglomerados con motivo de la devolución de empresas estatizadas en el gobierno de la Unidad Popular, y la primera ronda de privatizaciones. A lo anterior, se une la creación de entidades financieras (sociedades de inversión, financieras, fondos mutuos), y la formación de las denominadas sociedades de “papel”.¹²⁰ En 1988, se muestra un alza en el tamaño de los grupos una vez se reorganiza el tejido empresarial, recuperando los grupos

¹¹⁴ Díaz et al. (2016). El valor del PIB se presenta en “escudos” moneda de uso corriente en Chile entre 1960 y 1975. 1 escudo equivale a 1000 pesos antiguos. Se utiliza esta moneda para referirse al PIB de 1958 debido a que el monto de los capitales y reservas empresariales informados por Lagos (1960) se encuentran en escudos.

¹¹⁵ Entre 1960 y 1975, la moneda de uso corriente del país es el escudo (1 escudo equivale a 1000 pesos).

¹¹⁶ Díaz et al. (2010).

¹¹⁷ Como se indica en el apartado metodológico, no se dispone del monto del capital y reservas para el conjunto de unidades controladas por los grupos económicos en 1970. Si bien, existe una subrepresentación con respecto a la dimensión de los grupos; sí se ha captado a las empresas de mayor tamaño considerando a la totalidad de las unidades dirigidas por grupos económicos cotizantes en el mercado bursátil. En suma, los valores obtenidos en el corte temporal de 1970, constituyen una aproximación plausible con respecto a la envergadura de los grupos en la economía chilena.

¹¹⁸ Díaz et al. (2016).

¹¹⁹ Díaz et al. (2016).

¹²⁰ Acerca de este tipo de entidades, véase pg.216.

económicos las grandes empresas integradas al “área rara” con ocasión de la crisis financiera de 1982-1983, y surgiendo dos importantes grupos producto de las privatizaciones.¹²¹ Como se ha indicado más arriba, la tendencia captada durante la ISI describe un descenso de la envergadura de los grupos económicos en relación al PIB. En el contexto de las políticas de industrialización y cobertura del mercado interno, este resultado se explica por la evolución de los grupos primarios de carácter extractivo (Cosatán, Claude y Cousiño), y agropecuario (Menéndez), los cuales experimentan un manifiesto declive como una resultante de sus respectivas problemáticas sectoriales.¹²²

En cuanto al stock de capital productivo, en 1938 los grupos reúnen un 6,6% de dicho capital en términos monetarios del capital y reservas conjunto.¹²³ Recurriendo a la serie de medición del stock de capital en el largo plazo para América Latina,¹²⁴ obtenemos que, en 1958, el capital y reservas conjunto de los grupos económicos es de un 3,34% del stock de capital no residencial. Como es lógico esperar, al igual que con respecto al PIB, la proporción cubierta por los grupos en comparación del stock de capital descende en 1970, hasta situarse en un 2,27%. Los resultados acerca de la proporción de los grupos en comparación al stock de capital productivo, se relaciona con la diversificación de la economía y la inversión en infraestructura, de la mano de la presencia de grandes unidades estatales y extranjeras en el tejido industrial del país.¹²⁵ Por último, en el neoliberalismo, entre 1978 (7%) y 1988 (8,1%), se verifica

¹²¹ La reconstitución, crisis y expansión de los grupos económicos en el neoliberalismo es examinada en el capítulo cuarto de este trabajo.

¹²² Según se aprecia en los gráficos 2.6 (Menéndez); 2.11 (Cousiño) y 2.12 (Cosatán). Con respecto a las dinámicas económicas y sectoriales que afectan a los grupos ligados al sector primario de la economía, véase capítulo tercero, sección 3.2.

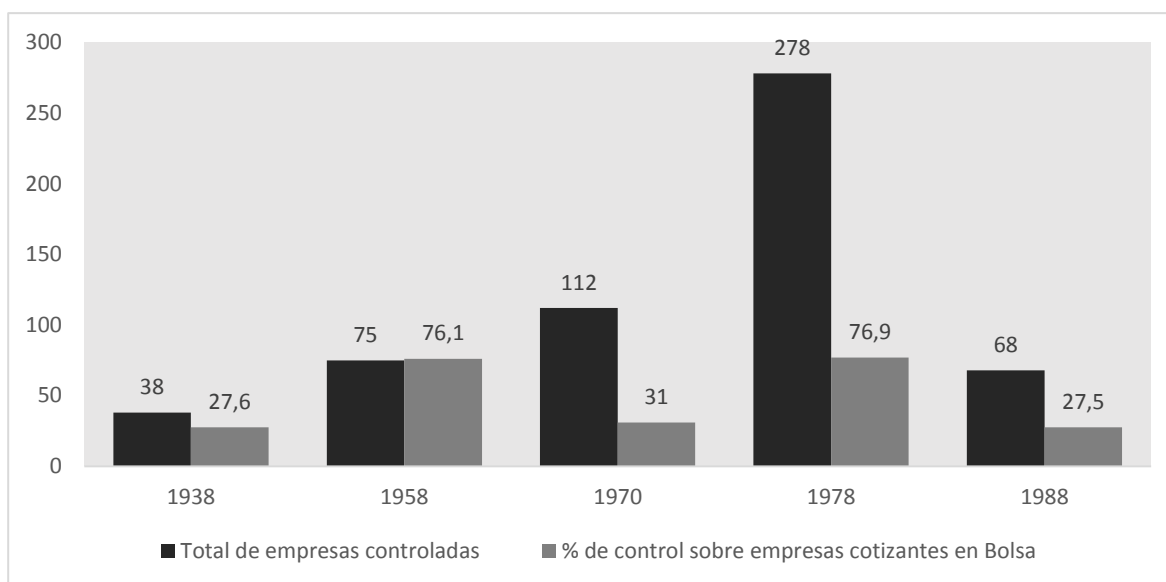
¹²³ Referencia obtenida a partir de Tafunell y Ducoing (2016), considerando un valor de 1,7 veces el capital productivo en relación al PIB en 1929 y en 1938. En este último año, se recuperan los niveles de producción existentes en el conjunto de la economía chilena en 1929. Sobre la recuperación de la crisis económica: Sunkel (2011); Meller (2007) y Ellsworth (1945).

¹²⁴ Hofman (2000). Se recurre a este autor para el cálculo de la proporción entre el monto del capital y reservas de los grupos y el stock capital productivo de la economía para los cortes temporales de 1958, 1970, 1978, 1988.

¹²⁵ A modo de referencia, según datos de 1962 en una muestra que considera las 38 mayores empresas públicas, mixtas, privadas de capital nacional y extranjero, se obtienen los siguientes valores en función del capital y reservas agregado para cada categoría: públicas 48,14%; mixtas: 18,69%; extranjeras 20,38%; privadas 12,79%. Si bien estos porcentajes no son concluyentes de la totalidad de cada categoría de propiedad, nos sugiere la relevancia de las empresas públicas, con unidades altamente intensivas en capital como la Compañía de Acero del Pacífico CAP; Empresa Nacional de Electricidad ENDESA; y Ferrocarriles del Estado. Las multinacionales como Chiletabacos, CTC, Chilectra o Chiprodal, operan en el país con anterioridad a 1938.

un ascenso de los grupos empresariales en la ponderación del capital productivo de la economía con respecto a los valores obtenidos en las mediciones de la ISI.

Gráfico 2.3 *Total de empresas controladas por los grupos económicos en el largo plazo, y porcentaje de control sobre empresas cotizantes en el mercado bursátil, según corte temporal (1938-1988)*



Fuente: Elaboración propia.

En el gráfico 2.3, con respecto al número de empresas controladas, el crecimiento constante de los grupos se verifica hasta 1978. En aquel año, se verifica un importante proceso de centralización de unidades empresariales de corte productivo, y la creación de unidades bancarias, seguros, sociedades de inversión, sociedades de “papel”,¹²⁶ financieras, y entidades comerciales.¹²⁷ Entre 1938 y 1958, en los veinte años que transcurren en la implementación de la primera fase de la ISI, se manifiesta un proceso de centralización de empresas productivas por parte de los grupos económicos, que duplica el número de unidades controladas (38 a 75 unidades).¹²⁸ Hacia 1970, se registra un ascenso de algo más de un 32% (75 a 112 empresas), en donde se registra una dinámica de creación de unidades financieras como las sociedades de inversión. Entre 1970 y 1978, a raíz de la devolución de las empresas

¹²⁶ El rol de estas entidades en las funciones de control de los grupos, se describe en el capítulo cuarto, apartado 4.3.

¹²⁷ Sobre las empresas controladas por los grupos en cada corte temporal, véase Anexo.

¹²⁸ Cabe considerar que, en 1958, en cuanto a entidades financieras, los grupos presentan únicamente el control de bancos y compañías de seguros.

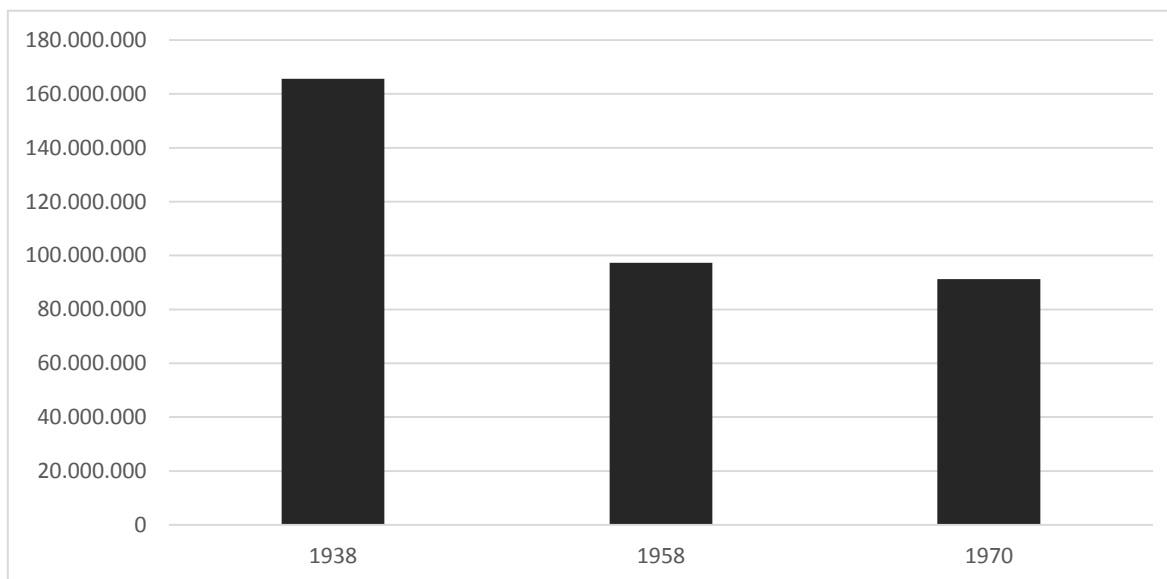
estatizadas en el gobierno de la Unidad Popular; la primera ronda privatizadora de unidades estatales no emblemáticas; y la adquisición empresas (junto a la creación de las denominadas sociedades de “papel”), se asiste a la mayor alza en el control de unidades empresariales, con un crecimiento de un 145% con respecto a las empresas controladas (278 unidades en 1978). Hacia 1988, como una resultante del redimensionamiento del tamaño de los grupos motivado por la crisis financiera de 1982-1983, se asistirá a un agudo descenso en el control de empresas. En 1988, los grupos dirigen 68 empresas, es decir, un 24,4% de las unidades administradas en 1978. Sin embargo, como apreciamos en el gráfico 2.1, una drástica reducción en el número de empresas controladas no implica necesariamente, un descenso en los volúmenes del patrimonio. Así, en 1988, la envergadura de los grupos se ubica por encima de las magnitudes de 1978, convirtiéndose aquel corte temporal, en el registro de mayor envergadura para toda la serie. Por último, entre los años 1938 y 1978, la evolución del número de empresas controladas se asemeja al crecimiento de los grupos en cuanto su tamaño de capital y reservas.¹²⁹

En relación al porcentaje de las empresas cotizantes en el mercado bursátil; en 1938, éste representa un 27,6% de las sociedades anónimas listadas. En 1958, en un proceso centralización de la propiedad y expansión del número de empresas dirigidas por los principales grupos económicos del país, dicho porcentaje se eleva a un 76,1%. En 1970, se evidencia una caída en el control de las sociedades anónimas cotizantes, hasta un 31,05%. Este descenso en la fracción del capital controlado por los grupos en el mercado bursátil entre 1958 y 1970, se debe, en lo fundamental, al aumento de las sociedades anónimas cotizantes en aquel año en comparación con 1958, cuando se asciende de 224 a 387 empresas en el mercado bursátil.

En 1978, en el modelo neoliberal-monetarista, a partir del proceso de recentralización de la propiedad de empresas privatizadas, y a unidades captadas de grupos económicos en desinversión, como es el caso de Edwards, apreciamos que se reconstituye el monto de sociedades en Bolsa controladas por los principales grupos del país, llegando a 76,9%, porcentaje similar al logrado en 1958. Finalmente, en 1988, con posterioridad a la crisis financiera de 1982-1983, se reduce notablemente el porcentaje de control en este indicador a un 27,5% apenas por encima del obtenido en la medición de 1938. Con el mayor tamaño en comparación al PIB para todas las mediciones (18,9%), en 1988, los grupos se focalizan en la dirección de las mayores empresas del país.

¹²⁹ Véase, gráfico 2.1.

Gráfico 2.4 Grupo Menéndez (Braun, Menéndez, Montes).¹³⁰ Evolución del tamaño real en el largo plazo, capital y reservas en dólares de 1988



Fuente: Elaboración propia.

El grupo Menéndez se compone de las principales empresas agropecuarias del país; desarrolla una integración vertical con empresas navieras y frigoríficas.¹³¹ Es liderado por el chileno Mauricio Braun y el inmigrante asturiano Juan Menéndez. Iniciado en 1893 con la unión comercial y familiar entre el inmigrante español José Menéndez y Mauricio Braun, una vez fundada la Sociedad Explotadora Tierra del Fuego, su centro de operaciones se emplazará en la ciudad chilena de Punta Arenas. La asociación comercial con José Montes Pello, nos lleva a incorporar al grupo a su principal empresa la Sociedad Comercial y Ganadera José Montes. El grupo desplegará inversiones en Argentina. Se considera a las empresas emplazadas en territorio chileno.

En 1938, Menéndez es el grupo de mayor envergadura del país. Como se aprecia en el gráfico 2.2, esto se refleja en el tamaño alcanzado a nivel de los fondos propios, los cuales superan los 165.000.000 de dólares. En los cortes posteriores el grupo disminuirá su tamaño.¹³² En 1958 (97,3 millones) la caída es de más de 60 millones de dólares con respecto a 1938, con un descenso anual de -2.62%. El grupo se disuelve

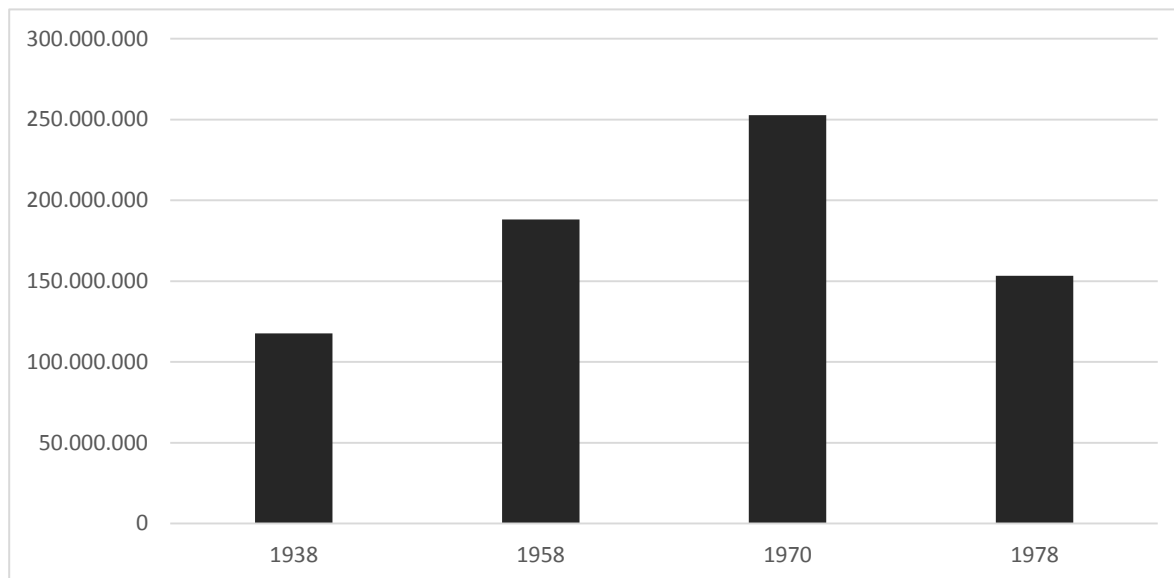
¹³⁰ Utilizamos la denominación del grupo extraída del corte temporal de 1970. Desde la década de 1960, la familia Menéndez sobresale en el control del grupo.

¹³¹ Las empresas que integran este grupo empresarial, se presentan en el Anexo.

¹³² Con respecto al estancamiento del sector agrícola, véase cuadros 3.4, y 3.7.

en los primeros años de la década de 1970, con motivo de la problemática sectorial suscitada con motivo de la reforma agraria y la consiguiente expropiación y subdivisión de la gran propiedad agropecuaria.

Gráfico 2.5 *Grupo Edwards. Evolución del tamaño real en el largo plazo, capital y reservas en dólares de 1988*



Fuente: Elaboración propia.

El origen de la fortuna que da inicio a este tradicional grupo económico chileno, se remonta a la acumulación de riqueza realizada por Agustín Edwards Ossandón, banquero y financista en la actividad de la extracción de plata y empresario salitrero. En la segunda mitad del siglo XIX, la fortuna de Edwards Ossandón se genera en la habilitación minera en torno al yacimiento argentífero de Chañarillo, comuna de Copiapó.¹³³ La saga familiar es continuada por su hijo Agustín Edwards Ross y más adelante por su nieto, Agustín Edwards Mac-Clure quien consolida el grupo en el sector de manufacturas de bienes de consumo corriente, con el control la Compañía Refinería de Azúcar Viña del Mar (CRAV), y la Compañía Cervecerías Unidas (CCU), obteniendo una amplia influencia política a través del diario El Mercurio. En la década 1940, el grupo es dirigido por Agustín Edwards Budge. A partir de 1957, el conglomerado es conducido por Agustín Edwards Eastman. Edwards se convertirá en

¹³³ La práctica de la “habilitación” consistió en el desempeño informal de funciones crediticias a la actividad minera. Junto con el pago de intereses, en caso de incumplimiento, el prestamista pasaba a considerar como garantía o aval a los equipos, herramientas, y a los derechos de propiedad de la mina. Acerca del sistema de relaciones laborales en la minería de la plata, véase Illanes (2003).

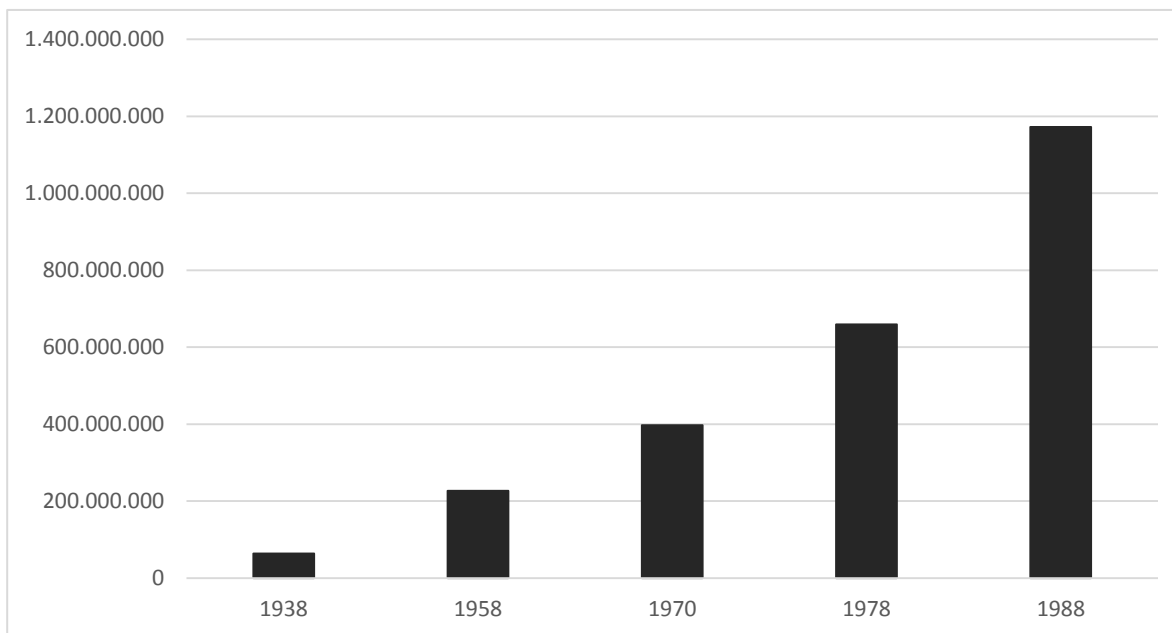
uno de los principales empresarios y controladores del país. Formado en los Estados Unidos, Edwards Eastman disfrutará de contactos con autoridades políticas estadounidenses de máximo nivel, destacando entre ellas, el ex-Presidente R. Nixon. Asimismo, Edwards se relacionará con multimillonarios de aquel país, entre los que sobresale el magnate D. Rockefeller. Estos vínculos serán explotados por Edwards con vistas a su asociación con capital extranjero como es el caso de su participación en Ralston Purina y en la financiera IBEC controlada por el grupo Rockefeller.

El grupo Edwards se expandirá a lo largo de la ISI, situándose hacia 1958 como el segundo grupo del país en cuanto a tamaño. La mayor parte de su capital se compone de un amplio portafolio de tradicionales empresas en el sector de bienes de consumo corriente orientadas al mercado interno. Según se indica en el gráfico 2.5, el grupo crece en un 42,2% acumulado entre 1938 (177,6 millones) y 1970 (252,7 millones), con una variación anual de 2,40%. Este crecimiento, se realiza apenas por encima del promedio de expansión para el conjunto de grupos en el periodo ISI.¹³⁴ A partir de las medidas neoliberales de desprotección a la industria nacional y contracción de la demanda interna con vistas al control de la inflación, el grupo Edwards sufrirá los envites del neoliberalismo. A mediados de la década de 1970, la dirección del grupo decidirá desinvertir en la totalidad de sus empresas manufactureras, pasando éstas a los grandes conglomerados de la fase monetarista, Cruzat-Larraín, y Vial.¹³⁵ De este modo, entre 1970 y 1978, Edwards desciende en el monto de su patrimonio, en casi 100.000.000 de dólares, ubicándose en el penúltimo lugar de nuestro ranking.

¹³⁴ 2,25% de crecimiento promedio a lo largo de la ISI. Sobre el detalle de las empresas manufactureras controladas por el grupo Edwards, véase el Anexo.

¹³⁵ Las características de la economía monetarista se examinan en el capítulo cuarto. Sobre el estado de la demanda interna en el neoliberalismo, gráfico 4.1 y cuadro 4.3.

Gráfico 2.6 Grupo Matte. Evolución del tamaño real en el largo plazo, capital y reservas en dólares de 1988



Fuente: Elaboración propia.

El grupo Matte, se organiza en torno a la Compañía Manufacturera de Papeles y Cartones (CMPC) conocida como la “Papelera”, entidad monopólica en la fabricación de papel, fundada el 12 de marzo de 1920.¹³⁶ Desde su creación en la década de 1920, el grupo es liderado por Luis Matte Larraín, ingeniero civil formado en la Universidad de Chile, hijo de Domingo Matte. Con posterioridad al fallecimiento de Luis Matte Larraín en 1936, dirigen el grupo Arturo Matte Larraín, en compañía de su cuñado, el ingeniero civil y futuro presidente de la República, Jorge Alessandri Rodríguez, ministro de Hacienda entre 1947 y 1950, y primer mandatario del país entre 1958 y 1964. Antes de asumir la primera magistratura, Alessandri Rodríguez se desempeñará como presidente de la CMPC, gerente de la Compañía Carbonífera de Lebu, presidente de la Caja de Crédito Hipotecario, presidente de la Corporación de Ventas de Salitre y Yodo; presidente de Pizarreño, vicepresidente del Banco Sudamericano; además de ejercer distintos cargos en los directorios de la Compañía Distribuidora Nacional (CODINA), la Compañía de Consumidores de Gas de Santiago y la Compañía de Seguros La Universal. Desde 1958, el grupo es liderado por Arturo Matte Larraín y Eliodoro Matte Ossa. En el gráfico 2.6, se muestra la

¹³⁶ Desde la formación de la CMPC esta se constituye en la principal empresa del sector del papel y celulosa. Hacia la década de 1950, esta entidad cubre una porción por encima del 80% del mercado. En la década de 1960, la CMPC controla por sobre del 90% de su mercado de referencia.

evolución de la envergadura del único grupo económico que permanece a lo largo de la totalidad del periodo investigado (1938 y 1988). Matte, se posiciona en el sector de bienes intermedios.¹³⁷ Este grupo es beneficiado por las políticas de protección y fomento crediticio implementadas en el transcurso de la ISI.¹³⁸ Matte, es la entidad de mayor expansión a lo largo del modelo industrializador, creciendo en términos absolutos, más de un 350% entre 1938 (64,2 millones de dólares) y 1958 (226,9 millones de dólares), con un 6,51% de variación relativa anual; con un 610% de expansión entre 1938 y 1970 (397,6 millones de la moneda estadounidense), y un 5,86% de crecimiento anual. Recordemos que el conjunto de grupos en el periodo, crecen un 2,25% promedio, y la economía en su conjunto lo hace en un 3,77%. Durante la ISI, este grupo es poseedor de una importante cartera de empresas en el campo industrial: en la fabricación de celulosa y papel, materiales de construcción y cemento, sobresaliendo su principal empresa, la monopólica Compañía Manufacturera de Papeles y Cartones (CMPC). Ubicado en el quinto lugar entre los grupos económicos chilenos en 1938, en los cortes temporales de 1958 y 1970, se sitúa como el principal grupo del país. Matte es capaz de permanecer como uno de los tres primeros grupos del país en el marco del neoliberalismo, tanto en la fase monetarista, como con posterioridad a la crisis de 1982-1983.

Consideramos que existen tres elementos que contribuyen a entender la persistencia de Matte como uno de los principales grupos del país en el largo plazo. En primer lugar, Matte es beneficiado por las políticas ISI, tanto, por las medidas proteccionistas generalizadas al conjunto de grupos económicos, como, en especial, por el financiamiento obtenido a través de créditos internacionales gestionados por CORFO.¹³⁹ Por otro lado, el grupo se sitúa en el sector de bienes intermedios, desenvolviéndose en los mercados inter-industriales. Lo anterior, a diferencia de grupos como Edwards, o los textiles Yarur y Said, los cuales se hallan en un escenario que experimenta de manera más directa o inmediata las vicisitudes de la economía doméstica. Por último, el grupo Matte es capaz de desarrollar una importante actividad exportadora ampliando las dimensiones del mercado para su negocio dominante (papel, celulosa) desde mediados de la década de 1950, contando para ello con el apoyo del Estado.¹⁴⁰ Esto contribuye a que el crecimiento del grupo sea permanente,

¹³⁷ La estructura económica del grupo en los diversos cortes temporales, se presenta en el Anexo.

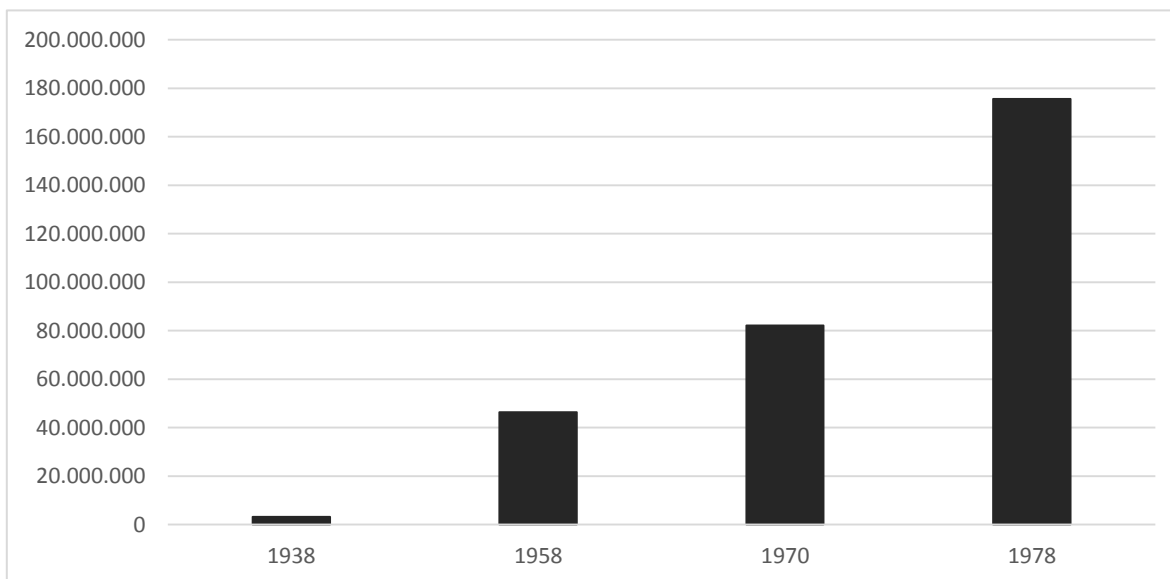
¹³⁸ Aspecto desarrollado en el capítulo tercero de esta investigación, sección 3.2.

¹³⁹ La protección y el financiamiento de las grandes empresas y grupos económicos en el transcurso de la ISI, se desarrolla en el capítulo tercero de esta investigación, sección 3.2.

¹⁴⁰ Estos elementos se profundizan en el capítulo tercero, cuadro 3.22, y gráfico 3.13.

inclusive en las complejas condiciones del mercado interno durante el neoliberalismo.¹⁴¹ Entre 1970 (397,6 millones de US\$) y 1978 (658,7 millones de dólares), el grupo se expande en un 65,6% con una variación anual de 6,51%. En la fase neoliberal de reconstitución de los grupos después de la crisis de 1982-1983, continúa con la senda exportadora en plena concordancia con la política gubernamental, entre 1978 y 1988 (1,1 billones de US\$) el grupo se expande en un 157%, con una variación anual de 5,26%.¹⁴² Matte es favorecido en 1986, por la reprivatización de Industrias Forestales (INFORSA), su principal competidor en el sector del papel y celulosa con vistas al mercado externo. El tamaño de Matte en 1938, es de 64.2 millones de dólares a valores constantes. En 1988, la envergadura del grupo supera los 1.17 billones de dólares, con un crecimiento anual promedio de 5.97%.

Gráfico 2.7 Grupo Yarur. Evolución del tamaño real en el largo plazo, capital y reservas en dólares de 1988



Fuente: Elaboración propia.

Yarur, es un grupo empresarial de origen árabe dirigido por el inmigrante palestino Juan Yarur Lolas, con la colaboración de sus hermanos Nicolás y Saba. Una vez acontecido el deceso de Yarur Lolas en 1954, el grupo es conducido por su descendencia directa, los chilenos Jorge, Amador y Carlos Yarur Banna. Los inicios de la actividad económica familiar se remontan a la ciudad palestina de Belén en donde los Yarur comercializan *souvenirs* para turistas. Posteriormente, con motivo de la primera guerra mundial; en 1915, Juan Yarur emigrará del territorio otomano y se

¹⁴¹ Como se examina en el capítulo cuarto de esta investigación.

¹⁴² Véase gráficos 4.6 y 4.9.

radicará en Bolivia en donde establecerá la primera fábrica textil de dicho país, monopolio que abastecerá a las fuerzas armadas del Estado altiplánico. A inicios de la década de 1930, con ocasión del “crash” económico y el desplome del comercio internacional, el presidente chileno Arturo Alessandri Palma, invitará a Yarur a trasladar su actividad manufacturera a Chile, asegurándole exenciones tributarias y una sólida protección ante la competencia externa. En 1935 comienza a instalarse la empresa Yarur Manufacturas de Algodón registrada como sociedad anónima en 1941. Juan Yarur Lolos fundará el Banco de Crédito e Inversiones en 1937.¹⁴³ Después del fallecimiento de Juan Yarur, la diferenciación del grupo por parte de la propiedad de su hermano, Nicolás Yarur Lolos se concretará en 1958, con la creación del Banco Continental, controlando además Nicolás Yarur las empresas Textil Progreso y Progreso Urbano y Renta.

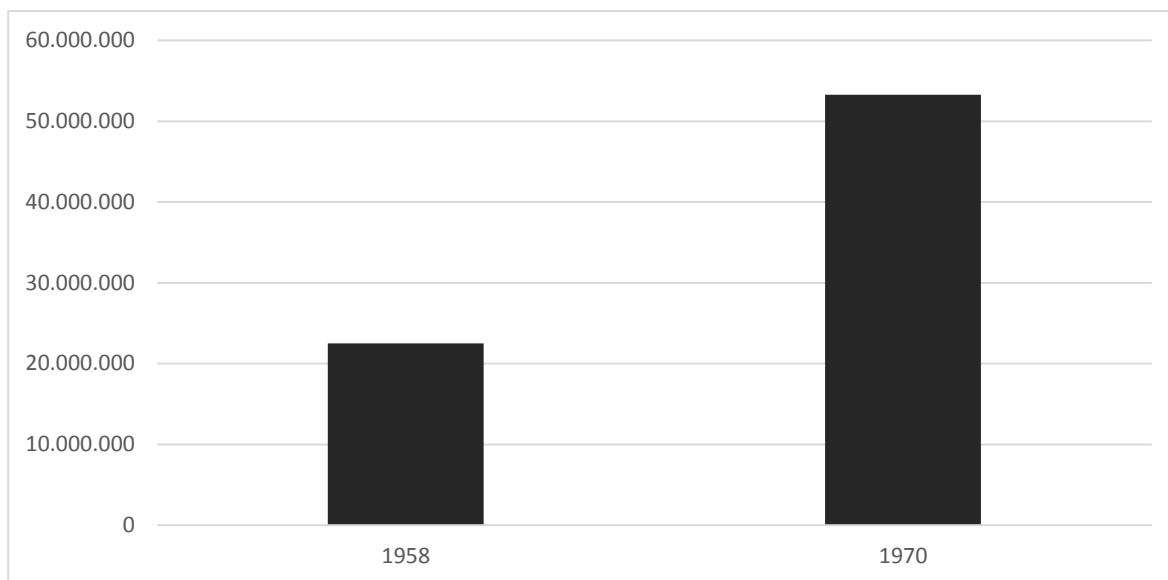
Yarur en 1938, -Yarur Banna en los cortes temporales de 1958, 1970 y 1978-, es el mayor grupo textil del país. En el gráfico 2.7, el grupo presenta una constante expansión en términos reales. El gran salto se verifica entre 1938 y 1958, es decir a lo largo de la sustitución de importaciones y la cobertura del mercado textil doméstico. En la denominada primera fase de la ISI, el grupo se expande desde 3.1 millones de US\$ a 46.3 millones de dólares, con un crecimiento absoluto de 1393.5%, y un 14,4% de variación anual. Posteriormente, en la segunda fase de la ISI, desde mediados de la década de 1950, se verifica una ralentización de su crecimiento. Entre 1958 y 1970 (82,1 millones de la moneda estadounidense), el grupo crecerá en un 4.8% anual. Este grupo empresarial desaparecerá como uno de los principales del país después de la problemática del sector textil con motivo del ingreso generalizado de productos importados al mercado interno. La complicada situación de este grupo, se agudiza con motivo de la crisis financiera de 1982-1983,¹⁴⁴ cuestión que conducirá a su desaparición como uno de los principales grupos económicos para el corte temporal de 1988.¹⁴⁵

¹⁴³ Las ventajosas condiciones brindadas por el gobierno chileno para la instalación de este grupo económico en la década de 1930, se presentan en el capítulo tercero, apartado 3.1.

¹⁴⁴ Las complejidades de la actividad textil, y la fase descendente ciclo de producción textil se describen en el cuadro 4.4, y el gráfico 4.4.

¹⁴⁵ Cabe señalar, que hacia la década de 1990, estos grupos se reconvertirán hacia actividades como el comercio de grandes tiendas departamentales y la salud privada.

Gráfico 2.8 Grupo Said. Evolución del tamaño real en el largo plazo, capital y reservas en dólares de 1988

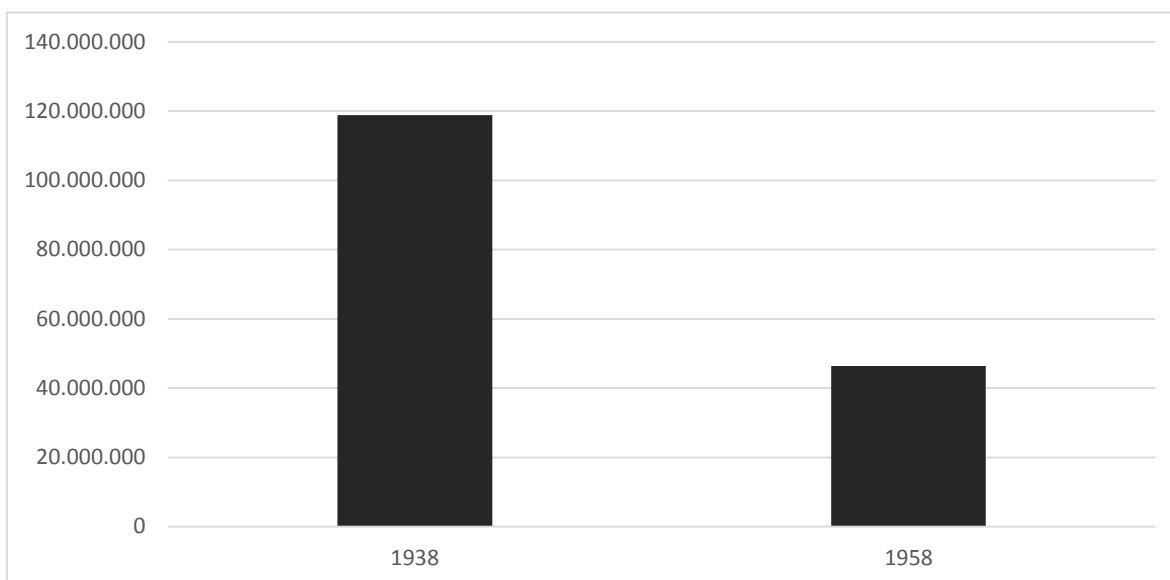


Fuente: Elaboración propia.

Said, es un grupo económico de origen árabe originado en la actividad textil. En 1958, es liderado por Juan y Salvador Said Kattán. Este último, proveniente de Bolivia a fines de la década de 1930, se radicará en Chile fundando en 1939 en la localidad de Quillota, la empresa textil Sociedad de Industrias Químicas Rayón, mejor conocida como Rayón Said. En 1954 junto a otros empresarios, entre los que se cuenta Anacleto Angelini, contribuirá a fundar y dirigir el Banco Nacional del Trabajo. Said, es el segundo grupo textil chileno a lo largo de la industrialización sustitutiva de importaciones, ingresa en nuestro ranking únicamente en los cortes temporales de 1958 (22,4 millones de dólares) y 1970 (53,2 millones de US\$). En el gráfico 2.8, entre 1958 y 1970, el grupo crece de manera absoluta en un 137,5%. Con una tasa de crecimiento anual de 7,32%. Hacia 1978, de la mano de la fase crítica de la actividad textil, Said perderá su posición como uno de los ocho principales grupos del país.¹⁴⁶

¹⁴⁶ El portafolio de las empresas del grupo para los años 1958 y 1970, se presentan en el Anexo. Sobre el estado de la producción textil en el modelo neoliberal, véase cuadro 4.4 y gráfico 4.4.

Gráfico 2.9 Grupo Cousiño. Evolución del tamaño real en el largo plazo, capital y reservas en dólares de 1988



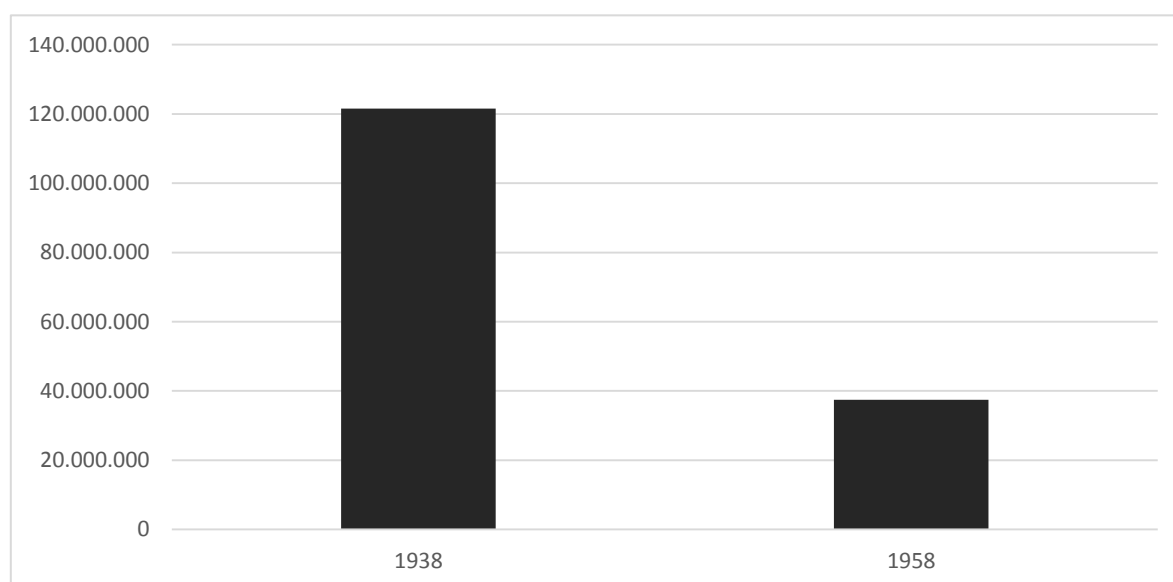
Fuente: Elaboración propia.

La formación del grupo Cousiño se remonta a uno de los principales empresarios del país a mediados del siglo XIX, Matías Cousiño Jorquera. Después de desempeñarse como mayordomo de un importante emprendedor en el yacimiento argentífero de Chañarcillo, próximo a la localidad de Copiapó, Cousiño obtendrá su fortuna al desposarse con María de la Luz Gallo, viuda de Ramón Goyenechea. Cousiño fundará la primera empresa carbonífera del país la Compañía Carbonífera de Lota en 1852. Su hijo Luis, expandirá el negocio familiar. La sucesión en la que destacará su hijastra Isidora Goyenechea y su nieto Carlos Cousiño Goyenechea, desarrollará la primera fábrica cervecera chilena, el primer ferrocarril eléctrico, y la consiguiente planta hidroeléctrica destinada a alimentar el transporte y la iluminación de la ciudadela de Lota, proyecto supervisado por Thomas A. Edison.

El tradicional grupo manufacturero Cousiño, se proyecta como uno de los mayores del país en 1938. Un año antes del inicio de la ISI, es el tercer grupo en cuanto a tamaño. La diversificación de Cousiño se apoyó en la integración vertical de unidades vinculadas con el negocio del carbón, en donde opera la Compañía Carbonífera e Industrial de Lota. A partir de las vicisitudes experimentadas por el sector del carbón desde la década de 1940 -competencia del petróleo como fuente energética, estancamiento y posterior descenso de la producción-; y después de perder el control

de su empresa emblemática (Lota-Schwager desde 1964) a manos del grupo Luksic en 1966, se asiste a la desarticulación del grupo Cousiño. En el gráfico 2.9, entre 1938 y 1958, el grupo ve reducido su tamaño desde 118 millones de dólares a 46.3 millones de la moneda estadounidense.¹⁴⁷ Esta reducción, expresa una variación porcentual de -4,56%.¹⁴⁸

Gráfico 2.10 Grupo Cosatán. Evolución del tamaño real en el largo plazo, capital y reservas en dólares de 1988



Fuente: Elaboración propia.

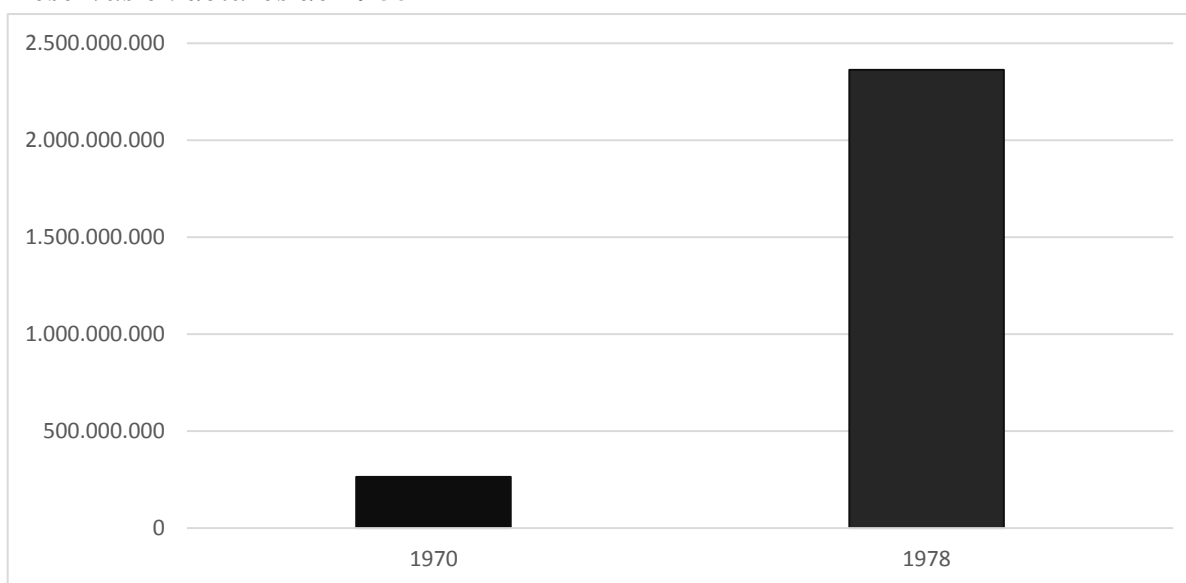
El grupo Cosatán, es un grupo vinculado a la principal actividad productiva y exportadora del país hasta la Gran Depresión de 1929, la industria salitrera. Desde ese entonces, este es un segmento productivo que experimenta un franco declive. El Grupo Compañía Salitrera de Tarapacá y Antofagasta es dirigido por el empresario Osvaldo de Castro. E. Frei Montalva, se desempeñará como director de las empresas

¹⁴⁷ El deterioro del ciclo productivo de la industria del carbón se describe en el capítulo tercero, gráfico 3.14.

¹⁴⁸ Debido a que se posiciona como uno de los principales grupos económicos chilenos únicamente en el corte temporal de 1958, se excluye al grupo Claude del examen de la dinámica de largo al plazo. En 1958, este grupo presenta un valor de su capital y reservas constante que asciende a 97.092.722 dólares de 1988. Los rasgos de su portafolio de empresas, y una reseña histórica del grupo Claude, propietario de la carbonífera Schwager, se presentan en el Anexo. Similar situación acontece con el grupo Kúpfér, el cual únicamente aparece como uno de los principales del país en el corte temporal de 1938. La información con respecto a su composición se presenta en el Anexo.

periodísticas del grupo en la década de 1930, siendo sucedido en el cargo por R. Tomic.¹⁴⁹ El grupo Cosatán, segundo en cuanto a tamaño en 1938, se verá afectado por la crisis del sector salitrero a causa de la competencia internacional del nitrato sintético, desde la década de 1920, y el cierre de los mercados externos con motivo de la Gran Depresión. En esta industria el grupo dispone de más del 90% de su capital. Hacia 1958, Cosatán se transforma en el séptimo grupo del país. Esta entidad no podrá superar el deterioro de su actividad predominante, ni evitar la intervención estatal por malas prácticas comerciales y abusos laborales cometidos en la segunda mitad de la década de 1950, aspecto que conducirá a su posterior desaparición en 1960.¹⁵⁰ En el gráfico 2.10, en 1938, Cosatán presenta un tamaño por encima de los 121 millones de dólares, el cual se reduce en 1958 a 37,4 millones de dólares. Con una variación de anual de -5,7%.

Gráfico 2.11 Grupo BHC.¹⁵¹ Evolución del tamaño real en el largo plazo, capital y reservas en dólares de 1988



Fuente: Elaboración propia.

¹⁴⁹ Gazmuri (2000). Frei y Tomic, entre los principales líderes de la juventud conservadora agrupadas en la Falange Nacional desde 1938, y a partir de 1957 en el partido demócrata cristiano, desempeñarán una estrategia de competencia electoral en esta región, logrando el primero de estos, acceder al Senado en representación de la segunda agrupación provincial de Atacama y Coquimbo en 1949. Por su parte, Tomic se convertirá en diputado por Arica e Iquique en dos periodos a lo largo de la década de 1940, y senador por Tarapacá y Antofagasta a inicios de la década de 1950.

¹⁵⁰ Gráficos 3.2, 3.3, y 3.4. La crisis del salitre se trata en el capítulo tercero de esta investigación.

¹⁵¹ Banco Hipotecario de Chile.

En 1973, una vez separados del grupo BHC¹⁵²; la asociación entre Manuel Cruzat Infante -ex gerente de estudios del banco -y Fernando Larraín Peña uno de los controladores de BHC, iniciará su andadura como grupo económico.¹⁵³ La imbricación entre los principales funcionarios del grupo y la dirección económica del régimen militar es palpable. Es el caso de profesionales como José Piñera Echeñique ministro del Trabajo (1978-1980) y de Minería (1980-1981) artífice de las reformas liberalizadoras en el mercado de trabajo, el sistema de pensiones, y el código minero. Piñera, con anterioridad a su nombramiento como ministro del Trabajo en el gobierno militar, formará parte del grupo Cruzat-Larraín. Asimismo, el economista Sergio de Castro, vinculado a la gerencia de los grupos Edwards y BHC, dirigirá los ministerios de Economía (1974-1976), y Hacienda (1977-1982), siendo el principal articulador de las políticas monetaristas implementadas en el país desde 1974. Una vez que se desligan del BHC Larraín y Cruzat; el grupo es liderado por el empresario Javier Vial Castillo. Vicepresidente financiero de BHC es Rolf Lüders, encargado de la dirección de la Compañía Tecno Industrial y del principal banco privado del país, el Banco de Chile. Lüders; futuro biministro de Economía y Hacienda del gobierno militar, entre los años 1982 y 1983, será el responsable de la intervención y liquidación del grupo Vial-BHC con ocasión de la crisis económica de 1982-1983.

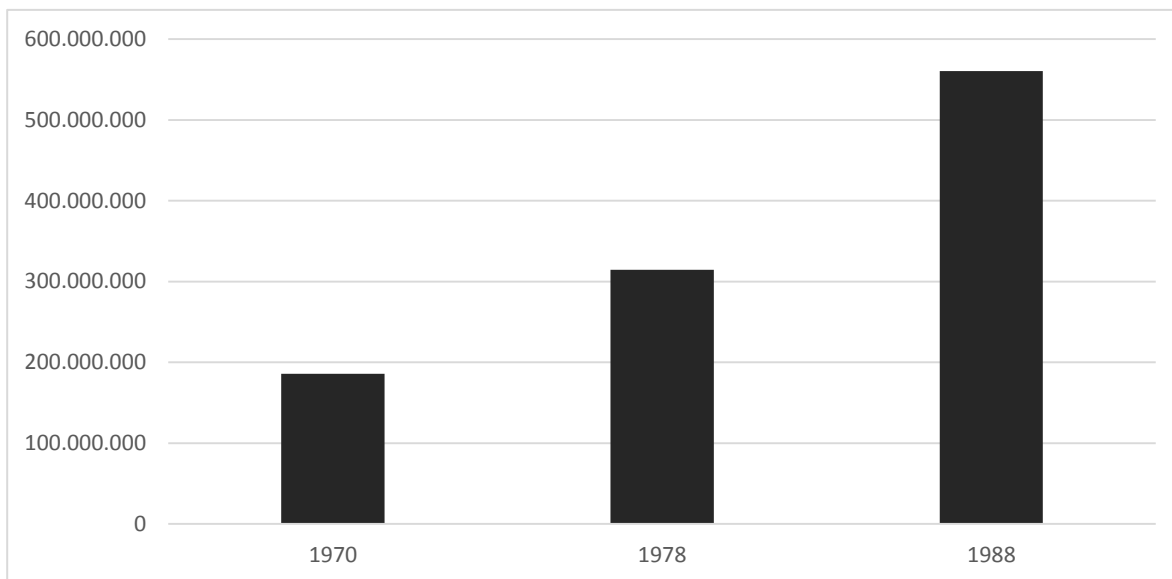
BHC es el primero en utilizar las técnicas modernas de gestión de activos y conformación de un portafolio diversificado. El grupo se centra en las empresas más rentables en el marco de la segunda etapa de la ISI, a mediados de la década de 1960, ubicadas en el sector de bienes de consumo durables y metalurgia. Para conocer su envergadura real en 1978, efectuamos la suma de las ramificaciones del grupo desde 1973, los grupos Cruzat-Larraín y Vial; los conglomerados beneficiados por la captación de empresas privatizadas en la primera ronda desde 1974 hasta 1978; y la adquisición de las grandes empresas manufactureras del grupo Edwards en proceso de desinversión. Según se observa en el gráfico 2.11, ambos conglomerados llevarán a cabo un proceso de centralización de capital, expandiendo en términos reales su patrimonio en más de un 865% entre 1970 y 1978, desde 265 millones de US\$ a 2.3 billones de dólares de 1988, con un crecimiento relativo de 31,01% anual a lo largo de ocho años. Cruzat-Larraín, y Vial sufrirán la liquidación de sus activos, con ocasión

¹⁵² Grupo económico fundado en 1966. La formación y características distintivas del grupo BHC se presentan en el Anexo.

¹⁵³ El detalle de las empresas que componen el grupo BHC y sus ramificaciones Cruzat-Larraín y Vial en 1978, se desarrolla en el Anexo.

de la crisis financiera de 1982-1983.¹⁵⁴

Gráfico 2.12 Grupo Luksic. Evolución del tamaño real en el largo plazo, capital y reservas en dólares de 1988



Fuente: Elaboración propia.

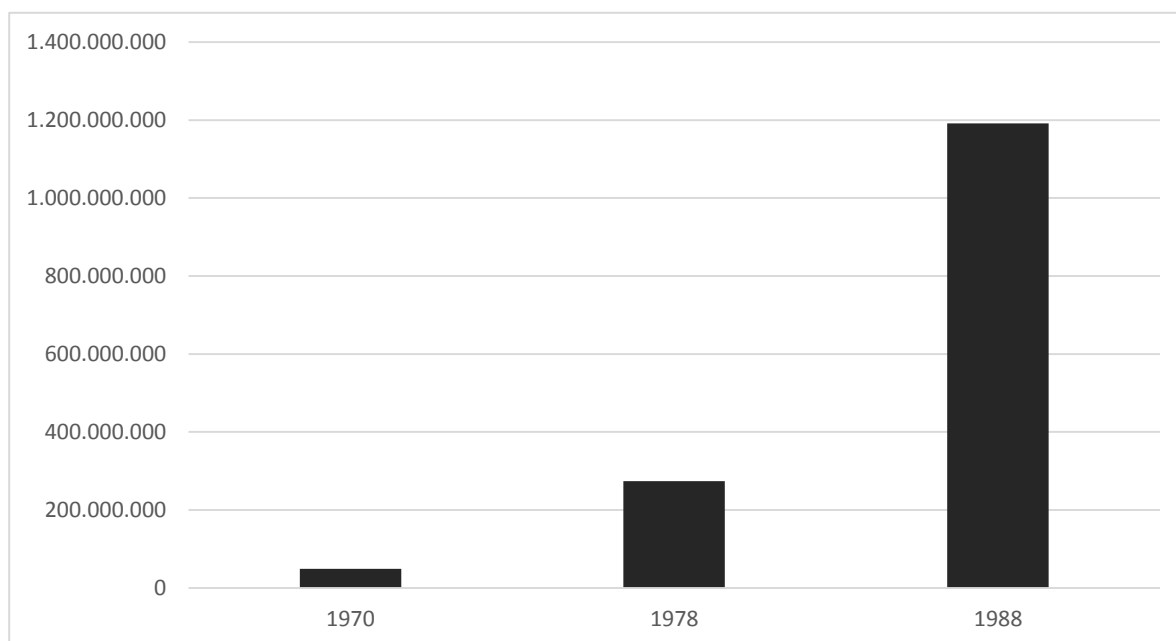
Este grupo empresarial, es fundado por Andrónico Luksic Abaroa, empresario conectado a la actividad minera en la ciudad cuprífera de Calama. La familia materna de Luksic es la encargada del suministro de electricidad y del aprovisionamiento de carne a esta localidad. En 1954, Luksic, una vez regresa desde Francia con 30 mil dólares de la época obtenidos en el negocio de la compra-venta de divisas; y después de adquirir la mina Portezuelo; reunirá una importante fortuna luego de ofrecer en 500 mil pesos chilenos de la época y vender finalmente en 500 mil dólares (aprox. 21 millones de dólares actuales) dicho yacimiento a empresarios japoneses de la entidad Nippon Mines. Durante la década de 1960, Luksic comienza a insertarse en el tejido industrial chileno con la compra de acciones y posterior control de la gran empresa de alimentos Lucchetti.

Luksic, se sitúa como uno de los cinco mayores grupos del país en 1970 después de controlar, cuatro años antes, la carbonífera Lota-Schwager. Una vez realizada la desinversión acordada con el gobierno de la Unidad Popular con motivo de la constitución del Área de Propiedad Social, el grupo se reconfigura en el modelo

¹⁵⁴ El papel desempeñado, y las consecuencias experimentadas por los grupos Cruzat-Larraín y Vial en la crisis financiera de 1982-1983, es examinado en el capítulo cuarto de esta investigación.

neoliberal, captando importantes empresas privatizadas como Compañía General de Electricidad y Gasco.¹⁵⁵ Hacia 1978, Luksic se encuentra entre los 5 principales grupos a nivel nacional. En 1988, continúa con su proceso de expansión, después de controlar la monopólica Compañía de Cervecerías Unidas, en alianza con el grupo alemán Paulaner. En el gráfico 2.12, su tamaño en 1970 es de 185,7 millones de dólares, que ascienden en 1988 a 560,7 millones de US\$, es decir, una expansión global de más de un 201%, con un 6,33% de crecimiento anual.

Gráfico 2.13 Grupo Angelini. Evolución del tamaño real en el largo plazo, capital y reservas en dólares de 1988



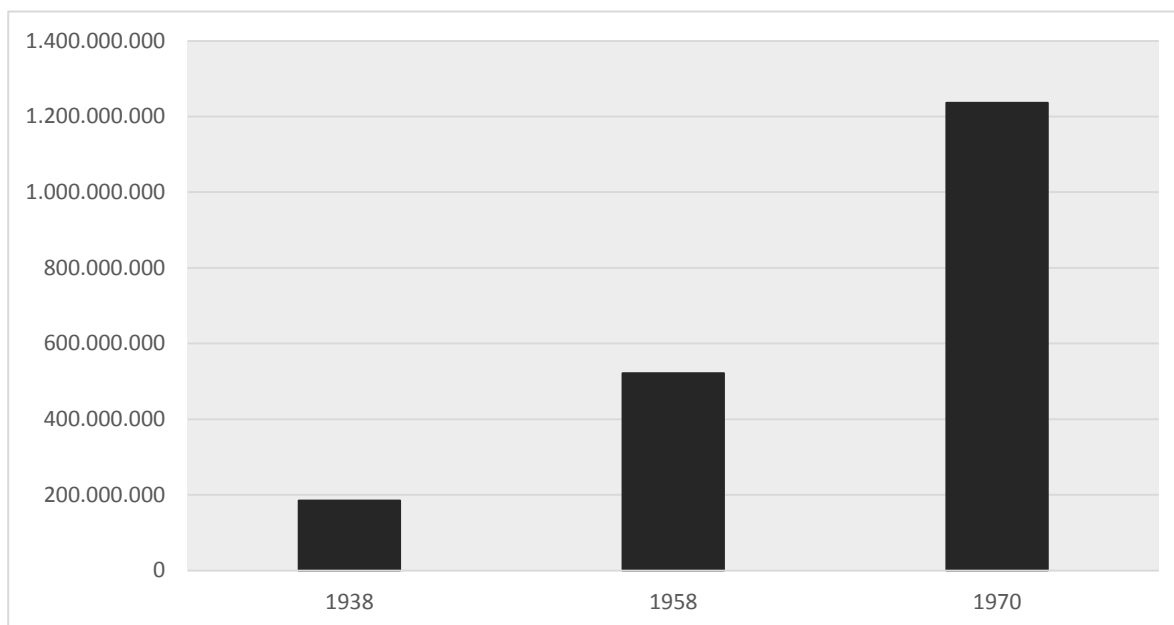
Fuente: Elaboración propia.

Desde su llegada al país en 1948, con un capital aproximado de 100.000 US\$, el grupo Angelini es liderado por el inmigrante italiano Anacleto Angelini Fabbri, Junto a su hermano Gino, fundará la fábrica de pinturas Tajamar (1948), empresa que enajenará en 1951. Al año siguiente, ingresará al sector de la construcción y participará en 1954 en la formación del Banco Nacional del Trabajo. En 1956, comienza su andadura en la industria pesquera adquiriendo la empresa Eperva, -a la cual añadirá posteriormente Indo- en el contexto del impulso dado por el Estado al sector mediante subvenciones y exenciones tributarias.

¹⁵⁵ Las decisiones cursadas por el grupo Luksic en el marco de la conformación del Área de Propiedad Social por parte del gobierno socialista de la Unidad Popular (1970-1973), se presentan en el capítulo tercero de este trabajo, apartado 3.3.

El grupo Angelini, aparece como uno de los principales del país, en el corte temporal de 1970 con un tamaño de 48,6 millones de dólares. El grupo dispone del 64% de su capital en el sector pesquero. Hacia 1970, se posiciona en el negocio maderero, y mantiene el control de dos de las principales unidades pesqueras del país, Eperva e Indo, las cuales operan de manera preferente en el mercado externo.¹⁵⁶ Como se observa en el gráfico 2.13, entre 1970 (48,6 millones de la moneda estadounidense) y 1978 (273,7 millones de dólares), el grupo crece en algo más de 463% global, con una expansión anual de 24,11%. Angelini sortea con éxito la crisis de 1982-1983, debido a su orientación exportadora, y austeridad financiera.¹⁵⁷ En 1986, con el apoyo del grupo forestal neozelandés Carter-Holt, se hace del control de COPEC, empresa privada de mayor envergadura del país. En las postrimerías del gobierno militar, Angelini alcanza la primera posición a nivel nacional con una envergadura de 1.1 billones de dólares. Ello supone, un crecimiento acumulado entre 1970 y 1988 por encima de 301,87%, convirtiéndose en el grupo de mayor crecimiento entre el modelo ISI y el neoliberalismo, con una expansión anual de 18,11%.

Gráfico 2.14 *Expansión grupos económicos manufactureros durante la ISI. Evolución tamaño real en el largo plazo (1938-1970), en dólares de 1988*



Fuente Elaboración propia.

¹⁵⁶ Gráficos 4.6 y 4.9.

¹⁵⁷ Cuadro 4.14.

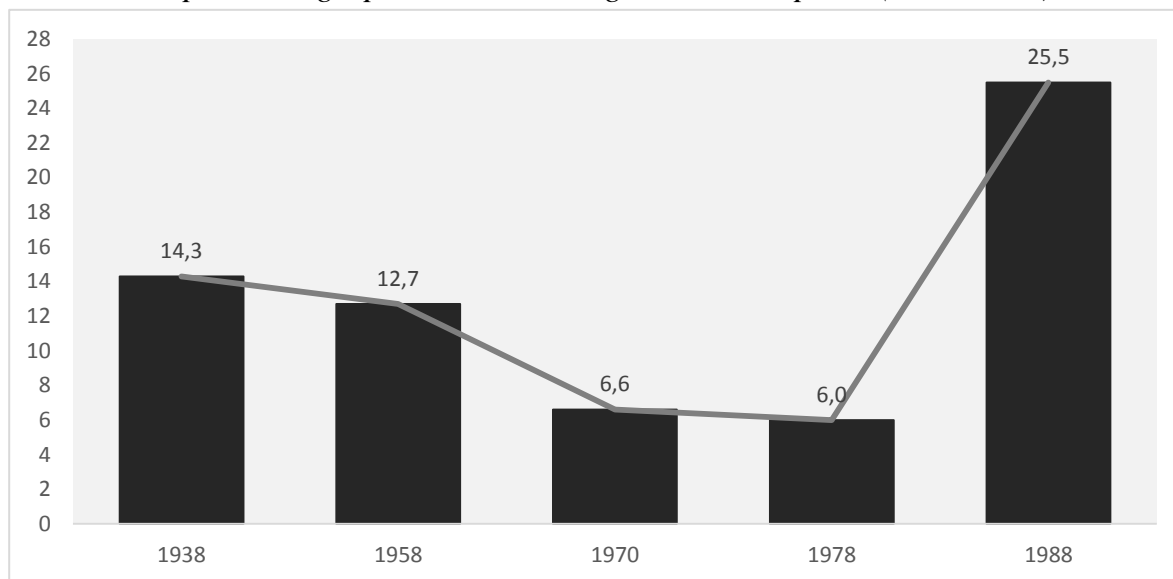
Para una mayor precisión sobre la incidencia de las políticas de industrialización y cobertura del mercado interno durante la ISI, se elabora el gráfico 2.14, el cual combina los tres cortes temporales referidos a este modelo económico: 1938, 1958, y 1970. El gráfico incluye únicamente a las entidades manufactureras. Se sustrae del análisis, a los grupos mineros extractivos (Cosatán, Claude y Cousiño) y agropecuarios (Menéndez) vinculados al sector primario de la economía, los cuales experimentan una tendencia al declive en el periodo.¹⁵⁸ De este modo, el corte temporal de 1938, se compone de los grupos Edwards, Matte, Yarur y Küpfer. El corte de 1958, considera a Matte, Edwards, Yarur Banna, y Said. 1970, incluye a Matte, BHC, Edwards, Luksic, Yarur, y Said.

Así, la evolución del conjunto de grupos manufactureros es la siguiente: desde 1938, los grupos se expanden desde 184,6 millones de dólares de 1938, hasta 521,4 millones de US\$ en 1958, con un crecimiento absoluto de 182,4%; en términos anuales, la variación es de 5,32%. Estas cifras son muy superiores a la evolución del total de grupos entre 1938 y 1958, los cuales, como acabamos de revisar, crecen en un global de apenas un 23,83%, con una tasa anual de sólo 1,07%. Para el tramo comprendido entre 1958 y 1970 (1,23 billones de dólares), se registra un crecimiento global de 135,9% con un aumento anual de 7,41%. Por último, para el conjunto de la ISI, entre 1938 y 1970, los grupos manufactureros se expanden en un 566.3%, con una variación anual de 6.10%. Estas cifras se encuentran muy por encima de la evolución total registrada, que asciende a apenas 111,2% en términos absolutos, con una tasa anual de 2,25%. De este modo, en el modelo ISI, el crecimiento de los grupos empresariales manufactureros casi duplica (6,10%) el PIB promedio anual, (3,77%).

¹⁵⁸ Esto se aprecia en los gráficos 2.6 (Menéndez); 2.11 (Cousiño) y 2.12 (Cosatán). Para la composición de los grupos empresariales según corte temporal, revisar cuadro 2.1.

2.2 La rentabilidad financiera de los grupos económicos entre la ISI y el neoliberalismo (1938-1988). El papel de la demanda

Gráfico 2.15 Rentabilidad financiera (ROE) promedio. Tres mayores empresas controladas por cada grupo económico, según corte temporal (1938-1988)¹⁵⁹



Fuente: Elaboración propia.

En lo que sigue, con el propósito de sustentar nuestra hipótesis de investigación referida al conjunto de los grupos económicos, se analiza la evolución de la rentabilidad financiera (ROE) en las distintas mediciones integradas por los cinco cortes temporales que cubren el periodo 1938-1988. En el gráfico 2.15, se presenta la rentabilidad promedio obtenida por el total de grupos para cada año.¹⁶⁰ La posibilidad de conocer las rentabilidades conjuntas de los grupos nos permite centrarnos en la trayectoria de éstas en base a aspectos macroeconómicos. Este enfoque nos parece el más apropiado para elaborar un análisis global y de largo plazo del desempeño de los grupos empresariales en la economía chilena.

¹⁵⁹ Las empresas que integran los grupos económicos en cada corte temporal se hallan disponibles en el Anexo. La referencia a las fuentes primarias a partir de las cuales se calculan las rentabilidades coinciden con las señaladas en el Anexo en donde se presenta la composición de los grupos económicos en cada medición.

¹⁶⁰ Prácticamente, la totalidad del capital de los grupos económicos se compone de grandes empresas en el sector productivo, y en menor medida, financiero. A este respecto, Brandenburg (1964) calcula un promedio de 15% de rentabilidad financiera para una muestra de grandes empresas chilenas a inicios de la década de 1960, lo cual se aproxima al valor captado en el corte temporal de 1958.

La rentabilidad promedio de los grupos económicos en 1938, asciende a 14,3% (variación anual del PIB de 1,09%; inflación de 2,2%). Este resultado representa un capital y reservas acumulado del 92,9% del capital total de los grupos en aquel año. En 1958, en los prolegómenos de la etapa “difícil” de sustitución de importaciones, se registra un moderado descenso en la rentabilidad, la cual se sitúa en un 12,7% (variación anual del PIB de 5,49%; inflación de 32,5%) con un resultado que cubre al 80,0% del capital y reservas global de los grupos. En 1970, en las postrimerías de la ISI, se verifica un pronunciado descenso en la rentabilidad de los grupos económicos llegando a un 6,6% con una caída de algo más de 49% (tasa de crecimiento del PIB de 2,0%; inflación de 34,93%). Con este valor de la rentabilidad se cubre a un 74,9% de los recursos propios globales de los grupos.

El agudo declive en la rentabilidad acaecido en 1958 y 1970 es contemporáneo a la saturación de los mercados nacionales de bienes de consumo corriente, e intermedios como el acero, papel, celulosa, y textil; al alza inflacionaria registrada entre 1953 y 1955;¹⁶¹ y al pronunciado incremento de los impuestos a las utilidades.¹⁶² Dicha problemática acontece en un mercado como el chileno, semi-cerrado al comercio exterior, de alrededor de 9 millones de consumidores potenciales a fines de la década de 1960. En la etapa monetarista neoliberal, el valor de 1970 persistirá prácticamente a un mismo nivel, con un 6,0% de rentabilidad promedio en 1978, (variación anual del PIB de 8,22%; inflación de 37,18%). Este valor expresa una cobertura del 65,8% del capital y reservas total de los grupos. En 1988, se obtiene un 25,5% ROE rentabilidad que comprende al 89,5% del capital y reservas conjunto de los grupos empresariales en aquel año (tasa de crecimiento del PIB de 7,29%; inflación de 12,6%). De este modo, se registra un agudo incremento de la rentabilidad financiera, alcanzando el valor más alto de la serie a lo largo de cinco décadas entre 1938 a 1988. Este elevado valor en la rentabilidad promedio de los grupos en 1988 es consistente con la tendencia general a la recuperación económica que caracteriza a la segunda mitad de la década de 1980, aspecto también reflejado en la evolución de la rentabilidad (ROE). Así, en base a los balances de 117 sociedades anónimas se obtiene para 1985 un ROE de menos 0,5%; en 1986, la rentabilidad asciende abruptamente para situarse en un 15,5%. En diciembre de 1987, el promedio de la rentabilidad

¹⁶¹ Sobre la saturación de los mercados, véase apartado 3.2.2, capítulo tercero, y con respecto a la caída en la producción de los sectores que sustituyen importaciones, cuadros 3.5 y 3.6. Los aspectos centrales de la sustitución “difícil” de la ISI se desarrollan en el capítulo tercero.

¹⁶² Con respecto al incremento de la carga impositiva a las sociedades anónima, véase gráfico 3.6. Acerca de la dinámica inflacionaria, véase gráfico 3.5. Los rasgos fundamentales de la ISI se examinan en el capítulo tercero.

financiera es de 20,1%.¹⁶³ El alza registrada coincide con la estabilización de las principales variables macro económicas y la reactivación de la demanda internacional.¹⁶⁴ Como demostraremos en este apartado, la evolución de la rentabilidad empresarial registrada entre la ISI y el neoliberalismo se enlaza con las condiciones de la demanda en la economía.

La evolución de la rentabilidad de los principales grupos económicos del país entre 1938 y 1988, la cual disminuye de forma moderada entre 1938 y 1958, cae de forma aguda en 1970, se estabiliza a la baja en 1978, para subir fuertemente en 1988; nos lleva a examinar los siguientes elementos con vistas a su explicación. En primer lugar, el aumento en el tamaño de los grupos económicos no implica necesariamente mejores resultados ni la obtención de altas rentabilidades. Así, en 1978, los grupos cubren un 17,1% del PIB; con un crecimiento anual de 15,28% entre 1970 y 1978 (el más alto de la serie); y controlan el 76,9% de las empresas cotizantes en el mercado bursátil. No obstante, la rentabilidad conjunta de los grupos es de un escaso 6,0%, cifra inferior a la rentabilidad global captada en la fase “difícil” de la ISI en 1970, (6,6%), año en que los grupos cubren un 5,3% del producto. En suma, la rentabilidad no evoluciona en consonancia con el tamaño de los grupos, definido por el incremento en el monto agregado de su capital y reservas o patrimonio neto.

En segundo término, la estructura concentrada¹⁶⁵ de los sectores en donde operan grupos económicos no presupone el logro de elevadas rentabilidades por intermedio de la gestión de precios o volúmenes de producción como consecuencia de la posición dominante o poder de mercado.¹⁶⁶ Para la medición de 1970, esta neutralización de las posibilidades brindadas por la estructura concentrada de los mercados se vincula con la reajustabilidad de los salarios por sobre el costo de la vida, práctica habitual durante la ISI, que conduce a una tendencia ascendente en los salarios reales.¹⁶⁷ Este

¹⁶³ Véase Muñoz (1995).

¹⁶⁴ Véase capítulo cuarto de esta tesis.

¹⁶⁵ Sobre el carácter concentrado de la economía chilena en la fase precedente a la ISI y durante el modelo industrializador; véase capítulo tercero apartado 3.2.1. En torno a la concentración en el modelo neoliberal, cuadros 4.8 y 4.21.

¹⁶⁶ Autores como FitzGerald (1998) vinculan a la amplia protección comercial en la que se desenvuelven las empresas industriales durante la ISI, con la obtención de rentabilidades suficientemente altas. Como hemos podido apreciar, esta aseveración ha de tomarse con cautela una vez se efectúa un examen concreto de la trayectoria de la rentabilidad en el largo plazo.

¹⁶⁷ Véase gráfico 3.7. A partir de Díaz et al. (1995), en cuya serie histórica se hace referencia a la remuneración del trabajo, comprendida por los salarios de obreros y los sueldos de empleados. Esta serie nos ofrece una adecuada aproximación a la evolución del consumo privado, y con ello a la

fenómeno, contribuye a mitigar los efectos de una estrategia *price maker* en sectores concentrados. Por otro lado, en el monetarismo neoliberal (1978) la caída de la demanda, caracterizada por un descenso de los salarios reales y el empleo con motivo de la depresión del mercado interno, se caracteriza por el enfrentamiento a la inflación como prioridad de política económica mediante la contracción de la emisión monetaria y el gasto público;¹⁶⁸ junto a una profunda liberalización financiera redundante en un alza pronunciada de la tasa de interés, coincidente con una amplia apertura del comercio exterior. Este escenario, al impactar de forma negativa en el empleo y los salarios reales, complejiza la realización o venta de la producción doméstica en el mercado. Esta condición del mercado interno en el neoliberalismo contribuye a morigerar los potenciales efectos de la concentración con respecto a las utilidades obtenidas y la rentabilidad. Por tanto, es posible concluir, que una estructura económica concentrada no asegura, en todas las fases del ciclo económico la obtención de altas rentabilidades.¹⁶⁹

En este orden de cosas, cabe preguntarse si la trayectoria del impuesto a la renta empresarial se constituye como un elemento que incide en la evolución de la rentabilidad. En términos teóricos, es de esperar que las variaciones del nivel impositivo a las utilidades brutas de las empresas incidan en la rentabilidad financiera en cuanto éstas contemplan las utilidades netas. En 1970, nos encontramos en un periodo de altos gravámenes a la renta empresarial.¹⁷⁰ Es razonable plantear que, con el propósito de contrarrestar las consecuencias del gravamen, un elevado incremento en el impuesto a las utilidades brutas estimule el uso del mecanismo de formación de precios monopólicos al interior de una estructura económica concentrada como la chilena. En una economía en proceso inflacionario durante la ISI, en donde la determinación de sus causas aún alimenta el debate entre estructuralistas (vg. rezago o “cuello de botella” agrícola, oscilaciones del comercio exterior, impacto en el déficit

demanda efectiva. A este respecto, Reyes (2015) estima la evolución Acerca de los reajustes de sueldos y salarios durante la ISI, Pinto (1973) y Ramos (1972).

¹⁶⁸ Véase cuadro 4.1.

¹⁶⁹ Ciertamente, esta afirmación se halla a *contrario sensu* de la premisa que liga la concentración de mercados con altas utilidades y/o rentabilidades obtenidas mediante la formación de precios por encima del monto competitivo o de equilibrio. A este respecto, se reconoce en la literatura, la pertinencia de analizar las condiciones económicas concretas en las cuales se insertan y operan las estructuras de mercado oligopólicas y monopólicas. Véase capítulo primero, sección 1.2.4. El resultado obtenido con respecto a la evolución de la rentabilidad entre 1938 y 1988, relativiza las visiones esgrimidas en torno a que la estructura concentrada de la economía chilena durante la ISI y en el neoliberalismo conduciría a la obtención de elevadas rentabilidades empresariales de manera general y/o permanente.

¹⁷⁰ 30% de las utilidades desde 1964. Véase gráfico 3.6.

público) y monetaristas (vg. influencia directa en la inflación a través de aumentos de la emisión monetaria por parte del Estado con el propósito de responder a un excesivo déficit público); es factible presuponer que las grandes unidades empresariales identifiquen a una elevada carga impositiva como un elemento distorsionador que empuje al incremento de precios con tal de mantener los márgenes de beneficio.¹⁷¹ A este respecto, cabe considerar que existieron controles de precios durante la ISI -véase Anexo-, estos se implementan a lo largo de la totalidad del modelo industrializador. Estos controles no son generalizados y se relacionan en lo fundamental con bienes de primera necesidad. Es sabido, que los controles de precios no serán capaces de contener el proceso inflacionario registrado en el transcurso de la industrialización sustitutiva de importaciones, en donde la inflación se mantuvo a niveles de dos dígitos prácticamente desde 1939. En el brote inflacionario de 1953-1956, la subida de precios alcanzará los niveles de inflación galopante.¹⁷² Desde ese entonces, a pesar de la obtención de breves y esporádicos descensos, el alza en el nivel de precios tenderá a ubicarse, en promedio, por encima del 20% anual.¹⁷³

En este sentido, como se observa en la evolución del salario real a lo largo de la ISI (véase gráfico 3.7), el impacto de la inflación en la capacidad de compra tenderá a ser mitigada por la aplicación de corrección monetaria a los salarios, recuperando el poder adquisitivo de la población, tendiendo a neutralizar, con ello, los efectos del alza tributaria y del nivel de precios en cuanto elemento distorsionador que impacte en la demanda.¹⁷⁴ Cabe señalar, los intentos por parte de gobiernos ubicados hacia el centro-derecha del espectro político, presididos por C. Ibáñez del Campo (1952-1958) y J. Alessandri Rodríguez (1958-1964) de moderar la inflación a través del control del gasto y la reducción del reajuste salarial.¹⁷⁵ Estos ensayos serán de corta duración, el

¹⁷¹ Se desprende del análisis planteado la hipótesis de que una tercera perspectiva en torno a la evolución de la inflación, relacionada con el carácter concentrado de la economía chilena, disfrute de potencialidades de orden causal. Esta es una vía explicativa sugerente, aunque de compleja verificación. En su tesis doctoral en torno a la inflación en Chile entre 1955 y 1970, Landerretche (1983) subraya que la falta de competencia generada por la estructura concentrada -monopolítica y oligopólica- de la economía es un elemento a considerar con respecto a la persistencia del alza de precios. En esta oportunidad, con el propósito de indagar en la relación entre el impuesto a la renta empresarial y la rentabilidad durante la ISI, se suscribe la posibilidad de una asociación entre mercados concentrados e inflación.

¹⁷² Véase gráfico 3.5.

¹⁷³ Véase gráfico 3.5.

¹⁷⁴ La trayectoria del salario real se observa en el gráfico 3.7. La tendencia del salario obrero industrial entre 1955 y 1971 se examina en Reyes (2015).

¹⁷⁵ La práctica del reajuste es una constante a lo largo de la ISI. El alza de los salarios reales, aunque morigerada en determinados años como resultado de medidas de estabilización en el caso de los

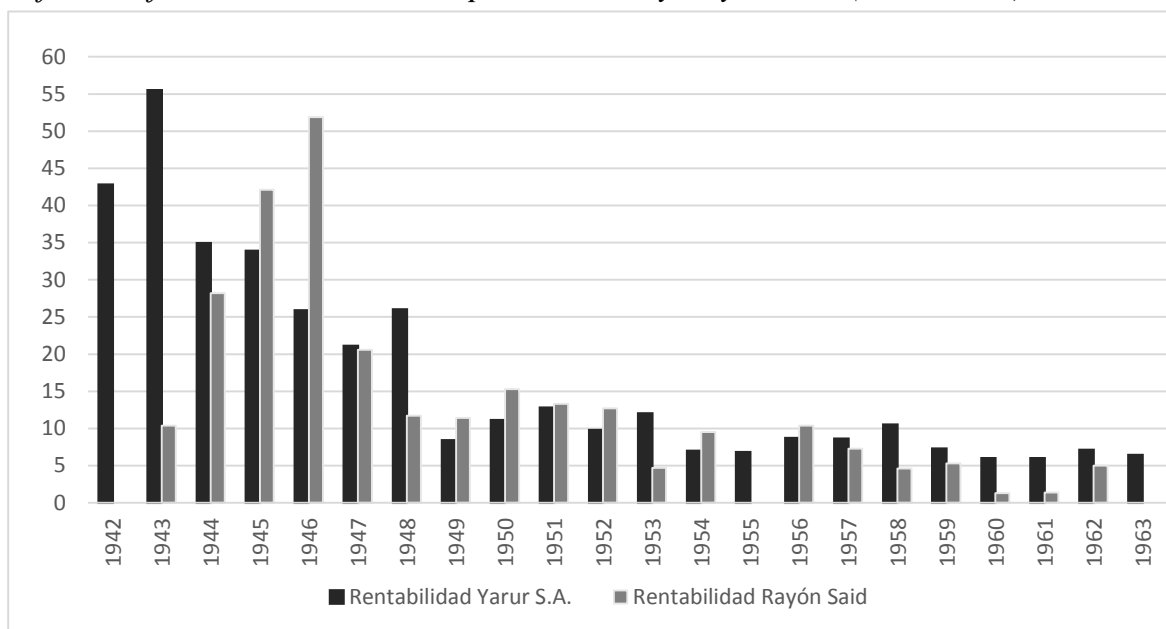
malestar de la ciudadanía y la resistencia a estas medidas, contribuirán a una pronta recuperación del poder adquisitivo, dinámica concomitante con la reanudación del proceso inflacionario mediante readecuaciones de precios desde el ángulo de la oferta.¹⁷⁶

Por otra parte, en el neoliberalismo, entre 1974-1975, el impuesto a las utilidades se reducirá hasta un rango general de 15%; para, desde 1976, posicionarse en un 10%; por ese entonces, el impuesto a las utilidades de menor envergadura entre las economías avanzadas y semi-industrializadas. Por tanto, si la rentabilidad financiera (ROE) dependiese de la variabilidad del nivel impositivo, debiese verificarse un sustantivo aumento de la misma una vez se redujera de manera aguda la carga tributaria a las utilidades empresariales. Sin embargo, lo anterior no acontecerá en un escenario económico recesivo como el monetarista; más bien al contrario, la rentabilidad agregada de los grupos económicos persistirá inclusive en un nivel inferior al captado a finales de la ISI en 1970. En suma, para los cortes temporales de 1970 y 1978, y presumiblemente a lo largo del periodo en estudio, la evolución del impuesto a las utilidades no determina los niveles de la rentabilidad empresarial. Ahora bien, desde un punto de vista teórico, es probable que durante la fase “difícil” de industrialización, la subida de precios al consumidor, identificada con el brote inflacionario de la primera mitad de la década de 1950, genere un escenario de expectativas negativas con respecto al consumo, y con ello, se vea afectada la demanda interna. En este sentido, a continuación, recurriendo al examen de la evolución en el largo plazo de las rentabilidades en el sector textil procedemos a analizar el probable papel de la inflación en la trayectoria de la rentabilidad.

gobiernos de Ibáñez del Campo entre 1955 y 1957 y Alessandri Rodríguez entre 1959 y 1961; ésta es una tendencia de largo plazo.

¹⁷⁶ Landerretche (1983). Similar orientación en torno a considerar a la estructura concentrada de los mercados y el conflicto distributivo para comprender el proceso inflacionario en la economía chilena durante la ISI se halla Sunkel (2011) y Mamalakis (1976).

Gráfico 2.16 Elevadas rentabilidades en la primera etapa de la ISI, y su descenso en la fase “difícil”. Rentabilidad empresas Yarur y Rayón Said (1942-1963)



Fuente: Elaboración propia a partir de Sanfuentes (1964).

Se presenta la evolución de las rentabilidades de las dos mayores empresas controladas por los principales grupos económicos textiles entre 1942 y 1963. Debido a que los datos referidos a Yarur cubren un periodo más extenso, y la tendencia es similar para ambas empresas, se describe la evolución de la gran unidad textil del grupo Yarur, Yarur S.A. La rentabilidad presenta un elevado nivel en la fase “fácil” ISI o de sustitución “fácil” en el proceso de cobertura de la demanda preexistente en los mercados nacionales. Si calculamos entre 1942 y 1948, la principal unidad del grupo Yarur promedia un abultado 34,3% de rentabilidad anual. Desde fines de la década de 1940, surgirá una tendencia descendente que se agudiza a lo largo de la ISI. En 1958, la rentabilidad de la empresa Yarur (10,5%) se aproxima al promedio obtenido por los grupos económicos en aquel año, 12,7%. Entre 1951 y 1960, en la etapa de sustitución “difícil”, las ganancias de la mayor empresa textil sudamericana descienden de forma aguda hasta situarse en un promedio de 8,9%. Como podemos apreciar, se obtiene un valor similar al registrado en el corte temporal de 1970 para el conjunto de los grupos económicos (6,6%).

El abrupto descenso en la rentabilidad textil, registrado entre 1948 y 1949, precede al alza inflacionaria acontecida entre 1953 y 1956, en donde la inflación se elevará desde un 12% en 1952, a un 56,1% en 1953. Asimismo, la disminución de la rentabilidad textil, acontece con anterioridad al alza de los impuestos a las utilidades en 1964, año

en que este gravamen se ubicará, por vez primera en el país, por encima del 20%.¹⁷⁷ Inclusive, aun pensando que, a pesar de la reajustabilidad de sueldos y salarios, la inflación desempeñase un papel en las expectativas de consumo; ésta no es determinante con respecto a los hitos en la evolución de la rentabilidad de un sector clave en el proceso de industrialización como es el textil, el cual experimenta un importante proceso de sustitución de importaciones desde la implementación de la ISI, en 1939.¹⁷⁸ Como se examina más adelante (gráficos 2.21, y 2.22), la evolución de la demanda efectiva, considerando la saturación del mercado interno con respecto a su grado de cobertura, se posiciona como la principal causa en el descenso de la rentabilidad en el transcurso de la ISI.

Cuadro 2.4 *Sustitución de importaciones. Cobertura del mercado interno por la producción de algodón y textil (1948-1959)*

Año	Algodón	Textil
1948	77,8	64,0
1949	88,8	71,0
1950	89,6	80,0
1951	91,2	72,8
1952	94,3	74,6
1953	98,0	80,0
1954	97,5	80,4
1955	97,0	77,4
1956	97,5	80,9
1957	94,8	69,0
1958	95,2	62,0
1959	94,6	59,6

Fuente: Elaboración propia a partir de CEPAL (1962).

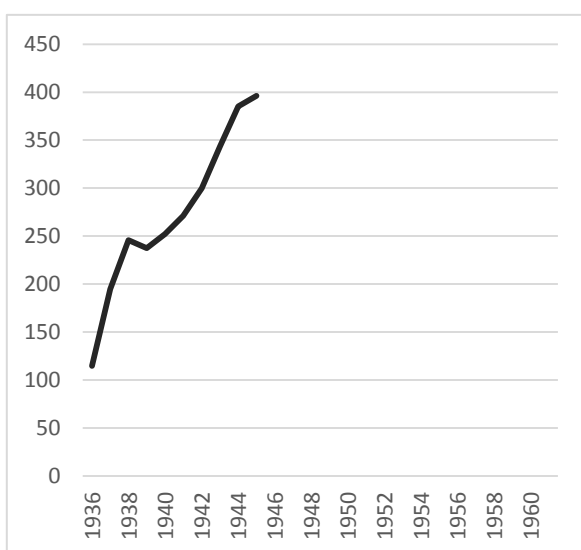
En el cuadro 2.4, se muestra la cobertura del mercado interno en la producción de género de algodón, mercado de referencia grupo Yarur. Entre 1948 y 1949, se verifica un salto de más de 10 puntos porcentuales en la cobertura del rubro de algodón en el país. Por ese entonces las rentabilidades del género de algodón tienden a reducirse abruptamente. En 1953, la sustitución en este rubro se encuentra realizada. La tendencia a la sustitución para el total del sector textil se ve reducida con motivo de

¹⁷⁷ En 1964, el impuesto a la renta empresarial se fija en un 30%, con un alza superior a los 10 puntos con respecto a su valor anterior. Véase gráfico 3.6.

¹⁷⁸ Los niveles de sustitución alcanzados en el transcurso de la ISI por el segmento textil, en comparación con otras industrias, se informa en los cuadros 4.4, y 4.5 y en el capítulo tercero, apartado 3.2.2.

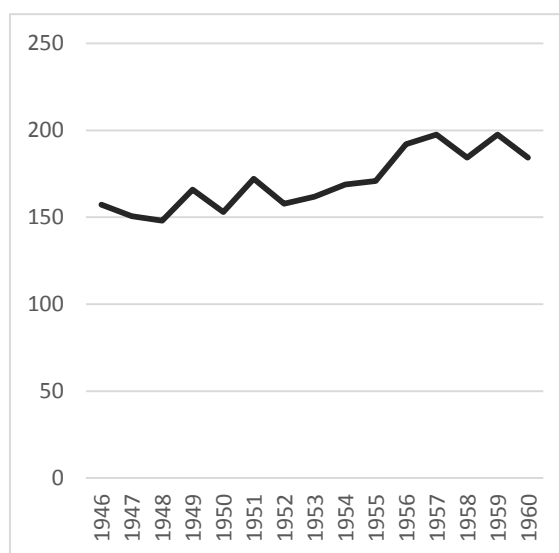
las magnitudes inferiores de la sustitución de importaciones en las fibras sintéticas, segmento en donde se posiciona el grupo Said. En comparación a la elaboración de algodón, este rubro dispone de un mercado doméstico con una menor protección. Con una cobertura del mercado local comparable a la lograda por países industrializados, el sector textil, siguiendo la pauta general de orientación al mercado interno de la producción industrial chilena, estará ausente de los mercados internacionales. La ineficiencia en la gestión de costes y el alto precio del producto a partir del alza registrada desde 1953, es una característica de este segmento. Por último, el descenso en la cobertura por producción doméstica del sector textil entre 1957 y 1959 se relaciona con los intentos de apertura económica llevados a cabo en la fase final del gobierno de Ibáñez del campo (1952-1958) y la primera mitad del sexenio de Alessandri Rodríguez (1958-1964).

Gráfico 2.17 Producción física de algodón. Grupo Yarur (1935-1936=100)



Fuente: Elaboración propia a partir de DGE (1940, 1949).

Gráfico 2.18 Producción física de algodón. Grupo Yarur (1936-37-38=100)

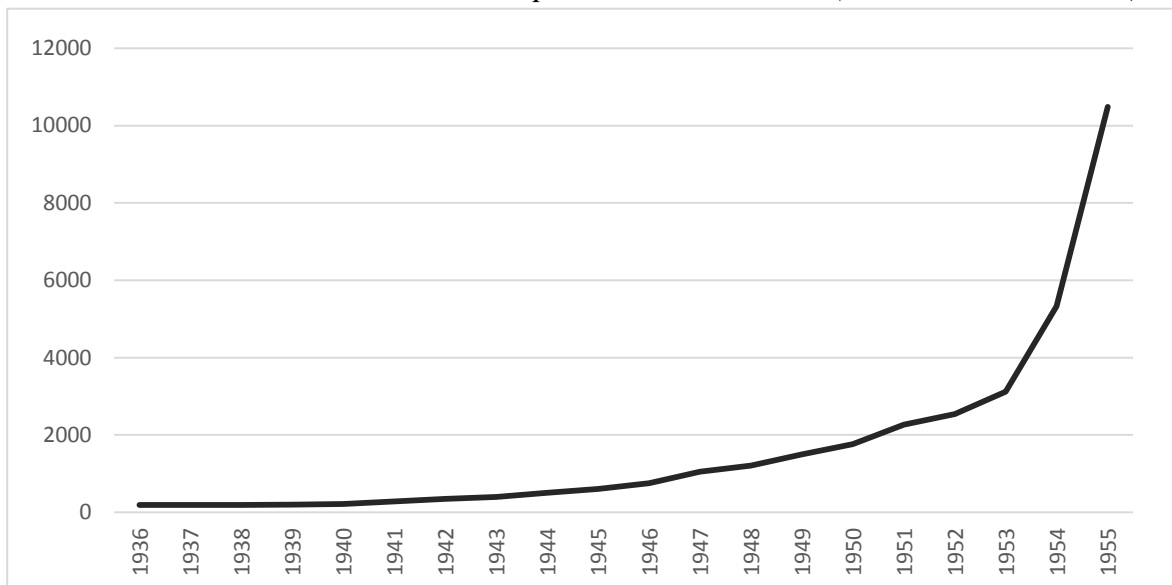


Fuente: Elaboración propia a partir de SNE (1951, 1960).

Acerca de la trayectoria de la producción en el rubro en donde se localiza la mayor empresa del grupo Yarur; el gráfico 2.17 muestra su rápido ascenso en los inicios de la ISI entre 1936 y 1945. Esta aceleración de los volúmenes producidos coincide con las elevadas rentabilidades detectadas en la mayor parte de la década de 1940. En adelante -gráfico 2.18-, se aprecia una trayectoria más acompasada que expresa una disminución de la curva de producción con respecto a la fase previa. Si bien, la información brindada se elabora en base a distintos índices, las medidas son

comparables y a la vez representativas respecto a la evolución de la producción en la etapa “fácil” de la ISI con una mayor expansión sobre la demanda en la década de 1940, la cual, posteriormente se morigera en la década de 1950.

Gráfico 2.19 *Evolución del índice de precios del vestuario (año base 1936-1938)*



Fuente: Elaboración propia a partir de DGE (1940, 1949) SNE (1951, 1960).

En el gráfico 2.19, se observa la evolución del precio del vestuario, rubro relacionado directamente con el segmento textil en su cadena de valor. Este índice de precios indica una trayectoria la cual se mantiene prácticamente estable hasta fines de la década de 1940. Desde 1950, y en mayor medida, desde 1953, con el inicio del brote inflacionario, la trayectoria de los precios se eleva de manera concomitante con el movimiento general de la inflación en la economía. Lo anterior, nos sugiere que las magnitudes generales de la rentabilidad, altas en la primera fase de la ISI, no se relacionan con el nivel de precios. La subida de precios que conduce a un aumento de la emisión monetaria.¹⁷⁹ No obstante, estimamos pertinente considerar la probable vinculación entre el descenso de la rentabilidad, debido a la cobertura de los mercados en la primera fase de la ISI,¹⁸⁰ con el acontecimiento del brote inflacionario. A este respecto, es plausible que el debilitamiento de la rentabilidad haya podido impulsar el alza en el nivel de precios registrado a inicios de la década de 1950;¹⁸¹ contemporánea

¹⁷⁹ Véase Haindl (2008) y Meller (2007).

¹⁸⁰ Véase cuadro 3.5. En el tercer capítulo de este trabajo.

¹⁸¹ Nos parece factible indagar en la probabilidad de que exista una presión inflacionaria desde la estructura productiva una vez comienza a debilitarse el proceso de sustitución de importaciones en su primera etapa de sustitución “fácil”; y que esta presión tienda a combinarse con otros factores

con la tendencia a la saturación del envite de sustitución de importaciones en los mercados, en donde comienza a culminarse la cobertura de la demanda doméstica en el sector de bienes de consumo no duraderos e intermedios. Comúnmente, este brote inflacionario es adjudicado a los efectos del sector externo una vez impacta el descenso de los precios y las exportaciones cupríferas, al concluir la guerra de Corea (1950-1953) y el incremento del déficit público.

Cuadro 2.5 Rentabilidad financiera empresas chilenas, varios sectores (1948)

Empresas	Sector (rama)	Rentabilidad (ROE)
Madeco	Metalurgia	25,9
CIC	Manufactura	23,3
Cía. Sudamericana de Vapores	Naviero	10,6
Paños Tomé	Textil	14,0
Galletas McKay	Alimentos	15,4
Soc. Austral de Electricidad	Suministro de Electricidad	10,6
COPEC	Distribución de petróleo	21,4
Cía. Salitrera Anglo-Chilena ¹⁸²	Salitre	10,1
Lota	Carbonífero	12,2
Fábrica de Envases	Manufactura	20,9
Cía. Comercial Interamericana	Comercio	14,4
Carozzi	Alimentos	25,0
Agrícola Nacional	Comercio	14,4
<i>Promedio</i>		<i>16,7</i>

Fuente: Elaboración propia a partir de Precios (1948; 1949).

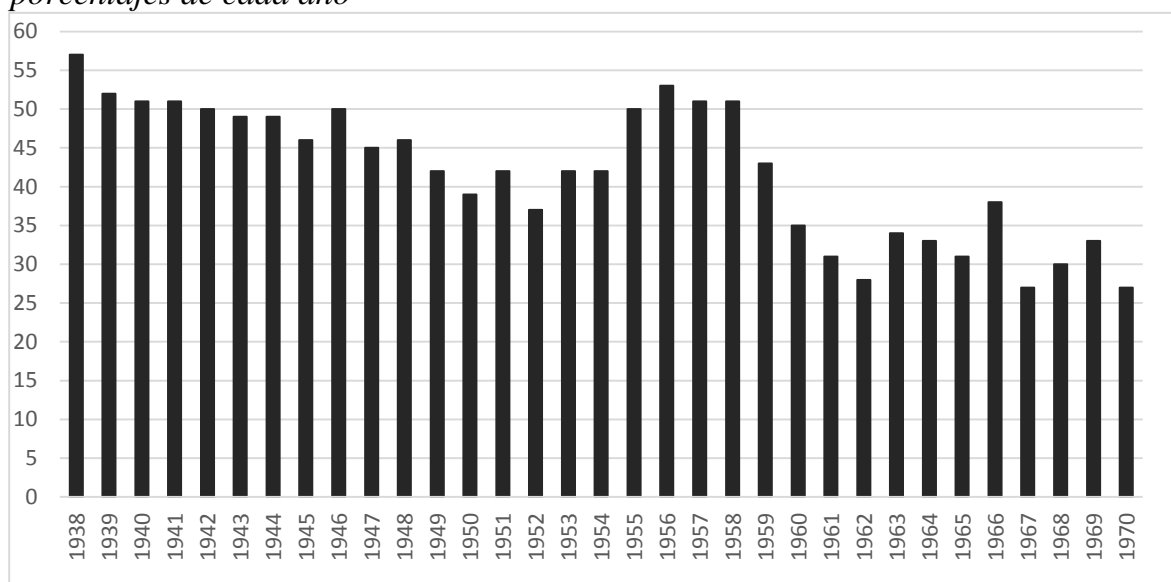
Apreciamos una muestra de rentabilidades de grandes empresas chilenas en 1948, año intermedio entre el corte temporal de 1938 y 1958. Esta información pretende dar una imagen más amplia de la rentabilidad en la primera etapa de la ISI, fase de mayor expansión de la industria doméstica en los mercados de bienes de consumo e intermedios. El valor promedio de la rentabilidad de estas empresas es equiparable al obtenido por el promedio entre la empresa Yarur y Said (18,8), lo cual tiende a ser

inflacionarios como los señalados más arriba. Ciertamente, dado que la evolución de la rentabilidad no se vincula con la subida del precio de las mercancías, esta estrategia se mostraría ineficaz, aunque tendería a causar un desequilibrio de mayor duración en materia de precios para el conjunto de la economía. Si bien, no es nuestro propósito dilucidar esta problemática, consideramos pertinente tener en cuenta esta probable condicionante con respecto al brote inflacionario acontecido en la primera mitad de la década de 1950.

¹⁸² Empresa de capital estadounidense.

representativo del movimiento general de las rentabilidades en la estructura productiva en aquel año.¹⁸³

Gráfico 2.20 *Utilidades empresariales en el ingreso nacional bruto (1938-1970), porcentajes de cada año*



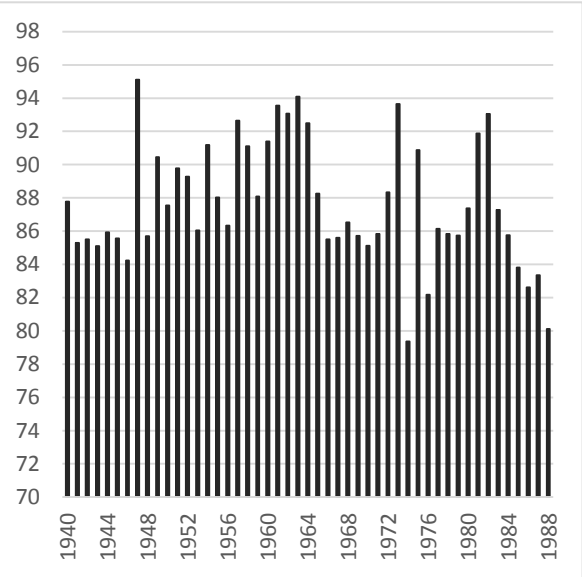
Fuente: Elaboración propia a partir de Rodríguez Weber (2017).

En el gráfico 2.20, se muestra que a lo largo de la ISI, la evolución de las utilidades empresariales netas del conjunto de la economía chilena muestra valores altos que tienden a estabilizarse hasta 1946 año en que acelera su disminución. La reversión de esta tendencia se verifica entre 1953 y 1956, persistiendo el alza en 1958. Desde entonces, se asiste a una disminución de las utilidades la que, con altibajos, se prolonga hasta 1970. La trayectoria de las utilidades globales es consistente con nuestras mediciones de la rentabilidad de los grupos económicos para las tres cortes temporales de la ISI: 1938, 1958 y 1970, lo cual refuerza la evolución general de la rentabilidad financiera. La rentabilidad de los grupos en 1938 (14,3%) se relaciona con un porcentaje de utilidades de 57%. En 1958, la rentabilidad ROE de los grupos económicos es del 12,7%. Por su parte, las utilidades descienden hasta situarse en un 51%. En 1970, la rentabilidad es de 6,6%, y las utilidades alcanzan los 27 puntos. De este modo, la caída en la rentabilidad del 49% entre 1958 y 1970, es congruente con el descenso de las utilidades en el mismo periodo. Rodríguez Weber (2017) calcula la evolución de las utilidades netas a partir de la operación aritmética que relaciona el valor agregado con la masa salarial, el nivel impositivo, y los gastos por legislación

¹⁸³ Véase gráfico 2.16.

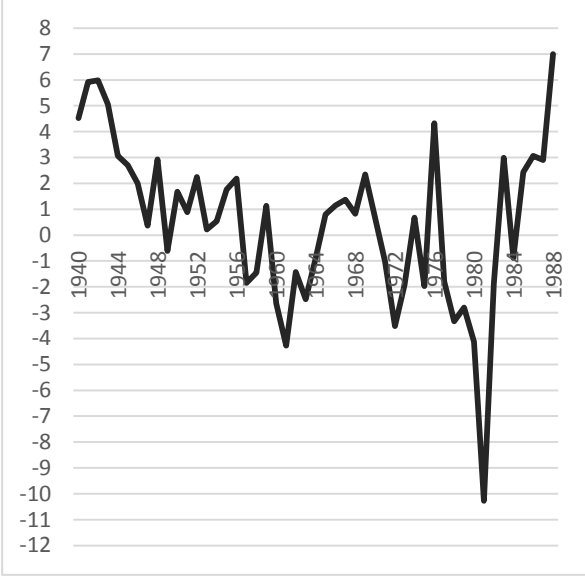
social. Sin embargo, esta estimación no se vincula de manera directa con el proceso macroeconómico que subyace a la obtención del beneficio empresarial. Como se examina a continuación, la trayectoria de la rentabilidad empresarial se conecta con la evolución de la demanda en la economía.

Gráfico 2.21 *Demanda efectiva interna (consumo+inversión, como % PIB) 1940-1988)*



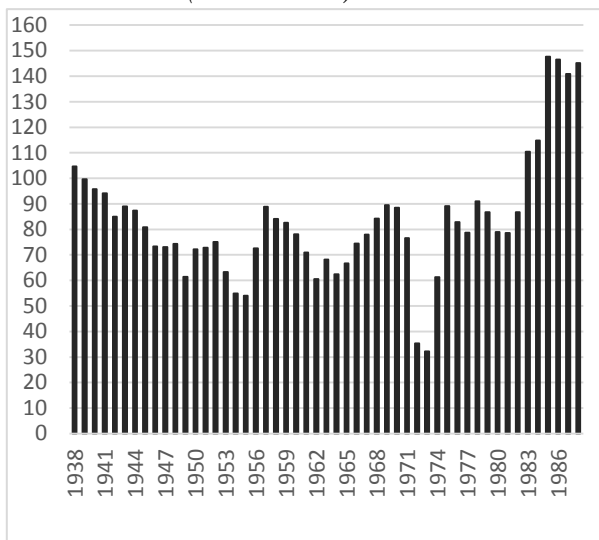
Fuente: Elaboración propia a partir de Díaz et al. (2010).

Gráfico 2.22 *Exportaciones netas como % PIB, 1940-1988*



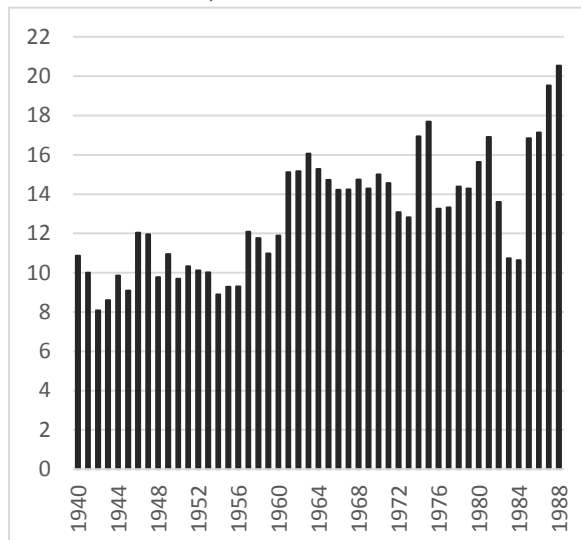
Fuente: Elaboración propia a partir de Díaz et al. (2010).

Gráfico 2.23 *Tipo de cambio real*
1938-1988 (1996=100)



Fuente: Elaboración propia a partir de Díaz et al. (2010).

Gráfico 2.24 *Inversión en capital fijo*
como % PIB, 1940-1988



Fuente: Elaboración propia a partir de Díaz et al. (2016).

En lo que sigue, se examina el papel desempeñado por la demanda en la evolución de la rentabilidad de los grupos empresariales. En el gráfico 2.21, apreciamos la demanda efectiva entre 1940 y 1988 como porcentaje del PIB nominal. La demanda es un elemento central para la realización o venta de la producción en los mercados. A su vez, en una economía semi-cerrada durante el modelo ISI, y abierta al comercio exterior en el neoliberalismo, el papel de la demanda internacional captado a través de las exportaciones netas es un elemento a contemplar en la evolución de la demanda. Como sabemos, en el caso de una economía en un proceso inflacionario activado con especial fuerza desde 1953, con una tendencia a la elevación del salario real, las condiciones en que se toman las decisiones fundamentales de la economía se ven subsumidas en una pugna distributiva.¹⁸⁴ Esta condición de la economía chilena durante la ISI, nos lleva a presuponer que para las decisiones de inversión se evalúan las tendencias de los precios, o dicho, de otro modo, pasa a ocupar un papel en estas decisiones el acervo de conocimiento con respecto al comportamiento del gobierno, en lo relativo a la corrección monetaria. Nos encontramos ante una economía que se ajusta al interior de una carrera distributiva de dos tiempos: alza de precios y una posterior medida estatal de corrección monetaria con vistas a mantener el poder adquisitivo de la población.

¹⁸⁴ Véase Meller (2007), Landerretche (1983) y Mamalakis (1976).

Así, con respecto a la rentabilidad de los grupos económicos y la evolución de la demanda efectiva, en 1958, ésta última cubre un 91% del PIB. En ese año, la rentabilidad de los grupos económicos se sitúa en un 12,7%. Desde mediados de la década de 1960, se aprecia un descenso general de la demanda en el marco de la fase de sustitución “difícil” de importaciones. En 1970, el valor de la demanda efectiva es de un 85% del PIB; en aquel año, la rentabilidad de los grupos desciende a un 6,6%. Por otro lado, entre 1971 y 1973, se aprecia un ascenso de la demanda coincidente con el incremento del consumo a raíz de la profundización de la dinámica redistributiva característica de la fase “difícil” de la ISI, llevada a cabo por el gobierno de la Unidad Popular en el marco de la denominada “batalla por la producción”.

Más adelante, ya en el escenario recesivo del mercado interno con la implementación del neoliberalismo por parte del gobierno militar, se observa una caída de la demanda efectiva, que en 1978, registra una envergadura similar a 1970, con un monto del 85% del PIB. En 1978, las rentabilidades financieras de los grupos económicos persisten a la baja, obteniendo un 6,0%. En el periodo de la crisis financiera de 1982-1983, la crudeza de la misma se experimenta con un desfase o rezago con respecto al impacto sobre la demanda. Posteriormente, en un escenario de equilibrio macroeconómico, es la demanda externa o internacional caracterizada por la expansión de las exportaciones netas globales (véase gráfico 2.22) el elemento que explica el agudo aumento de la rentabilidad en 1988, desde el 6,0% registrado en 1978, hasta un 25,5%. Un alto superávit de las exportaciones netas refleja un ingreso de divisas entendidas como ganancias obtenidas en los mercados internacionales. En 1988, las exportaciones netas son las más altas entre el periodo 1940 y 1988, llegando a representar un 6,9% del PIB, contemplando una importante subida en el valor de las exportaciones de cobre desde 1985 en adelante.¹⁸⁵ La situación descrita, se relaciona

¹⁸⁵ Como es sabido, la minería es el segmento central de las exportaciones chilenas. Entre 1938 y 1988, el cobre es el principal producto de exportación. A este respecto, Maito (2016; 2012), considerando el periodo que transcurre entre las décadas de 1980 y 2000, realiza un análisis desde la perspectiva marxiana en torno a la rentabilidad entendida como “tasa de ganancia”. Los resultados, así obtenidos, muestran una asociación entre la trayectoria de las ventas del cobre al exterior y la tasa de ganancia medida como el cociente entre las ganancias y la sumatoria del capital constante, variable y circulante. A este respecto, después de calcular el valor de las exportaciones del metal rojo en términos reales y nominales, determinamos que éste no se asocia con la evolución de largo plazo de la rentabilidad de los grupos empresariales entre 1938 y 1988. No obstante, sí se vincula el nivel de la rentabilidad de los grupos en el año 1988 (25,0%) con la abrupta subida de los valores de las exportaciones de cobre entre 1986 y 1988, evento que además coincide con el alza de las exportaciones no tradicionales. En este caso, el impacto del cobre es captado en el crecimiento de las exportaciones netas registradas en el gráfico 2.22. Acerca de los datos de las exportaciones cupríferas, véase Díaz et al. (2016).

con un tipo de cambio que incrementa sustancialmente el valor real de las divisas desde 1985. El tipo de cambio también presenta niveles relativamente altos en los primeros años de la ISI (véase gráfico 2.23). Así, es la combinación entre mercados internos en proceso de sustitución de importaciones con una demanda interna preexistente, conocida y aún por satisfacer; junto a los altos valores de las exportaciones netas en el marco de la segunda guerra mundial; los elementos que contribuyen a explicar las elevadas rentabilidades de los primeros años de la ISI.¹⁸⁶ Con la cautela necesaria, debido a que no se dispone de datos contrastados con anterioridad a 1940, podemos señalar que los elementos recién mencionados se hallan en la base de la rentabilidad de los grupos económicos en 1938, año de recuperación del impacto en el país de la Gran Depresión, en donde la rentabilidad financiera de los principales grupos del país se sitúa en un 14,3%.¹⁸⁷

En suma, estimamos que el comportamiento de la rentabilidad empresarial de los grupos económicos registrada en el país entre dos modelos económicos disímiles como la industrialización sustitutiva de importaciones y el neoliberalismo, se relaciona con las vicisitudes de la demanda caracterizada por las condiciones en que acontece la realización de la producción en el mercado interno y externo. Desde mediados de la década de 1950, con el advenimiento de la fase “difícil” del modelo industrializador, este proceso se llevará a cabo en un ambiente económico de sustitución de importaciones caracterizado por el logro de la cobertura de una demanda pre-existente. En la segunda etapa de la ISI, se restringe el efecto expansivo de la demanda y del tamaño de los mercados, debido a la existencia de mercados ya cubiertos o saturados por producción doméstica, lo cual incide en el descenso de la rentabilidad de los grupos empresariales. Esta no podrá ser sostenida por unas exportaciones netas moderadas y con tendencia descendente.¹⁸⁸ En el neoliberalismo entre 1974 y la crisis financiera de 1982-1983, la recesión del mercado doméstico

¹⁸⁶ Como apreciamos en el gráfico 2.16 para la empresa Yarur, y en el corte temporal de 1938 en donde se obtiene la segunda mejor rentabilidades para el total de las mediciones efectuadas. Con ocasión de la segunda guerra mundial, el incremento de la demanda internacional del cobre y en menor medida, el salitre, se halla en la base del resultado de las exportaciones netas hacia la primera mitad de la década de 1940. Para conocer la relevancia de las exportaciones mineras, véase gráfico 3.2.

¹⁸⁷ En este periodo, el crecimiento promedio de la manufactura es un aspecto que ejemplifica lo señalado. Véase cuadro 3.5. Collier y Sater (1994), indican que entre 1939 y 1945, en los gobiernos radicales de Pedro Aguirre Cerda (1939-1941) y Juan Antonio Ríos (1942-1946), se asiste a un periodo de elevado crecimiento industrial que caracteriza a la fase de sustitución “fácil” de importaciones.

¹⁸⁸ Como se examina en el tercer capítulo, apartado 3.2.2.

cumplirá la misma función con respecto a la demanda que la saturación de los mercados en el marco de la fase “difícil” de la ISI.¹⁸⁹ En la etapa monetarista, con motivo de las políticas de ajuste, acontecerá un descenso de la demanda doméstica apreciable en la evolución negativa del salario real y el empleo.¹⁹⁰ Entre 1976 y 1980, en un escenario de crecimiento económico, con un importante papel del endeudamiento externo, la disminución de la demanda interna coincidirá con la presencia de altas tasas de interés generadas por la liberalización del sistema financiero.¹⁹¹ Esta condición, encarece la inversión y/o amortización del capital fijo, incidiendo en un alza de costes que repercute negativamente en los salarios y la ocupación.¹⁹² Más adelante, desde mediados de la década de 1980, a partir de la plasmación de los equilibrios macroeconómicos internos y el incremento del perfil exportador de la economía registrado en la tendencia de las exportaciones netas, la rentabilidad alcanzará un alto nivel, el cual en 1988 asciende a un 25,5%. Así, la evolución de la rentabilidad empresarial de los grupos económicos coincide con la trayectoria general de la demanda entre 1938 y 1988.

Antes de concluir este apartado en torno al examen de los elementos que inciden en la trayectoria de la rentabilidad empresarial (ROE) de los grupos económicos entre la ISI y el neoliberalismo; la trayectoria de la tasa de inversión (gráfico 2.24) nos sugiere los siguientes comentarios con respecto al comportamiento de las grandes empresas.

Considerando que, a lo largo de la ISI, el Estado es responsable, en promedio, de una cifra cercana al 50% de la inversión en capital fijo;¹⁹³ y la inversión entre 1940 y 1970 es de un 11,7% promedio, estamos en presencia de un sector privado que, de manera global, apenas supera los niveles de gasto en la mejora del equipo depreciado y/o en su reposición. Por otro lado, observamos que, a diferencia de la visión que liga a la moderada inversión durante la ISI con el alza inflacionaria, la inversión tampoco se eleva en la fase de mayor rentabilidad de los grupos económicos y empresas a lo largo

¹⁸⁹ Sobre el mercado interno en el neoliberalismo, véase capítulo cuarto, apartado 4.1.

¹⁹⁰ Junto a una radical apertura del comercio exterior que incluye a productos extranjeros que compiten en mercados que sustituyen importaciones. Entre 1977 y 1982 dicha apertura supone una tarifa modal de 10 puntos para la totalidad de productos importados.

¹⁹¹ Tasas de interés de dimensiones inusitadas a escala internacional. En promedio, la tasa de interés real entre 1975 y 1980 es de un 34,7%. Acerca del estado de la economía chilena en el neoliberalismo, véase capítulo cuarto de este trabajo.

¹⁹² Acerca del descenso en los salarios reales en el monetarismo, véase gráfico 4.1. Con respecto al incremento del desempleo, cuadro 4.3. Sobre el alza de las tasas de interés, véase cuadros 4.6 y 4.13.

¹⁹³ 49,5%, según las cifras que distinguen entre inversión privada y pública recopiladas por Ramos (1972).

de la industrialización sustitutiva de importaciones acontecida en la década de 1940. A este respecto, debido a que excede al propósito de esta investigación, no es nuestro objetivo determinar las causas últimas del comportamiento de la inversión durante la ISI y/o el neoliberalismo.¹⁹⁴ Lo que sí nos interesa, es aproximarnos a los rasgos del desempeño inversor del sector privado inclusive en una etapa de la ISI en que, como se ha mostrado, se obtienen altas rentabilidades coincidentes con el avance sobre la demanda preexistente en la cobertura del mercado interno. En ese escenario, entre los años 1940 y 1950, la inversión se mantiene en niveles de un 10,3% promedio. Como se ha indicado, por ese entonces, la inflación se ubica en niveles notoriamente inferiores con respecto a los conocidos desde 1953 en adelante.¹⁹⁵

En este sentido, estimamos que los rasgos de la inversión privada durante la ISI se relacionan con lo sugerido por autores como Moulán (2006; 1982); Muñoz (1986); Kirsch (1977) y Pinto (1973), en torno a la existencia de un empresariado de características rentistas, reticente a tomar riesgos y activar un sólido proceso de acumulación, cuestión que se vuelve patente inclusive en la fase de mayor prosperidad de negocios y estabilidad de precios del periodo. Como examinaremos en el capítulo tercero de esta investigación, en un marco protegido de la competencia externa e interna, el gran empresariado se abocará a satisfacer una demanda conocida en el mercado doméstico sustituyendo importaciones. De este modo, este sector disfrutará de las ventajas obtenidas privilegiando un accionar de corto plazo. Ya sea por un estricto apego a los incentivos y oportunidades brindadas por el Estado para desarrollar el proceso de industrialización sustitutiva, este resultado se condice con la ausencia de un proyecto de acumulación y modernización industrial liderado por el empresariado local.¹⁹⁶ Esto no significa que en la primera fase de la sustitución “fácil” orientada al mercado interno, la empresa privada se halle en condiciones

¹⁹⁴ Al igual que con respecto a la inflación, esta es una materia en que existe un debate abierto. En especial, en torno a la reducida inversión en el marco de la industrialización sustitutiva de importaciones. Este debate se compone de las tesis que vinculan la moderada inversión con un elevado consumo suntuario por parte de los grandes capitalistas y sectores con mayor capacidad de ahorro; la preferencia del empresariado por el corto plazo y la aversión al riesgo; la existencia de un considerable margen de subutilización de la capacidad instalada en los sectores concentrados de la economía; y la incertidumbre generada por el excesivo gasto fiscal, la inflación y la intervención del Estado en la economía. A este respecto, se pueden consultar las obras de Meller (2007); Muñoz (1995); Mamalakis (1976) y Pinto (1973).

¹⁹⁵ Véase gráfico 3.5.

¹⁹⁶ Véase Muñoz (1995); Ffrench-Davis y Muñoz (1990). A diferencia de lo planteado por Correa (1994), en donde se tiende a identificar a la modernización capitalista en el gobierno de Alessandri Rodríguez (1958-1964) con una política en favor de la recuperación de los mecanismos de mercado y la estabilización de precios.

desventajosas para llevar a cabo el proceso inversor. Por el contrario, más bien, nos sugiere la presencia de un empresariado que se aboca estrictamente a realizar las funciones que el modelo económico liderado por el Estado le asigna, sin aventurarse a desplegar un proceso dinámico y sostenido de capitalización e innovación.

2.3 Evolución sectorial y nivel de concentración agregada de los grupos empresariales chilenos en el largo plazo (1938-1988)

A continuación, en base a dos dígitos de la Clasificación Industrial Internacional Uniforme, tercera revisión (1989), se describen los sectores en los que se desenvuelven los principales grupos económicos del país, entre 1938 y 1988, considerando cada corte temporal. El crecimiento del número de sectores es constante hasta 1978. En 1988, se asiste a su reducción a consecuencia de un redimensionamiento de los grupos a raíz de la crisis económica de 1982-1983. No obstante, según determinamos en el corte temporal de 1988, los grupos económicos mantienen e inclusive incrementan, su presencia en la economía chilena.¹⁹⁷ El número de sectores en los que se desempeñan los principales grupos económicos chilenos, se calculan a partir de la sumatoria de segmentos (ramas) en los que participan los grupos en cada año. Así obtenemos el siguiente resultado para cada corte temporal: 1938 (19 sectores); 1958 (23 sectores); 1970 (38 sectores); 1978 (34 sectores); 1988 (23 sectores).

¹⁹⁷ Véase gráfico 2.1; 2.2.

Cuadro 2.6 Diversificación sectorial principales grupos económicos chilenos (1938-1988). Cuadro resumen

1938	1958	1970	1978	1988
Braun, Menéndez, Montes: agropecuario; naviero.	Matte: agropecuario, forestal; fabricación de papel; fabricación cemento, cal y yeso; materiales construcción; otras industrias manufactureras; banca; seguros; inmobiliario	Matte: agropecuario, forestal; fabricación de papel; celulosa; fabricación de cemento, cal y yeso; materiales construcción; banca; seguros; inmobiliario; viñedos; industrias básicas hierro y acero; electricidad; comercio al por mayor; sociedades de inversión	Cruzat-Larraín: agropecuario; pesca; forestal; viñedos; fondo mutuo; productos alimenticios; bebidas; medios de comunicación; banca; seguros; inmobiliario; sociedades de inversión; financiera; imprentas-editoriales; transporte aéreo; turismo; comercio al por mayor; puertos; suministro petróleo y gas; otras industrias manufactureras; construcción; electricidad, gas, vapor; celulosa; productos metálicos; otras industrias manufactureras; extracción de minerales metálicos	Angelini: pesca; forestal; extracción de madera; electricidad, gas y vapor; suministro de petróleo; seguros; sociedades de inversión
Cosatán: salitre; medios de comunicación.	Edwards: agropecuario; viñedos; extracción de minerales metálicos; productos alimenticios; bebidas; otras industrias manufactureras; medios de comunicación; banca; seguros; inmobiliario	BHC: fabricación productos metálicos; construcción de aparatos eléctricos; suministro de petróleo y gas; transporte naviero; banca; seguros; sociedades de inversión; inmobiliario	Vial (BHC): forestal; viñedos; química; extracción de minerales metálicos; construcción de maquinaria, aparatos eléctricos; productos metálicos; fondo mutuo; otras industrias manufactureras; medios de comunicación; banca; seguros; inmobiliario; arrendamiento financiero; sociedades de inversión; financiera; turismo; comercio al por mayor; servicios conexos del transporte; construcción; hoteles; fundaciones, centros de estudio	Matte; fabricación de papel; extracción minerales metálicos; materiales para la construcción; puertos; sociedades de inversión; seguros; fondos mutuos; banca; inmobiliario

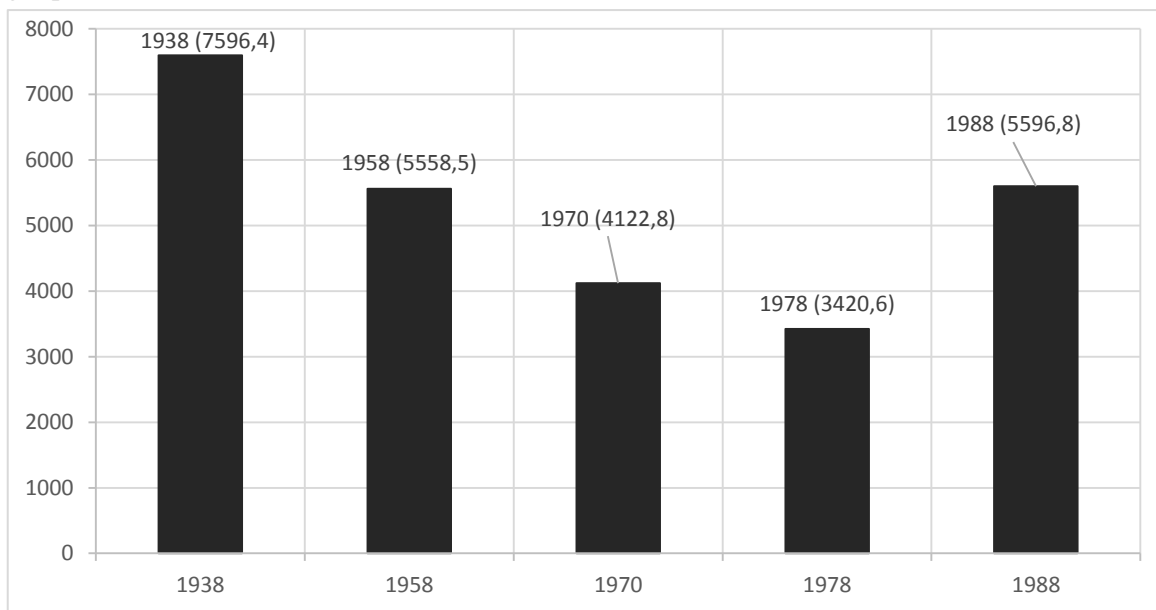
Cousiño: carbón; naviero; forestal; cerámicas; transporte; inmobiliario.	Braun, Menéndez, Montes, Montes: agropecuario; comercio al por mayor; naviero; servicios al transporte; seguros	Edwards: agropecuario; pesca; fondo mutuo; productos alimenticios; bebidas; medios de comunicación; banca; seguros; inmobiliario; sociedades de inversión; financiera; imprentas-editoriales	Matte: agropecuario, forestal; viñedos; fabricación de papel; celulosa; materiales construcción; seguros; inmobiliario; viñedos; comercio al por mayor; medios de comunicación; sociedades de inversión; financieras; turismo; puertos; inmobiliario Luksic: agropecuaria; productos alimenticios; productos metálicos; otras industrias manufactureras; imprentas; electricidad, gas y vapor; comercio al por mayor; turismo; medios de comunicación; banca; seguros; inmobiliario; financieras; fondos mutuos	CAP: siderurgia; forestal; extracción minerales metálicos; fondo de pensiones
Edwards: banca, seguros, productos alimenticios, bebidas, minería metálica, medios de comunicación	Claude: explotación de minas de carbón; forestal	Luksic: explotación de minas de carbón; forestal; pesca; extracción minerales metálicos; productos alimenticios; materiales para la construcción; astillero; naviero		Enersis: sociedades de inversión; distribución eléctrica; inmobiliaria; servicios informáticos
Matte: fabricación de papel, agrícola, inmobiliario, textil, cerámica	Cousiño: explotación de minas de carbón; forestal; viñedos; extracción de minerales metálicos; naviero; inmobiliario	Menéndez: agropecuario; pesca; naviero; turismo; fabricación productos alimenticios; seguros	Angelini: pesca, forestal, productos alimenticios; productos metálicos; materiales para construcción; comercio al por mayor; turismo	Luksic: bebidas; forestal; agropecuario; productos alimenticios; industrias básicas metales no ferrosos; telecomunicaciones; banca; sociedades de
Yarur: textil, banca	Yarur Banna: textil, comercio al por mayor; medios de comunicación; banca; seguros	Yarur Banna: textil, química; comercio al por mayor; medios de comunicación; banca; sociedades de inversión; productos plásticos	Yarur Banna: textil, química; alimentos; comercio al por mayor; medios de comunicación; banca; seguros; arrendamiento financiero	Banco de Chile: banca, arrendamiento financiero; fondos mutuos; agropecuario
Küpfer: industrias básicas hierro, materiales construcción	Cosatán: salitre; comercio al por mayor; extracción de minerales (yodo); medios de comunicación; seguros	Said: textil; medios de comunicación; banca; seguros; productos plásticos; productos metálicos; minerales no metálicos; construcción	Edwards: agropecuario; calzado; imprenta-editorial; medios de comunicación; seguros; sociedades de inversión; inmobiliario; financieras	Claro: vidrio y productos de vidrio; productos metálicos; naviero; sociedades inversión
	Said: textil; química; medios de comunicación; banca; seguros	Angelini: pesca; productos alimenticios; materiales para construcción; comercio al por mayor	Hochschild: extracción de minerales metálicos, productos alimenticios; productos metálicos; comercio al por mayor; sociedades de inversión	Lecaros: pesca, sociedades de inversión

Fuente: Elaboración propia.

De esta forma, según la información que se desprende del cuadro 2.6, es posible aseverar que, a lo largo de todo el periodo de estudio, entre 1938 y 1988, considerando los modelos económicos de la industrialización sustitutiva de importaciones y el neoliberalismo, las unidades productivas de los principales grupos empresariales del país, no compiten entre sí.¹⁹⁸ Sus principales empresas y segmentos de actividad dominante operan en distintos mercados. Con la sola excepción de los carboníferos Cousiño y Claude, únicos productores privados de carbón que cubren más de un 90% del mercado, esta es la fisonomía estructural de largo plazo. Así por ejemplo, la actividad nuclear de Cosatán es el salitre; el grupo Matte, se localiza en la producción de papel y celulosa, cemento y materiales de construcción; Edwards, en las industrias de bienes de consumo y los medios de comunicación; BHC privilegia las empresas de consumo durable y la metalurgia; Menéndez, se aboca al negocio agropecuario y naviero; el grupo Angelini, se orienta en el negocio pesquero y maderero (posteriormente recién en 1986, añade la distribución de petróleo COPEC monopolio sectorial, e ingresa al segmento forestal); Luksic se posiciona durante la ISI en el carbón como actividad principal, y en la década de los 80, en el sector de distribución eléctrica y minería, captando además la empresa CCU monopolio en el sector cervecero. Asimismo, pese a compartir mercado, los grupos textiles compiten indirectamente dado que Yarur produce tejidos de algodón y Said elabora fibra artificial (rayón). De este modo, en un marco protegido a la competencia externa, y concentrado en el ámbito doméstico, los grupos económicos a lo largo de buena parte del siglo XX, se ubican en segmentos productivos y mercados que no presentan rivalidad o competencia inter-grupos.

¹⁹⁸ Según el periodo de referencia, los grupos suelen incorporar bancos comerciales, compañías de seguros, sociedades de inversión, financieras y fondos mutuos en su cartera de empresas, por lo que a nivel financiero sí tienden a compartir mercado. Por otro lado, junto con un grupo de base pesquera como Angelini; Yarur y Edwards dispondrán hacia 1970, de una empresa pesquera en su portafolio. No obstante, esta potencial rivalidad entre estos grupos, esta acontece en una actividad con una consolidada orientación al mercado externo, por tanto, en un mercado suficientemente amplio en términos de demanda.

Gráfico 2.25 Índice de diversificación Herfindahl-Hirschman, según corte temporal, grupos económicos (1938-1988)



Fuente: Elaboración propia.

Por último, observamos en el gráfico 2.25, el resultado del índice de Herfindahl-Hirschman de diversificación sectorial calculado de forma agregada para el conjunto de grupos económicos que integran cada corte temporal. En 1938, el valor del índice muestra una menor diversificación sectorial. A lo largo de la industrialización sustitutiva de importaciones en su conjunto la evolución del índice refleja un incremento de la diversificación cuyo punto máximo se logra en el neoliberalismo (1978). Más adelante hacia 1988, con posterioridad a la crisis económica de 1982-1983, se asiste a una refocalización de los principales grupos económicos del país, con una reducción de la diversificación en paralelo con la disminución en el número de sectores en los cuales los grupos participan, según se indica en el cuadro 2.6.¹⁹⁹

¹⁹⁹ El detalle del índice Herfindahl-Hirschman para cada grupo empresarial a lo largo del total de cortes temporales, se presenta en el Anexo.

Capítulo 3

La industrialización sustitutiva de importaciones y los grupos económicos chilenos. Política proteccionista, concentración, y fomento a los grupos empresariales durante la ISI

En este capítulo, se examina la evolución de los grupos económicos en la industrialización sustitutiva de importaciones dirigida por el Estado. Como revisaremos en esta sección, desde 1939, con el lanzamiento de la ISI, los grupos económicos se abocan a cubrir una demanda preexistente y a expandirse en el mercado doméstico. Esto se lleva a cabo en el marco de una estructura de mercado constituida por sólidas barreras de entrada a la competencia externa, de la mano de un sistema productivo concentrado. Las barreras de entrada de las cuales disfrutaban los grupos económicos a lo largo de la ISI comienzan a plasmarse con antelación al lanzamiento del modelo industrializador en el año 1939. En el siguiente apartado, se examinan los rasgos de las medidas de protección arancelaria y la concentración productiva con anterioridad a la industrialización sustitutiva de importaciones liderada por el Estado. Se efectúa un tratamiento de la protección comercial, junto con un examen de la concentración productiva para el periodo 1920-1938. Nos planteamos conocer: ¿En qué consistió la protección a la industria nacional en el periodo señalado, y cuál es su conexión con los grupos económicos? ¿Cuál es la estructura de los sectores productivos en general, e industriales en particular, con respecto a la concentración económica en relación con los grupos de empresas?

3.1 Los grupos de empresas con anterioridad a la industrialización sustitutiva importaciones (1920-1938)

3.1.1 Protección comercial y concentración económica que antecede a la ISI y su relación con los grupos económicos

En relación a las primeras medidas arancelarias implementadas en el país, en 1878 se registra un gravamen a la importación de cerveza. En 1893, se establece un arancel destinado a la internación de azúcar. En 1898, una medida similar se aplica al algodón. La primera sistematización tarifaria redactada en la Ordenanza de Aduanas

la cual contiene cargas “ad valorem” que fluctúan entre un 5% y un 60%, se realiza en 1897.²⁰⁰ En 1916, se revisan las cargas arancelarias, derivando en un alza tarifaria para los artículos de primera necesidad de un 50%, y de 86% en algunas manufacturas.²⁰¹ Estas medidas dispondrán de un nuevo impulso con la elaboración del primer Arancel Aduanero en 1919, bajo el gobierno de Juan Luis Sanfuentes, pieza redactada en el contexto del descenso de los precios internacionales del salitre una vez concluida la primera guerra mundial. Este proceso es estimulado por la compleja situación fiscal a raíz de la fluctuación en el mercado internacional del salitre, y el convencimiento en torno a la instrumentación de medidas de protección a la actividad económica interna que contribuyan a incrementar los ingresos del Estado chileno.²⁰²

La promulgación de dicho Arancel, coincide con los inicios del primer gobierno de Arturo Alessandri Palma (1920-1925). El candidato de la Alianza Liberal, ascenderá a la primera magistratura del país luego de una reñida disputa electoral con el abanderado de los sectores conservadores y la oligarquía tradicional, Luis Barros Borgoño. Alessandri, sustenta un programa modernizador orientado a incorporar a las relaciones de producción fabriles dentro de un sistema de derechos laborales; promoverá la creación de tribunales de arbitrio y organismos de seguridad social, conocidas como “leyes sociales” y fomentará el incremento de la producción nacional con el propósito de compensar la dependencia del salitre. En la dimensión política, una de sus principales objetivos consistirá en la eliminación de las prácticas electorales de tipo clientelar conocidas por el apelativo de “cohecho”. Alessandri Palma contará con el respaldo de gran parte de los sectores medios y obreros del país, incluyendo al segmento industrial organizado en la

²⁰⁰ Ley N° 980. Entre las categorías de bienes protegidos se encuentran bienes manufacturados como el cemento, alimentos, bebidas, fósforos, vestuario. Además, se grava en un 35% a los artículos importados utilizados en la producción manufacturera como el cebo, textiles, cuero. Esta Ley redujo las importaciones en una magnitud del 30%, alcanzando un superávit comercial inédito hasta entonces. Sobre la legislación arancelaria de 1897, Palma (2003).

²⁰¹ Palma (2003:332).

²⁰² Entre las postrimerías de la década de 1890 y la Gran Depresión de 1929, el Estado levantará barreras arancelarias con el respaldo de los industriales organizados en la Sociedad de Fomento Fabril SOFOFA, entidad fundada en 1883. Desde su creación, la principal demanda del organismo gremial que aglutina los intereses del empresariado industrial, consistirá en el establecimiento de aranceles a la importación de los bienes que cuentan con producción doméstica. El papel de la SOFOFA en cuanto grupo de presión es subrayado por Carmagnani (1998) y Lederman (2005). En referencia a las economías latinoamericanas, autores como Bértola (2011) denominan a la fase entre 1929 y 1945 como una etapa de transición entre el modelo primario exportador y la industrialización dirigida por el Estado.

SOFOFA.²⁰³ En contraposición al modelo oligárquico prevaleciente desde los orígenes de la república; este gobierno dará inicio a lo que se conoce como “Estado mesocrático”, liderado por las capas o sectores medios del país, configurado en la Constitución de 1925, consolidando su acción económica con la fundación de CORFO en 1939.²⁰⁴ En lo que sigue, se realiza una contribución acerca de la relación entre los grupos económicos y la protección brindada por el Estado en la fase precedente a la ISI. Posteriormente, se añade un examen de los rasgos que adquiere la concentración en los principales sectores productivos en donde los grupos económicos se desenvuelven.

Una de las mayores empresas controladas por el grupo Edwards es la Compañía de Cervecerías Unidas (CCU), entidad fundada en 1902, producto de la adquisición de la cervecera Cousiño y Gubler por la Fábrica Nacional de Cerveza. En 1920, CCU dispone de más de un 60% del mercado. Por otro lado, en 1927, se fija un arancel de 1000% para el jabón, el cual encuentra como uno de sus principales productores a la Compañía Industrial, empresa dirigida por el grupo Edwards desde 1926. Desde finales del siglo XIX, el grupo Edwards es conducido por el destacado empresario, diplomático, y dirigente del Partido Nacional, Agustín Edwards Mac-Clure, nieto del creador de la fortuna familiar, Agustín Edwards Ossandón. Edwards Mac-Clure, fundador del diario El Mercurio de Santiago en 1900, obtendrá el control de diversas empresas manufactureras que se encuentran entre las mayores del país. Unidades como CCU, Compañía Industrial, y la Compañía Refinería de Azúcar Viña del Mar (CRAV) serán controladas por el grupo en la década de 1920. Mac-Clure desempeñará una nutrida actividad política que lo llevará a obtener el cargo de diputado durante 4 periodos consecutivos entre 1900 y 1912; ministro de Relaciones Exteriores en el gobierno de Riesco en dos periodos 1903-1904, y 1905-1906; ministro de Interior entre 1909 y 1910 en el gobierno de Pedro Montt, y presidente de la Sociedad de Naciones en 1922.²⁰⁵

²⁰³ Véase Villalobos (2014); Vial (2009) y Salazar (2002). El 11 de septiembre de 1924, debido a la negativa del parlamento chileno para aprobar las medidas sociales del programa gubernamental de Alessandri Palma, un movimiento de la oficialidad joven con el apoyo de altos cargos del Ejército, presionarán al poder legislativo con vistas a acelerar su implementación. A raíz de este acontecimiento, Alessandri renunciará a la primera magistratura. En 1925, a su regreso desde su exilio en Argentina, se promulgará la nueva Constitución política que impulsará el Estado moderno en Chile y pondrá fin al modelo oligárquico. Esta Constitución regirá los destinos del país hasta 1973.

²⁰⁴ A este respecto, véase Henríquez (2014); Yáñez (2008); Meller (2007) y Moulian (1982).

²⁰⁵ Historia Política Legislativa del Congreso Nacional de Chile.

Edwards Mac-Clure junto a Juan Brown Caces, Carlos Van Buren y Andrew Geddes, se desempeñarán como albaceas del testamento del destacado hombre de negocios y filántropo Federico Santa María Carrera, fallecido en 1923. El patrimonio de Santa María, se compone de activos por más de 81.000.000 de libras esterlinas de la época, con una deuda por encima de los 39 millones de la moneda británica. Los albaceas interpusieron la voluntad de Santa María creando la Fundación que lleva su nombre, y una institución de formación técnico-profesional, la Universidad Técnica Federico Santa María. Además, se procederá a establecer una Escuela de Artes y Oficios y el Colegio de Ingenieros José Miguel Carrera. Junto con el cumplimiento de la voluntad de Santa María, Agustín Edwards Mac-Clure, en cuanto presidente de la Fundación, destinará parte de la fortuna gestionada por esta entidad al desarrollo de funciones propias de un “holding empresarial”. Por intermedio de la Fundación, Edwards adquirirá diversos paquetes accionarios de relevantes empresas chilenas. Dichas participaciones contribuirán a que unidades como las mencionadas más arriba, sean controladas por el grupo.²⁰⁶

Con respecto al grupo Matte, la medida que grava la importación de papel se encuentra en el Arancel Aduanero de 1921. Prácticamente, recién asumido el gobierno de Alessandri Palma, se elevará la protección en un 30% para los derechos de internación de productos textiles, bebidas, y el papel. A lo anterior se añade un recargo adicional de un 60% para artículos suntuarios como joyas, seda, licores y perfumes.²⁰⁷ Con ello, se incrementa la protección arancelaria total a un 100% en alimentos y a un 200% para cerveza, vino y licores.

Hacia 1900, operan en el mercado chileno cuatro fábricas de papel, la principal de ellas, la fábrica Victoria, se funda en 1899.²⁰⁸ En 1920, apenas un año antes del establecimiento de la protección a la producción de papel, nace la Compañía Manufacturera de Papeles y Cartones (CMPC). Esta empresa es el resultado de la fusión de dos de las cuatro fábricas del país en ese entonces: Fábrica Esperanza y la Comunidad Fábrica de Cartón Maipú, esta última, es dirigida por el ingeniero y empresario Luis Matte Larraín (1891-1936). En 1924, con la adquisición de la planta Victoria, la empresa perteneciente al grupo Matte controlará la mayor parte de la elaboración doméstica de papel. Conocida también como la “Papelera”, la CMPC es liderada desde su

²⁰⁶ Véase Cámara de Diputados (1967).

²⁰⁷ Ley N° 3.734 del 23 de febrero de 1921. Sobre el debate parlamentario, Cámara de Diputados (1920). Senado de la República (1921).

²⁰⁸ Véase Subercaseaux (2000).

fundación por Luis Matte, secundado por su hermano Arturo Matte Larraín (1893-1980) senador de la República entre 1949 y 1947, ministro de Hacienda del gobierno de Juan Antonio Ríos entre 1943 y 1944, candidato a la presidencia del país en 1952. Arturo Matte, es, a la sazón, yerno del primer mandatario Arturo Alessandri Palma (1868-1950). En la CMPC, desempeñará importantes tareas directivas Jorge Alessandri Rodríguez (1896-1986), hijo de Alessandri Palma, futuro presidente de la República entre 1958 y 1964.

Año	Cerveza	Papel y cartonería
1920	239	27.416
1921	158	27.317
1922	46	17.700
1923	10	21.983
1924	5	23.835
1925	6	20.990
1926	8	24.968
1927	4	21.137

Cuadro 3.1 *Bienes relevantes grupos Edwards y Matte. Interposición de aranceles para la cerveza y el papel. Evolución de importaciones de ambos productos, en miles de dólares de 1995*

Fuente: Elaboración propia a partir de Díaz y Wagner (2004), según estadísticas del Banco Central de Chile.

Se observa en el cuadro 3.1, que el arancel de 1921 contribuye a un importante descenso de las importaciones de cerveza, segmento en donde se desempeña la empresa controlada por el grupo Edwards (CCU). En el caso del papel, con la principal empresa del grupo Matte (CMPC), este descenso es más moderado, situándose entre 1921 y 1922, en un 36, 2%. Con las medidas de protección hasta aquí reseñadas, se obtienen significativas porciones de mercado para la industria doméstica. Palma (1984), señala que entre 1914 y 1925, considerando la oferta total de bienes, la producción nacional de los bienes consumidos en el país asciende desde un 80% a 85% para los bienes de consumo; y desde un 17% a un 35% en los bienes intermedios.²⁰⁹

²⁰⁹ Badía y Ducoing (2015) efectúan una reestimación en esta materia, concluyendo en que existe más bien una tendencia al estancamiento en el sector de bienes intermedios. Los autores concluyen que al incorporar la industria textil al sector intermedio éste ve aumentada su cuota de sustitución de importaciones.

Durante el primer gobierno de Carlos Ibáñez del Campo (1927-1931), se dictará en 1928 un nuevo Arancel Aduanero. Éste fortalecerá la protección interpuesta por el Estado. Dicha pieza legal contempla la facultad presidencial de incrementar de manera arbitraria en un 35% el gravamen de los bienes importados.²¹⁰ En este contexto, se constata la presencia del fundador de la CMPC, Luis Matte Larraín como ministro de Fomento y Agricultura del gobierno de Carlos Ibáñez del Campo en 1930. Asimismo, destaca en su condición de ministro de Hacienda en el primer gobierno de Ibáñez, el ingeniero y director de empresas Rodolfo Jaramillo uno de los principales sostenedores de la consolidación del proteccionismo en el país.²¹¹ De este modo, los grupos económicos encuentran un marco favorable a su accionar con anterioridad a las políticas industrializadoras de sustitución de importaciones. Dos de los más importantes grupos económicos de la época, Edwards y Matte, futuros protagonistas a lo largo de la ISI, se verán beneficiados por las decisiones cursadas por el Estado chileno en materia de protección en la década de 1920.

Como se ha señalado, la fijación de aranceles coincide con las exigencias financieras del déficit público. Una vez se evidencia el deterioro del mercado internacional del salitre, el fisco se halla en la necesidad de incrementar sus ingresos.²¹² Desde 1920, la reivindicación del sector manufacturero se orienta a consolidar el esquema proteccionista, coincidiendo con un Estado que se encuentra en la necesidad de incrementar los ingresos fiscales. En este marco, es nuestro interés haber mostrado la oportunidad de la fijación de determinados gravámenes en sectores en los cuales se desempeñan unidades controladas por grupos económicos bien conectados con el poder político.

Por otro lado, también con anterioridad a la implementación de las políticas ISI, en el segundo mandato de Alessandri Palma (1932-1938) el Gobierno chileno cursará una decisión fundamental que involucrará a grupos económicos. Esta se relaciona con la rama de hilados de algodón al interior del segmento textil. Dicha determinación, consistirá en el establecimiento de empresas textiles de gran escala. Se aprecia con ello, la convicción de los sectores dirigentes en favor de aumentar la producción doméstica y proceder a sustituir las importaciones de este producto, la que, por ese entonces, comprende una amplia presencia de tejidos japoneses. Este

²¹⁰ Las restricciones a las importaciones implementadas entre 1900 y 1930 acumulan un promedio anual de recaudación por derechos de importación de un 16,35%. (Cortés et al. 1981).

²¹¹ Valencia (1986).

²¹² Información sobre los montos de la recaudación fiscal debida a los impuestos a la exportación salitrera, se pueden encontrar en Meller (2007); Cariola y Sunkel (1982) y Humud (1974).

acontecimiento coincidirá con el emplazamiento en el país de los grupos económicos de origen árabe. Así, en 1935 se autoriza la instalación de: “una gran hilandería de algodón que estará capacitada para absorber el consumo nacional de esta mercancía”.²¹³ El proyecto al que se hace mención consiste en la instalación de la firma de Juan Yarur y Hnos., Yarur S.A., empresa que hacia 1945 se convertirá en la principal empresa textil sudamericana. Con la experiencia y capitales reunidos en su actividad empresarial en Bolivia, y con el apoyo del Banco de Chile, Juan Yarur construirá la unidad textil de mayor envergadura en la región.

De esta manera, el Estado chileno contribuirá a la conformación de un ambiente económico propicio para la instalación de esta empresa contemplando para ello medidas inéditas respecto a la exención de cargas a la importación de maquinaria. Para este efecto, el ejecutivo liderado por Alessandri y por su ministro de Hacienda Gustavo Ross, propondrá al Congreso Nacional un proyecto de ley “ad-hoc” para la localización en el país de dicha empresa textil. Este proyecto establece la liberación de los derechos de importación a las: “[...] maquinarias, útiles y herramientas destinadas a la instalación en el país de hilanderías de algodón, y los telares accesorios y repuestos que estén en relación con la capacidad productora de la hilandería que se instale”. Además, se establecerá en el artículo segundo de esta ley una medida retroactiva, también inédita hasta entonces, que obliga a la devolución de los derechos de internación recaudados por el fisco: “El Presidente de la República devolverá a los interesados los derechos de internación que hubieren ingresado en arcas fiscales por las mercaderías a que se refiere el artículo anterior internadas desde el 1º de enero de 1934 hasta la fecha en que entre en vigor la presente ley”. En el artículo 4º, se precisa que: “Esta ley regirá durante dos años, a contar de su publicación en el Diario Oficial”.²¹⁴

Antes de concluir este apartado, presentamos una referencia en torno a la visión del empresariado en materia de protección en la década de 1930. Con respecto a las

²¹³ Arturo Alessandri Palma, Mensaje Presidencial (1935: 104).

²¹⁴ Diario de sesiones Cámara de Diputados (1934:1187). Luego de la discusión parlamentaria, el artículo primero se redactará de forma definitiva: “Libérense de derechos de internación incluso estadísticos, las maquinarias, útiles y herramientas destinados a la instalación en el país de hilanderías de algodón. Los telares, accesorios y repuestos destinados a manufacturar tejidos de algodón que estén en relación con la capacidad productora de la hilandería que se instale, pagarán un derecho de internación de cinco centavos oro el kilo. El instalador deberá comprobar que las maquinarias corresponden a una instalación completa de hilandería. Las maquinarias y telares deberán ser de modelos modernos y sin uso.” Diario de sesiones Cámara de Diputados (1934: 2873). Ley N° 5610, de 19 de febrero de 1935.

demandas del empresariado manufacturero en el marco de la Gran Depresión, el virtual cierre del comercio exterior será considerado como una oportunidad para fortalecer aún más la política proteccionista y de fomento. El siguiente petitorio, publicado por la SOFOFA en la fase inicial de la crisis económica, es un buen ejemplo de lo anterior. El documento solicita un aumento de la protección dispensada por parte del Estado, junto a una reducción de las cargas a la importación de insumos y materias primas: “1) restringir los consumos de mercaderías extranjeras a aquellas que fueren absolutamente indispensables; 2) reemplazar las mercaderías que internamos desde el extranjero por los productos similares de la industria nacional; 3) liberar, en unos casos, y rebajar, en otros, los derechos de internación que hoy pagan las materias primas que utiliza nuestra industria, para transformarlas en productos elaborados; 4) otorgar la preferencia a los productos de la industria nacional en los consumos del Estado, de las Municipalidades, de los Ferrocarriles y de la Beneficencia, concediéndoles un margen de diez por ciento en los precios; 5) no elevar los precios actuales de los productos nacionales sino en casos muy justificados”.²¹⁵

A fines de la década de 1930, destacados ingenieros y directivos que se desempeñan en las más importantes empresas del país, abogan en favor de la política de protección a la industria nacional. R. Jaramillo, W. Müller, R. Simón y V. Izquierdo, editarán en la revista *Anales del Instituto de Ingenieros de Chile*²¹⁶ un estudio de carácter técnico que fundamenta y reclama una profundización de la intervención del Estado en materia de protección. Este es un ejemplo adicional, de la corriente de opinión imperante en el gran empresariado en favor del levantamiento de barreras de entrada en el mercado interno. Entre las principales conclusiones del texto, se indica que:

²¹⁵ Boletín SOFOFA (1930). El mismo tenor en cuanto a la relación entre el Estado y la industria se aprecia en el Boletín de la SOFOFA (1931).

²¹⁶ Véase *Revista Anales* (1939). En 1938, tres de los profesionales firmantes de dicho estudio, desempeñan funciones directivas en las siguientes grandes empresas nacionales: Rodolfo Jaramillo, Pdte. de la Fábrica Nacional de Sacos, Pdte. Cía. Industrial Vera Molinos, director de Cemento Melón, gerente de Cristalerías Chile; Raúl Simón, director de textil Caupolicán, director de Radio Chilena, director de Cía. Porteña de Valores y Walter Müller, Pdte. de Cerámicas Carrascal, gerente de la Fábrica Nacional de Sacos, director de COPEC y director de RCA Victor. Hacia 1938, es común observar en el ámbito de las grandes empresas chilenas la existencia de estos gestores profesionales, presidentes, directores o ejecutivos de empresas que desempeñan funciones en más de una entidad, las cuales pertenecen a distintos controladores. Así, por ejemplo, si consideramos las empresas en las que se desempeña W. Müller, éste ejecuta tareas directivas en una entidad vinculada a la casa comercial Grace (Fca. Nacional de Sacos); una sociedad del grupo Matte (Carrascal), una entidad de control disperso (COPEC) y una multinacional (RCA Victor). Walter Müller se desempeñará como presidente de la SOFOFA entre 1934 y 1955.

“[...] se deduce claramente que la protección arancelaria o de licencias de importación debe establecerse *a priori* y como doctrina económica inamovible cada vez que exista una industria nacional que proteger, ya que cualquier producción que reemplace una importación es y será siempre un aumento de la riqueza nacional independientemente de su costo aparente en valores monetarios.²¹⁷ Más adelante se enfatiza que: “La producción industrial nacional debe ser protegida por medio de tarifas aduaneras elevadas y un régimen automático de licencias de importación que sólo permita la introducción de manufacturas extranjeras hasta la cantidad que la industria nacional no pueda abastecer. Establecido un recinto nacional protegido de la importación, la industria nacional debe desarrollarse de acuerdo con el principio de la libre iniciativa y competencia interna, la cual destruirá los monopolios y mantendrá el espíritu de inventiva, superación e iniciativa.”²¹⁸

En suma, el proteccionismo en el país es un hecho económico que antecede a la implementación de la industrialización sustitutiva de importaciones en 1939. Más bien, el proceso de sustitución de importaciones por producción doméstica coincide con el anhelo del empresariado local en pos de consolidar la barrera proteccionista. Frente a este propósito, el Estado chileno responderá de manera favorable, protegiendo a la industria chilena de la competencia externa. En este contexto, los rubros y/o bienes en donde predominan grupos económicos coincidirán con la implementación de significativos gravámenes a las importaciones. Por otro lado, como examinaremos en lo sucesivo, las medidas proteccionistas previas a la ISI se llevan a cabo en un entorno productivo caracterizado por una afianzada concentración económica.

Es reconocido en la literatura, que una característica estructural de la economía chilena en la industrialización sustitutiva de importaciones consistirá en la presencia de una elevada concentración productiva, condición que actúa como una barrera de entrada a la competencia interna.²¹⁹ En lo que sigue, se elabora una aproximación a la concentración económica en la fase precedente a la ISI, en la década de 1920, considerando un indicador de activos agregados por rama, y otro indicador de capital y reservas sectoriales. Esta es la manera en que determinadas contribuciones en esta materia examinan el estado de la concentración productiva e

²¹⁷ Jaramillo et al. (1939: 315-316).

²¹⁸ Jaramillo et al. (1939: 317).

²¹⁹ Véase Ffrench-Davis (2008); Haindl (2008) y Meller (2007).

industrial.²²⁰ Durante la ISI, se echa en falta trabajos que utilicen algún índice formal para calcular la concentración industrial.²²¹ Lagos (1966) propone un coeficiente de cálculo para la concentración en manufactura. Este autor utiliza el índice Gini considerando el empleo como variable discriminatoria. No obstante, un Gini aplicado a la manufactura nos muestra el grado de dualismo sectorial entre grandes y pequeñas empresas. En este marco, consideramos que el examen del grado de concentración sectorial por intermedio de la distribución de un indicador de tamaño empresarial es una aproximación plausible para el logro de este objetivo.

En primer lugar, la conformación de la estructura concentrada de la economía chilena se remite a una fase previa al modelo económico industrializador. Hacia mediados de la década de 1930, ésta se caracteriza por la presencia de mercados de carácter monopólico u oligopólico en diversos sectores. Si bien no es el interés de este trabajo dilucidar las causas últimas de la concentración de la estructura productiva chilena, podemos plantear que, las restricciones en los mercados de capitales en América Latina, durante el siglo XIX y buena parte del XX, es un fenómeno empleado por autores como Haber (1992) para explicar las pautas de concentración empresarial en Brasil y México. Para el caso chileno, coincidimos en que la falta de acceso al crédito de largo plazo, o, dicho de otro modo, la preferencia de la banca comercial por las operaciones especulativas de corto plazo, es un elemento a considerar en esta materia (Ross 2003). Reducidas las fuentes de movilidad del capital con fines productivos, se dificulta la multiplicación de emprendimientos, y con ello, la competencia en los mercados. De tal forma que, en el largo plazo, contemplando el mecanismo de fusiones y adquisiciones, se configurarán diversos mercados de productos con una estructura concentrada de la oferta.²²² La situación comentada tendrá impacto en el debate político. A fines de la década de 1930, se formularán una serie de iniciativas legales con el propósito de enfrentar la existencia de mercados con una manifiesta estructura monopólica u oligopólica la cual, por ese entonces, asegura convenientes utilidades a las principales empresas del país.²²³ Debido al insuficiente respaldo recibido en el

²²⁰ Véase Kirsch (1977) y Gasic (1971).

²²¹ Exceptuando una contribución que estima un índice de entropía aplicado al tamaño de planta en diversos sectores productivos, Meller (1973).

²²² Kirsch (1977); Cámara Central de Comercio de Chile (1939).

²²³ Como se ha analizado en el capítulo segundo, el nivel de la rentabilidad de los grupos económicos se relaciona con el movimiento de la demanda efectiva y las condiciones de la demanda externa. En determinadas condiciones del ciclo económico, la estructura concentrada puede reforzar la tendencia a incrementar las utilidades mediante el control del mercado. Esta posibilidad brindada por la concentración dependerá del estado de la demanda.

hemiciclo del Congreso Nacional, las mociones sustentadas por los representantes de la izquierda parlamentaria no gozarán de mayor desarrollo. Hemos podido determinar que los diputados P. Opitz, J. Rosetti, A. Castro y M. Bart, una vez declarado el triunfo del Frente Popular en las elecciones de octubre de 1938, levantaron diversos proyectos de ley que afectaban los intereses de los monopolios existentes en el país.²²⁴ En este orden de cosas, la siguiente información acerca de la concentración económica en el sector industrial en 1920, coincide con el diagnóstico recién planteado en torno a la estructura concentrada de la economía chilena.

Cuadro 3.2 *Concentración económica de acuerdo al capital fijo de cada industria. Grupos económicos y grandes empresas, 1920.*²²⁵

Industria	Nivel de Concentración capital fijo	Empresa (s) dominante (s)	Tipo de control	Controlador
Cerveza	Alto	CCU	Grupo	Cousiño
Aceite Vegetal	Alto	Cía. Industrial	Individual	E. Anwandter
Tabaco	Alto	Chiletabacos	Individual	F. Rioja
Lana	Alto	Paños Bellavista Paños Tomé	Individual Individual	C. Werner C. Aguirre
Textil	Alto	Tejidos “El Salto” Chilena de Tejidos	Grupo Individual	Cousiño E. Perreau
Camisas	Alto	Camiserías Matas	Individual	G. Matas
Imprenta	Alto	Imp. y L. Universo	Individual	G. Helfman
Jabón perfume.	Alto	Compañía Industrial	Individual	E. Anwandter
Cemento	Alto	Cemento “Melón”	Individual	A. Cox
Vidrio	Alto	Cristalerías “Chile”	Grupo	Cousiño
Catres	Alto	Fca. Nac. de Catres	Individual	Smits
Contenedores	Alto	Fca. Nac. de Envases	Individual	G. Breynat
Papel	Medio	CMPC	Grupo	Matte
Azúcar	Medio	CRAV	Grupo	Edwards
Carbón	Alto	Carbonífera “Lota”	Grupo	Cousiño
Trigo	Bajo	Mol. San Cristóbal Mol. “El Globo”	Casa comercial Casa comercial	W. Balfour Duncan Fox

Fuente: Elaboración propia a partir de Kirsch (1977); y “grupos económicos 1938” Anexo de esta investigación.

²²⁴ Es de lamentar que las páginas referidas al contenido de estas iniciativas, no se encuentren disponibles en los ejemplares del Diario de Sesiones de la Cámara de Diputados de la República de Chile, existentes en la Biblioteca del Congreso Nacional.

²²⁵ Niveles de concentración. Alto: 50% o más del capital fijo controlado por la empresa dominante. Medio: entre 20% y 50% del capital fijo controlado por la empresa dominante. Bajo, menos del 20% del capital fijo controlado por la empresa dominante. A esta información, se ha adicionado una definición del tipo de control y el respectivo controlador de cada empresa

En el cuadro 3.2, obtenemos que, en 1920, los principales mercados de bienes de consumo corriente presentan una alta concentración con un significativo “peso” de una empresa dominante. Se observa que, en la mayoría de las ramas, las unidades dominantes pertenecen a empresas individuales, entidades no constitutivas de grupos económicos. Únicamente los grupos Cousiño con cuatro empresas, Edwards y Matte con una entidad cada uno, adquieren en 1920 un lugar preferente entre las más importantes ramas de un concentrado sector manufacturero. De las principales entidades privadas nacionales, registradas en la información brindada por Kirsch (1977), un 31,5% pertenece a grupos económicos.

En lo que sigue, en base a fuentes primarias, se elabora una contribución acerca de la concentración económica en los principales sectores económicos en donde se desenvuelven los grupos empresariales chilenos en 1938. Se indica el segmento productivo y el porcentaje de participación del grupo. Se considera al capital y reservas como indicador de la envergadura de las empresas en comparación con el conjunto del capital y reservas sectorial. Los grupos se ordenan de forma descendente en base a los porcentajes de participación en cada segmento.

Cuadro 3.3 *Concentración económica, principales grupos empresariales chilenos en 1938. Participación en los sectores en donde los grupos disponen de mayor presencia.*

Sectores (Ramas)	Grupo económico	Empresas	% del capital y reservas sectorial
Papel	Matte	Cía. Manufacturera de Papeles y Cartones; Productores de Papel CMPC	71,51%
Carbón	Cousiño	Cía. Carbonífera e Industrial de Lota	68,74%
Bebidas	Edwards	Cía. Cervecerías Unidas, CCU	55,31%
Agropecuario	Menéndez Braun	Soc. Explotadora Tierra del Fuego; Menéndez Behety; Soc. Ganadera y Comercial Sara Braun; Laguna Blanca; Soc. Industrial y Ganadera Magallanes; Río	53,41%
Salitre	Cosatán	Cía. Salitrera Tarapacá y	46,63%
Transporte Naviero	Menéndez Braun	Interoceánica	24,05%
Alimentos	Edwards	Cía. Refinería de Azúcar Viña del Mar	23,10%
Enlozados	Matte	Carrascal	14,73%
Banca comercial	Edwards	Banco Edwards	7,10%

Fuente: Elaboración y cálculos propios a partir de Minería e Industria, Dirección General de Estadísticas y Censos (1938); apartado sobre grupos económicos en 1938, Anexo.

En el cuadro 3.3, apreciamos la relevancia de las empresas controladas por los grupos económicos en el total de los capitales y reservas sectoriales. Ello indica el tamaño de las unidades con respecto a cada segmento, y nos aproxima a su prevalencia en un determinado mercado. Con la excepción del sector agropecuario, en donde la concentración depende de múltiples empresas que disponen de un mismo controlador; en los restantes segmentos existe una empresa dominante que aglutina la mayor parte del capital y reservas sectorial.

De este modo, en 1938, con anterioridad a las medidas proteccionistas consolidadas durante la ISI, los grupos económicos disponen de posiciones dominantes en las

siguientes ramas: alimentos, bebidas, papel, carbón, agropecuaria y salitre. Asimismo, son relevantes en el transporte naviero y enlozado. En relación a lo mostrado con respecto a 1920, se consolida la posición de los grupos en sectores como el papel, liderado por la Compañía Manufacturera de Papeles y Cartones del grupo Matte; en el rubro cervecero, con la Compañía de Cervecerías Unidas controlada por el grupo Edwards; y en el azúcar, con la Compañía Refinería de Azúcar Viña del Mar dirigida por el grupo Edwards. Segmentos que en 1920 reflejaban un nivel de concentración medio, como el papel y el azúcar, hacia 1938, se concentran en magnitudes altas en torno a los grupos Matte y Edwards, respectivamente. Lo hasta aquí señalado permite aseverar que entre los años 1920 y 1938, en los principales sectores industriales y productivos del país, estamos en presencia de una estructura concentrada que precede a la implementación de la ISI en cuanto modelo de desarrollo económico. Por otra parte, en ciertos sectores de la industria se desarrolla una dinámica de centralización empresarial que deriva en un crecimiento de los principales grupos económicos del país, dinámica registrada con anterioridad al proceso de industrialización sustitutiva de importaciones.²²⁶ De este modo, el escenario industrial chileno, concentrado y protegido a la competencia externa antecede al inicio de la ISI. Entre 1920 y 1939, los grupos económicos que se transformarán en protagonistas durante la industrialización sustitutiva de importaciones comienzan a disponer de la protección proveída por el Estado. Como se describe más adelante, con el advenimiento de la ISI dicha protección se consolidará a un nivel para-arancelario.

3.1.2 Acerca de la expansión de la industria en los mercados nacionales. Su tendencia al estancamiento en relación al PIB

La pregunta por el origen de la industria chilena es un tema recurrente en la historiografía económica. Autores como Ortega (2005; 1992) y Carmagnani (1998) fijan el inicio de la industria liviana en la década de 1860 el primero, y en la fase que cubre la primera globalización entre 1870 y 1895, el segundo. Guajardo (2007) considera a la década de 1860 como el punto de inicio de la industria. Por su parte, Palma (1984); Cariola y Sunkel (1982); Kirsch (1977); Muñoz (1968) y Lagos (1966) establecen el inicio de la manufactura en el marco de los requerimientos de la contienda bélica que enfrentó a Chile con los Estados peruano y boliviano por la posesión del territorio salitrero de Tarapacá y Antofagasta (1879-1883). De esta manera, existe consenso en torno a que, en las dos primeras décadas del siglo XX,

²²⁶ La estructura de los principales grupos económicos nacionales en 1938, se presenta en el Anexo.

Chile dispone de un tejido industrial liviano orientado a la producción de bienes de consumo corriente (alimentos, bebidas, tabaco, vestuario) para el mercado interno. A este segmento, se añade la presencia de actividad productiva de mayor densidad de capital en el sector de bienes intermedios, en artículos como el carbón, cemento, textiles, papel, productos químicos y metalúrgicos.²²⁷ Hacia 1918, en el valor agregado del sector industrial predomina ampliamente el sector de bienes de consumo no durable con un 81,7%. El restante 18,3% se adjudica a la producción de bienes intermedios, durables y de capital tomados en conjunto.²²⁸ En el transcurso de la ISI, con la diversificación de la industria esta proporción tenderá a invertirse. En un promedio que cubre el periodo 1963-1965, los bienes de consumo corriente representan un 31,3% del valor agregado sectorial, y la producción de bienes intermedios y durables alcanzará un 68,7%.²²⁹

Con respecto a la pregunta por el inicio de la industria o la industrialización en Chile, lo que se observa desde 1860 hasta la década de 1930, consiste en un lento desarrollo de actividades industriales al interior de una economía primario-exportadora. Este proceso es impulsado a sobresaltos²³⁰ en función del escenario generado comúnmente por un choque externo (guerra del pacífico, primera guerra mundial, fluctuación de las exportaciones mineras).²³¹ La actividad exportadora (salitre, cobre) impulsa algunos enlaces hacia el mercado interno, en especial, mediante el desarrollo de infraestructuras y transporte (ferrocarril).²³² Es importante precisar que, por ese entonces, en Chile no se experimenta una revolución agrícola que modernice el agro y/o contribuya a desarrollar un mercado interno para los productos industriales. Estos rasgos de la estructura económica chilena se diferencian de una dinámica industrial que a partir de un determinado punto de despegue -o *take off*- evidencie un proceso de acumulación ascendente. En el contexto de una economía dependiente de la exportación de productos primarios para la inversión (importación) de bienes de

²²⁷ Véase Carmagnani (1998) y Palma (1984).

²²⁸ Véase Palma (1984). Este autor indica a la primera guerra mundial como un evento de sustitución de importaciones causado por un choque externo, que contribuye al incremento de la participación de la industria pesada con respecto a la de consumo producción sectorial.

²²⁹ Muñoz (1968).

²³⁰ Según se aprecia en los valores de las tasas anuales de la producción manufacturera entre 1880 y 1930. Véase Díaz et al. (2010).

²³¹ Una reciente estimación del monto del PIB industrial chileno entre 1880 y 1938, se encuentra en Ducoing y Badía (2013). En su tesis de doctorado, Ducoing capta las conexiones entre los valores de la inversión en maquinaria y los diversos choques que caracterizan a la economía chilena. Véase Ducoing (2012).

²³² Véase Ortega y Pinto (1990).

capital,²³³ el circuito autogenerador e incremental propio de las revoluciones industriales en los compartimentos de la producción manufacturera (bienes de consumo, intermedios y de capital), no parece manifestarse como tal en Chile, a lo menos hasta el año 1939, con el inicio de la industrialización sustitutiva de importaciones.²³⁴

Será desde los inicios del siglo XX, cuando el marco institucional del Estado comience a operar en favor de una protección a la manufactura mediante la interposición arancelaria.²³⁵ Un proceso de industrialización con asignación de recursos en favor del sector industrial se activará en toda su magnitud con las políticas de fomento de la ISI desde 1939.²³⁶ Un elemento decidor para establecer que con anterioridad a la industrialización sustitutiva de importaciones asistimos a una industrialización tendencialmente estancada que no experimenta un proceso de acumulación ascendente en relación con el conjunto de la economía, es el siguiente: en los 40 años que transitan entre 1880 y 1920 el promedio de la manufactura como porcentaje del PIB es de 10,2%, con una desviación estándar de apenas 1,58; lo que ratifica la tendencia al estancamiento.²³⁷ Asimismo, el conjunto de la manufactura, participa en la producción agregada en proporciones que oscilan entre un 10% y 11% del PIB entre 1920 y 1930. Por tanto, la manufactura se encuentra en un estado prácticamente estacionario con respecto a su contribución al producto agregado.²³⁸ Esta tendencia se quiebra recién a partir de 1940 con las políticas de la industrialización sustitutiva de importaciones en donde el Estado cumplirá un papel central en la conformación de un entorno propicio para la cobertura de la demanda

²³³ La inversión extranjera directa se posiciona en el sector exportador organizado en torno al enclave minero. Carmagnani (1998) y Ortega y Pinto (1990). Sobre la localización de la actividad económica en el país en el largo plazo, véase Badia-Miró (2011).

²³⁴ Véase, Cárdenas, Ocampo y Thorp (2000). La ISI representa un esfuerzo consciente o explícito por parte del Estado para modernizar e industrializar a una economía que emerge después de casi una década, de la crisis económica más profunda de su historia. En la industrialización sustitutiva de importaciones, el Estado chileno junto con establecer una sistemática protección a la industria se verá en la necesidad de desempeñar actividades productivas en segmentos hasta entonces inexplorados por el sector privado, los cuales requieren una importante masa de capitales y maduración para la obtención de convenientes utilidades y rentabilidad. Hacemos especial referencia al acero (CAP), la electricidad (ENDESA), y la extracción y refinación de petróleo (ENAP). Véase apartado 3.2.

²³⁵ Según señalan, Palma (2003, 1984); Ortega (2012); Humud (1974) y Muñoz (1968).

²³⁶ Coincidiendo con Muñoz (1986).

²³⁷ A partir de los datos proveídos por Díaz et al. (1995). Cálculos en base al valor comprendido por un entero y un decimal.

²³⁸ Si bien en el largo plazo presenta una tendencia ascendente en los montos de la inversión industrial capital productivo. Véase Ducoing (2012).

preexistente, considerando la provisión de fomento y apoyo crediticio estatal por intermedio de CORFO.²³⁹

3.2 En torno a la industrialización sustitutiva de importaciones en Chile

En lo que sigue, se presentan las características fundamentales de la industrialización sustitutiva de importaciones, modelo económico en el que se desenvuelven los grupos de empresariales chilenos entre 1939 y 1973. Se desarrollan los alcances de la protección nominal y efectiva a la manufactura; la concentración productiva en el periodo y su relación con los grupos empresariales durante la ISI. Más adelante, se examina el financiamiento de los grupos considerando las características del mercado de capitales, para luego, adentrarnos en las modalidades de apoyo crediticio al sector privado por parte del Estado.

3.2.1 Características de la ISI y los grupos de empresas

La industrialización sustitutiva de importaciones es un modelo de desarrollo económico liderado por la expansión industrial.²⁴⁰ El sector secundario se convierte en el núcleo de la acumulación de capital mediante el despliegue de recursos y capacidades productivas en economías con un importante componente primario-exportador. El proceso de industrialización se orienta a sustituir por producción doméstica las importaciones de bienes manufacturados de consumo corriente e intermedio; contemplando el acceso a una eventual sustitución de bienes de capital. Para el logro de este objetivo, el Estado protege y fomenta a la manufactura doméstica por intermedio de instrumentos de política industrial que interponen una protección de la competencia externa, y promueven diversas formas de financiamiento y asistencia técnica a este segmento productivo conminado a desarrollar el proceso de sustitución. Junto al cambio estructural y la expansión del mercado interno, con la implementación de la ISI se pretende en un corto y mediano

²³⁹ En este capítulo, apartado 3.2.

²⁴⁰ La ISI, conlleva procesos de modernización vinculados a las dinámicas de urbanización e incremento de población; el desarrollo de las instituciones de protección a la ciudadanía y la mejora en las condiciones de vida de la fuerza de trabajo por intermedio del establecimiento de derechos sociales y la institucionalización del área de política social (educación, salud y previsión). Bértola y Ocampo (2013) y Ocampo et al. (2003). Sobre el cambio demográfico en el transcurso de la ISI, Hurtado (1966). Para un examen sobre la incidencia del cambio demográfico en el mercado de trabajo desde una visión de largo plazo, Rivero (2016). Sobre la política social en Chile durante la ISI y el neoliberalismo, Arellano (1985). Sobre la redistribución progresiva del ingreso durante la industrialización sustitutiva en Chile, Rodríguez Weber (2014).

plazo, obtener mejoras en dimensiones macroeconómicas como la balanza de pagos, mediante el ahorro de divisas por intermedio del desincentivo a las importaciones y el incremento de la producción redundante en una mejora del PIB.²⁴¹

El origen de la ISI en América Latina se relaciona con el abrupto descenso experimentado por la demanda de *commodities* con oportunidad de la crisis internacional de 1929.²⁴² En este marco, la estrategia exportadora de productos primarios como fuente de crecimiento económico y captación de divisas por parte de los países latinoamericanos experimenta una crisis profunda.²⁴³ Desde la década de 1940, la política económica se abocará a estabilizar el sector externo y reducir la secular dependencia y vulnerabilidad de las economías de la región, vinculada a las fluctuaciones en la demanda de los recursos exportables y el deterioro de los términos de intercambio. En paralelo a la influencia intelectual de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) fundada en 1948, este modelo económico se generalizará prácticamente a la totalidad de la región. La ISI se desplegará de forma más extensa en las economías que disfrutaban de un mayor desarrollo relativo: Argentina, Brasil, Chile, México y Uruguay. Con posterioridad a la segunda guerra mundial, esta vía de industrialización será implementada en economías de la periferia capitalista como las comprendidas en la Europa meridional, Turquía e India (Amsden 2001; Bulmer-Thomas 1998). Como un antecedente directo de la ISI en Chile, según la Sociedad de Naciones, éste es el país más afectado por la Gran Depresión. Con año base 1929, se calcula para 1932 un descenso del PIB de un 26,4%.²⁴⁴ La crisis

²⁴¹ Con la excepción de Gran Bretaña, la totalidad de países industriales han experimentado en alguna fase de su desarrollo económico políticas ISI (Chang 2004). En torno a la ISI en América Latina, Bértola y Ocampo (2013); Ocampo et al. (2003); Cárdenas et al. (2000); Haber (2000); Hofman (2000); Bethell (1994); Haggard (1990); Fajnzylber (1990, 1983); Prebisch (1981); Dorfman (1967); Nurkse (1964) y Hirschman (1961).

²⁴² La ISI se convertirá en el modelo de desarrollo predominante en América Latina desde la fase comprendida por la crisis económica de 1929 y la Segunda Guerra Mundial, hasta la crisis de la deuda externa entre 1982 y 1983. Desde ese entonces, el énfasis en el modelo económico, especialmente en Chile desde fines 1973, y en algunos países de la región entre los que sobresalen Argentina (hasta la crisis de 2001), México, Colombia y Perú, estará dado por la instrumentación de medidas anti-inflacionarias ligadas a un contexto económico pro-mercado de carácter neoliberal.

²⁴³ Véase Bértola y Ocampo (2013) y Cárdenas et al. (2000).

²⁴⁴ Palma (1984: 77). Davis y Ballesteros con base en 1928, estiman una caída aún más pronunciada del PIB, que alcanza a un 40%. Davis y Ballesteros (1957). En 1932, el descenso en el valor de las exportaciones es de un 86% de las ventas internacionales del país en 1929. Este periodo recesivo de la economía chilena se prolongará hasta 1937 con la recuperación de la gran minería del cobre. Sobre el impacto de la Gran Depresión en América Latina: Bértola-Ocampo (2013); Reinhart y Rogoff (2011); Marichal (2010); Bulmer-Thomas (1998). En torno a la crisis económica de 1929 y el orden económico internacional, Ocampo et al. (2004); Temin (1995) y Kindleberger (1985).

y posterior recesión registrada hasta finales de la década de 1930, consolidará la transición desde un modelo económico orientado a la exportación de materias primas concentradas en el salitre y el cobre,²⁴⁵ a un esquema de desarrollo del mercado interno sustentado en la protección y expansión de la manufactura. La industrialización sustitutiva de importaciones en Chile se extenderá desde la creación de la Corporación de Fomento de la Producción CORFO en 1939, durante el Gobierno del Frente Popular, presidido por líder del Partido Radical Pedro Aguirre Cerda (1939-1941), hasta el golpe militar de 1973.²⁴⁶

²⁴⁵ El cobre, principal producto de exportación chileno, se encontrará hasta 1966 bajo el control de las multinacionales norteamericanas. Estas en promedio, contribuyen con un 19% de la recaudación fiscal a lo largo de la ISI. Meller (2007). En 1955, se establece la Ley N° 11.828 de “Nuevo Trato” con las empresas norteamericanas Kennecott Copper Corporation y Anaconda Company. Con ello se pretende aumentar la producción y a la vez captar una mayor cantidad de excedentes mediante la tributación de dichas corporaciones. Durante el gobierno de Frei Montalva (1964-1970) se lleva a cabo la denominada “chilenización” del cobre: Ley N° 16.425 publicada en el Diario Oficial el 25 de enero de 1966, en donde el Estado se abocará a la compra de participaciones en las multinacionales norteamericanas localizadas en Chile con el propósito de acceder al control de estas empresas. El gobierno presidido por Allende Gossens (1970-1973) ejecutará la completa nacionalización de la gran minería del cobre con el apoyo unánime del Congreso Nacional: Ley N° 17.450; publicada en el Diario Oficial el 16 de julio de 1971.

²⁴⁶ 29 de abril de 1939. En la fundación se CORFO, el 29 de abril de 1939, se reúnen las visiones políticas y técnicas en torno a la necesidad de implementar un modelo de desarrollo económico e industrial protagonizado por un Estado activo en el proceso de acumulación de capital y la orientación general de la economía. Una de las prebendas para obtener la mayoría legislativa suficiente para dar curso la creación CORFO, consistió en que las fuerzas progresistas del arco parlamentario se abstendrán de promover la reforma de las instituciones tradicionales del agro chileno. Con cuestionamientos por parte de los sectores de derecha, la creación de Corporación de Fomento de la Producción contará con el respaldo del gran empresariado nacional a través de sus organizaciones de intereses. En torno a las relaciones entre el gran empresariado y el Estado chileno, véase Ortega (1990) y Muñoz (1986).

Cuadro 3.4 *Contribución al PIB, principales sectores de la economía chilena (1920-1971). Valores en porcentajes para cada año*²⁴⁷

Año	Agricultura	Minería	Industria	Servicios + construcción
1920	7,8	18,1	10,1	64,0
1925	7,1	18,0	10,7	64,2
1930	9,2	18,5	10,3	62,0
1935	9,1	14,7	11,7	64,5
1938	8,2	14,7	11,7	65,4
1940	7,4	14,5	12,2	65,9
1945	6,2	12,3	16,7	64,8
1950	6,7	11,0	19,6	62,7
1955	5,9	8,7	22,0	63,4
1958	5,9	5,9	18,8	69,4
1960	5,4	7,1	20,9	66,6
1965	4,5	6,8	23,3	65,4
1970	4,3	6,0	23,5	66,2
1971	3,9	5,8	24,4	65,9

Fuente: Elaboración propia a partir de Díaz et al. (2010) según datos de Banco Central de Chile, ODEPLAN, e INE.

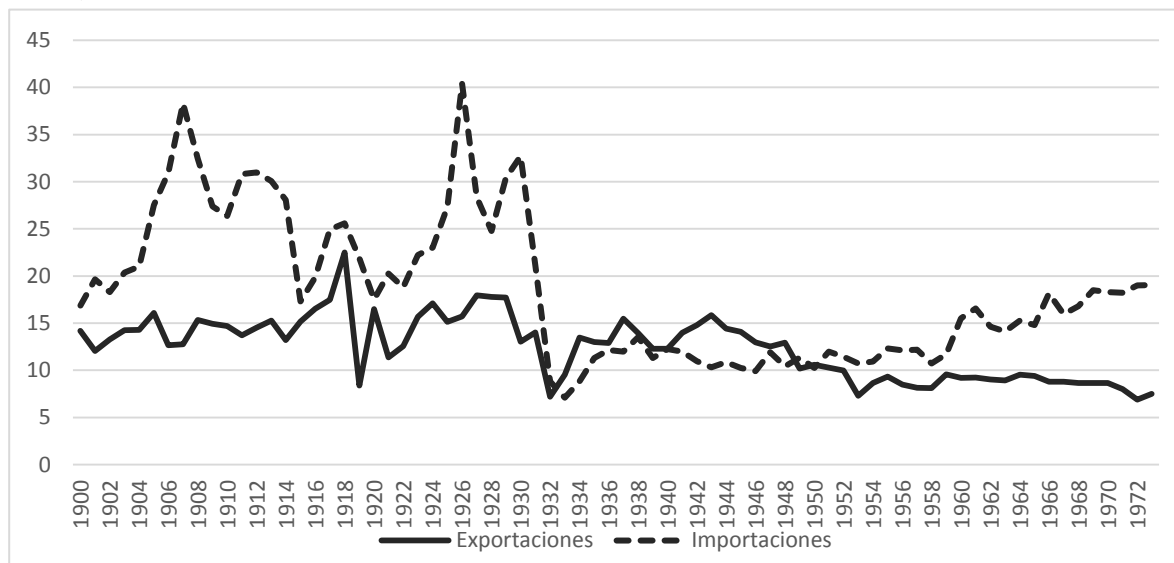
La expansión industrial se constituye en el eje de la actividad productiva durante la ISI. Con respecto al agro, se observa su estancamiento y posterior disminución desde mediados de la década de 1940. En el cuadro 3.4, se muestra el descenso de la minería en su participación como porcentaje del PIB desde 1930. A partir de 1945, la industria se convierte en el sector productivo que lidera la economía.²⁴⁸ La evolución de la manufactura muestra el significativo avance registrado entre 1938 y 1950, en el marco de la sustitución “fácil” de importaciones, desde un 11,7% hasta 19,6%. Desde entonces, se aminora la velocidad de expansión industrial. Así, entre 1955 y 1971, en la etapa de sustitución “difícil”, el incremento de la participación de la manufactura con respecto al PIB presentará un crecimiento que apenas superará el 2%. La industria chilena llegará a su máximo histórico en su contribución al PIB en 1972, con un 25,09%. El promedio del empleo del sector

²⁴⁷ El sector servicios incluye: comercio, transporte, servicios públicos y servicios personales.

²⁴⁸ En 1934, el sector manufacturero es uno de los primeros en recuperarse del impacto de la Gran Depresión.

agrícola entre 1939 y 1971, es de un 29% de la fuerza de trabajo. La tasa de empleo industrial para el mismo periodo asciende a 17,85%.²⁴⁹

Gráfico 3.1 *Importaciones y Exportaciones como porcentaje del PIB chileno (1900-1973)*

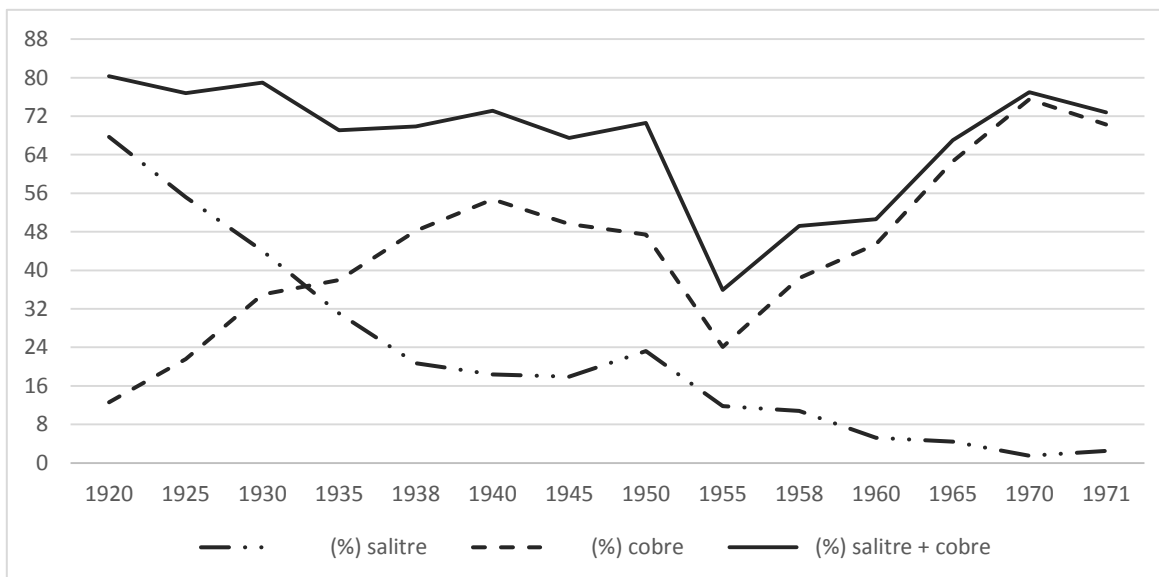


Fuente: Elaboración propia a partir de Díaz et al. (2010).

La ISI se despliega en el marco de una economía semi-cerrada al exterior. Esto se aprecia en el gráfico 3.1, con el abrupto descenso y posterior estabilización de los intercambios externos como porcentajes del producto interior bruto entre 1932 y 1973. Con motivo de la crisis de 1929, y en un marco proteccionista, la caída de las importaciones es más aguda (con 33% del PIB en 1930, desciende hasta un 7% del PIB en 1933).

²⁴⁹ En base a Díaz et al. (2010). No se dispone de una serie de largo plazo para esta variable en el transcurso de la ISI que distinga el empleo agrícola del pesquero. La actividad pesquera no es intensiva en trabajo con respecto al conjunto de la economía. La producción pesquera en comparación al PIB agrícola no supera el 2% hasta 1955, y fluctúa entre el 3 y el 7% entre 1955 y 1971. Haindl (2008).

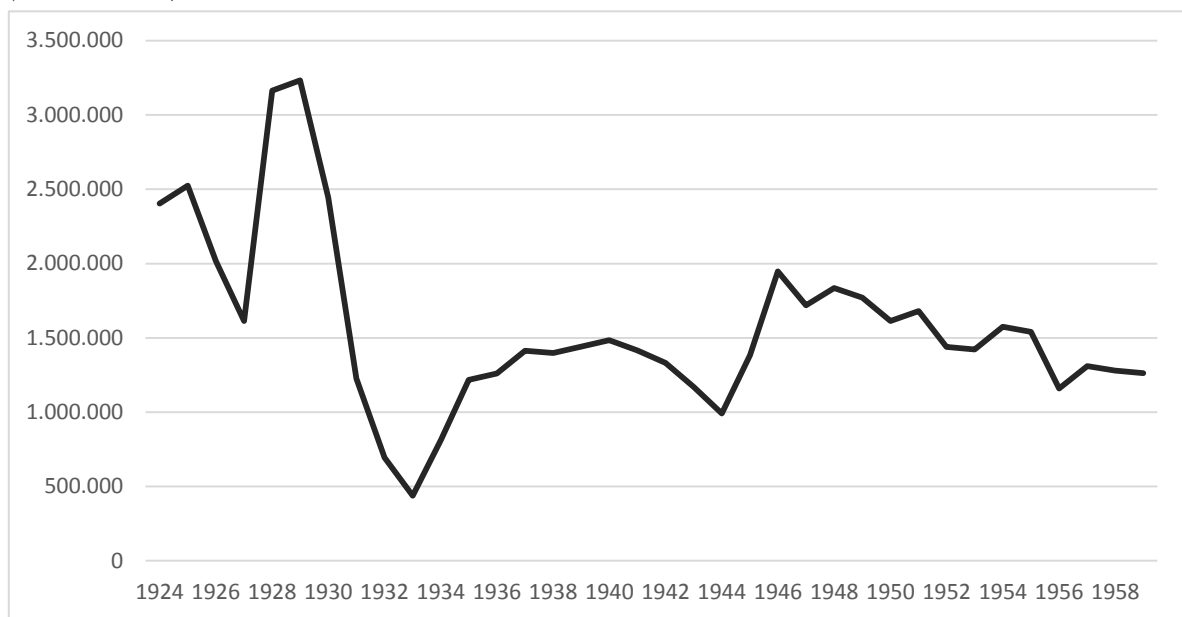
Gráfico 3.2 Evolución del salitre y el cobre como porcentaje de las exportaciones totales (1920-1971).



Fuente: Elaboración propia a partir de Haindl (2008); Meller (2007).

En el mercado salitrero se posiciona el grupo Cosatán. El salitre y el cobre concentran las exportaciones del país. Como se observa en el gráfico 3.2, desde 1920, ambos bienes exhiben trayectorias opuestas. El cobre, controlado por multinacionales estadounidenses hasta 1966, reemplazará paulatinamente al salitre como principal producto de exportación, desde mediados de la década de 1930. El salitre, distante del auge exportador en el primer tercio del siglo XX; en 1938, cubre un 20,7% del total de exportaciones. En 1958, esta magnitud se sitúa en un 10,8%. A lo largo de la década de 1960, las exportaciones de nitrato como porción del PIB oscilan entre un 1,5% y 5,2%.

Gráfico 3.3 Fase descendente del ciclo salitrero en Chile. Producción en toneladas, (1924-1959)



Fuente: Elaboración a partir de: Estadística Chilena, Dirección General de Estadísticas y Censos, 1943. Estadística Chilena, sinopsis Dirección General de Estadísticas y Censos, 1951. Estadístico Chilena, sinopsis, 1959.

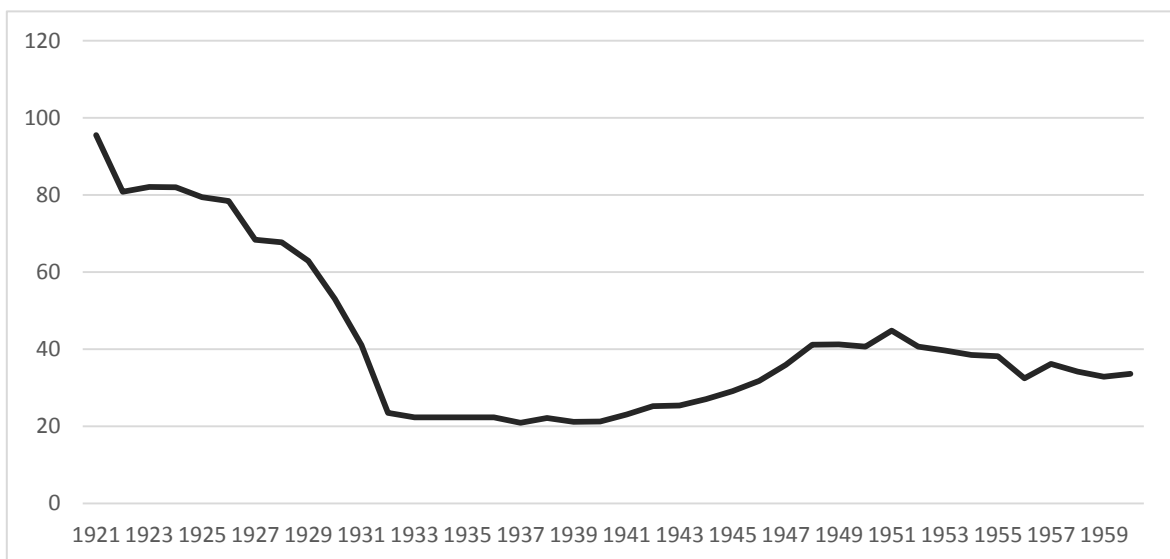
El salitre, es la industria exportadora principal del país desde las dos últimas décadas del siglo XIX hasta 1930.²⁵⁰ En el gráfico 3.3, se muestra la fase descendente del ciclo salitrero con el agudo declive de la producción a partir de la crisis sectorial de 1926, y su posterior tendencia al estancamiento. Desde la década de 1920, el nitrato chileno se ve afectado por el deterioro de los mercados internacionales con motivo de la competencia del salitre sintético. Esta innovación, generada por científicos alemanes en el transcurso de la primera guerra mundial, disfruta de un menor coste de producción. Este escenario, implicará una reducción del tamaño relativo del grupo Cosatán al interior de los grupos empresariales.²⁵¹ Como se puede observar en el Anexo, para el corte temporal de 1938, Cosatán se ubica como el segundo grupo empresarial del país en cuanto a tamaño. En 1958, el grupo ocupará el séptimo lugar. La caída de la actividad salitrera se condice con la trayectoria de las rentabilidades de la principal empresa del grupo. En un marco de rentabilidades moderadas, en 1938, con posterioridad al envite de la crisis económica internacional de 1929, la principal

²⁵⁰ Sobre la relevancia del salitre en la historia económica chilena, Soto (1998) y Cariola y Sunkel (1982).

²⁵¹ Véase en el Anexo, corte temporal de 1958.

empresa del grupo, Compañía Salitrera de Tarapacá y Antofagasta, muestra una rentabilidad ROE de 4,3%, para reducirse en más de un 50%, con una rentabilidad financiera de 2,1% en 1958.

Gráfico 3.4 *Trayectoria de los precios de la industria salitrera. En dólares estadounidenses por tonelada (1921-1959)*



Fuente: Elaboración propia a partir de Hurtado (1966).

En cuanto al declive de la actividad dominante del grupo Cosatán, El gráfico 3.4, muestra un pronunciado descenso desde la segunda mitad de la década (por sobre 80 dólares entre 1921 y 1924) agudizada por el impacto de la crisis internacional de 1929. A lo largo de la ISI, el precio presenta una tendencia al estancamiento, manteniéndose por debajo de los 44 dólares, con un promedio entre 1939 y 1960 de 33,3 dólares por tonelada. Al comparar con el gráfico 3.2, la evolución del precio del salitre tiende a asemejarse a las magnitudes producidas. En base a la problemática descrita, Cosatán abandonará su sitio entre los principales grupos económicos del país.²⁵² De un modo adicional a la caída de la demanda internacional del nitrato, a raíz de una serie de manejos empresariales reñidos con la ley, abusos laborales e impagos de créditos, este grupo económico liderado por Osvaldo de Castro, será intervenido por el Estado en 1960, procediendo a la liquidación de sus empresas.²⁵³

²⁵² Corte temporal disponible en el Anexo.

²⁵³ Boletín Comité Central del Partido Socialista de Chile (1959).

La modernización de la economía chilena durante la ISI contemplará un proceso de acumulación de capital liderado por la fundación de empresas estatales en el subsector de bienes intermedios, unidades que adquieren el carácter de monopolios públicos. La creación y control de las grandes empresas intensivas en capital creadas por el estado chileno se lleva a cabo por CORFO. Estas empresas se constituirán como sociedades anónimas de capital público y en algunas oportunidades dispondrán de participación privada, siendo este el caso de la gran empresa siderúrgica nacional, Compañía de Acero del Pacífico (CAP). Entre las unidades de gran escala fundadas por el Estado, se encuentran empresas en sectores como el de la electricidad: Empresa Nacional de Electricidad, ENDESA (1943); siderurgia: Compañía de Acero de Chile, CAP (1946); petrolero: Empresa Nacional de Petróleo, ENAP (1950); alimenticio: Industria Azucarera Nacional, IANSA (1952); minero: Empresa Nacional de Minería, ENAMI (1960); y telecomunicaciones: Empresa Nacional de Telecomunicaciones, ENTEL (1964). Como es posible apreciar, las grandes unidades industriales se fundan en el marco de la primera etapa de la ISI, entre 1939 y la primera mitad de la década de 1950.

De este modo, en el transcurso de la ISI, la inversión estatal directa se abocará al establecimiento de industrias básicas como el acero y la electricidad, la extensión de la infraestructura, y la construcción habitacional.²⁵⁴ Junto con sustituir importaciones, se fomentará una diversificación de la economía privilegiando los encadenamientos con el segmento de bienes de consumo corriente e intermedio, esferas de actuación de las grandes empresas privadas y grupos económicos nacionales formados con anterioridad al inicio del modelo industrializador. Considerando los incentivos prevalecientes, las principales empresas privadas del país persistirán en la producción de bienes de consumo corriente, con una posición dominante del grupo Edwards; e intermedios, en donde los grupos económicos disponen de un rol protagónico en la elaboración de: cemento, Fábrica Cemento Melón (controlada por el grupo Matte en la década de 1950); carbón, Compañía Industrial y Carbonífera de Lota, (grupo Cousiño); Compañía Carbonífera y de Fundición Schwager, (grupo Claude); y papel, Compañía Manufacturera de Papeles y Cartones, (grupo Matte); textil Yarur (grupo Yarur); y Rayón Said (grupo Said). Además, se formarán unidades nacionales de producción de artículos durables y en menor medida, de capital.²⁵⁵ A inicios de 1970, CORFO controla un total de 46 grandes empresas, en distintas áreas de la actividad económica. Desde

²⁵⁴ Véase Ffrench Davis, Muñoz, Benavente, Crespi (2000).

²⁵⁵ Véase Ffrench Davis (2008); Meller (2007) y Muñoz (1986).

aquel año, y hasta 1973, a raíz del envite estatizador llevado a cabo por el gobierno de la Unidad Popular, el Estado chileno llegará a controlar alrededor de 507 empresas, incluyendo en ellas, a gran parte del sector industrial, y prácticamente, a la totalidad de la banca. A lo largo de la ISI, el papel del sector privado se complementa con el Estado siendo éste el responsable de la mitad de la inversión bruta en capital fijo. En el periodo 1944-1969, un 49,3% de la inversión se adjudica al sector estatal. Si agregamos, a los niveles de la inversión directa, las magnitudes de la inversión indirecta,²⁵⁶ según cifras disponibles que cubren el periodo 1961-1969, el Estado es responsable de un 61,6% de la inversión total realizada en el país. El promedio de la inversión en capital fijo entre 1940 y 1973 es de un moderado 11,91%.²⁵⁷

Cuadro 3.5 *Tasas de crecimiento promedio manufactura según tramo quinquenal (1939-1988)*

Tramos	(%) Crecimiento Promedio Manufactura
1939-1943	13,81
1944-1948	4,33
1949-1953	6,33
1954-1958	3,14
1959-1963	6,80
1964-1968	5,64
1969-1973	2,55
<i>1° etapa ISI</i> 1939-1955	9,02
<i>2° etapa ISI</i> 1956-1973	4,26
1974-1978	-0,84
1979-1983	-0,24
1984-1988	6,65
<i>Neoliberal</i> 1974-1988	1,85

Fuente: Elaboración propia a partir de Díaz et al. (2016).

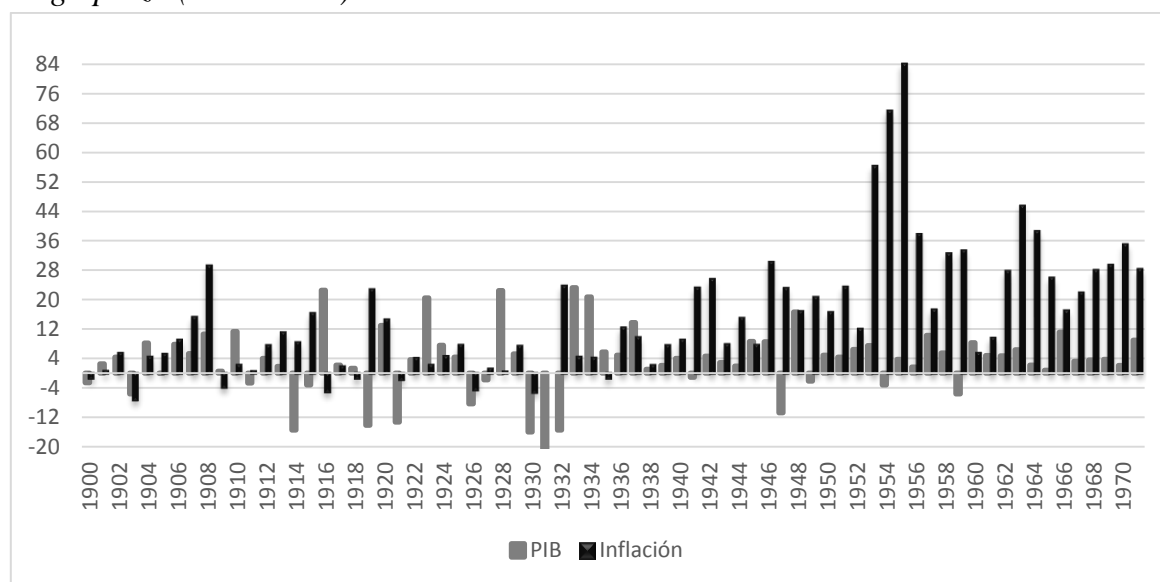
En el cuadro 3.5, se presenta la evolución de la producción manufacturera entre la ISI y el neoliberalismo. El promedio de la fase de sustitución “fácil” es de 9,02%. En la sustitución “difícil” de importaciones, el crecimiento promedio de la manufactura desciende hasta situarse en un 4,26%. Esta reducción de la expansión industrial se condice con el descenso de la rentabilidad, registrada en los gráficos

²⁵⁶ Caracterizada por la prestación crediticia y la práctica de garantías y/o avales por parte del Estado en la otorgación de créditos y subsidios a proyectos de inversión del sector privado.

²⁵⁷ A partir de datos recabados de Díaz et al. (2010).

2.15 y 2.16 del capítulo segundo de este trabajo. Cabe subrayar el nivel de la producción entre 1939 y 1943, el mayor de la serie, con un 13,81%. La fase monetarista comprendida entre 1974 y 1983, es de nulo crecimiento industrial, o, dicho de otro modo, de desindustrialización (véase gráfico 4.2, capítulo cuarto). En este periodo, la manufactura se halla estancada, con una leve tendencia negativa. El supuesto de que la liberalización del mercado conduciría a una mayor expansión de la economía no se cumple para un sector clave de la misma como es la manufactura. Más adelante, superada la crisis financiera, en el lustro que va entre 1984 y 1988, se obtiene un importante crecimiento promedio de la manufactura. Este crecimiento, acompañado de la demanda por exportaciones, da cuenta de la expansión de la economía chilena en las postrimerías del gobierno militar.

Gráfico 3.5 *Tasas de inflación (IPC) y tasas de crecimiento del PIB chileno en el largo plazo (1900-1971)*²⁵⁸



Fuente: Elaboración propia a partir de Díaz et al. (2016), según datos del Banco Central de Chile.

Para disponer de una mayor perspectiva con respecto a los rasgos macroeconómicos de la ISI, se presenta en el gráfico 3.5, la trayectoria del PIB y la inflación chilena desde 1900. En la etapa de apertura o de desarrollo “hacia afuera” (1900-1920), la tasa de crecimiento del PIB promedio alcanza a un 2,4%. Las oscilaciones del periodo reflejan una desviación estándar de 8,44. Entre 1920 y 1938, la variación anual del PIB exhibe un promedio de 3,6% con una desviación estándar de 13,6%. A lo largo

²⁵⁸ Se controla el efecto distorsionador de los dos últimos años de la ISI (1972-1973), en donde la polarización política y la crisis económica suscitó una hiperinflación de 255% en 1972, la que ascendió a un 606% en 1973.

de la ISI, -calculada entre 1939 y 1971-, la tasa anual del producto agregado presenta una leve alza con el periodo anterior, situándose en un promedio de 3,9% con una desviación estándar de 5,07. De este modo, durante la ISI, el PIB tiende a una mayor estabilidad que el periodo previo. Con respecto al nivel de precios, entre 1900 y 1920, la inflación media es de 6,4%. Entre 1920 y 1938, el promedio de inflación es de 4,5%, con una desviación estándar de 6,9 puntos. A lo largo de prácticamente la totalidad de la industrialización sustitutiva de importaciones, (1939-1971) el promedio del nivel de precios es de un 26,7%, con una desviación estándar de 17,5 puntos. Estos valores describen el alza y la amplitud de las oscilaciones inflacionarias registradas en el modelo industrializador las cuales tienden a manifestarse, en toda su agudeza, desde el brote inflacionario de 1953.

En cuanto a los resultados de la industrialización sustitutiva chilena, el diagnóstico es controversial. En consonancia con la diversificación de la economía y las fases de crecimiento económico se realizan las grandes inversiones que dieron curso a las infraestructuras y empresas estatales en la producción de bienes intermedios e intensivos en capital como el acero y la energía eléctrica. Además, se alcanza la cobertura de la demanda interna de bienes de consumo corriente (alimentos, calzado, vestuario), e intermedios como el papel y textil. Sin embargo, el dinamismo económico y la evolución del PIB comienzan a experimentar signos de agotamiento a mediados de la década de 1950.²⁵⁹ Se experimenta un incremento de la inflación, agravada desde 1953, con un alza que transita desde un 12% en 1952, a un 56% en dicho año. Los eventos inflacionarios se agudizarán en 1954 (71,1%), y 1955 (83,1% máximo histórico hasta la crisis político-económica de 1972). Coincidiendo con el incremento del nivel precios al consumidor, comienza a determinarse la saturación de la primera fase de la ISI o de sustitución “fácil”.²⁶⁰ A pesar del cambio estructural y diversificación de la economía, las fases de expansión productiva -con fluctuaciones a nivel agregado- y la mejora en los salarios reales; desde ese entonces, se asistirá a la etapa “difícil” de la industrialización sustitutiva de importaciones, enmarcada saturación de los mercados de bienes de consumo corriente e intermedios que alcanzan la sustitución, y la necesidad de desarrollar las industrias dinámicas y de capital, en un escenario caracterizado por un proceso inflacionario.²⁶¹

²⁵⁹ Los efectos de la estructura oligopólica, con una significativa capacidad inutilizada e ineficiencia de costes con altos precios finales se encuentra en autores como Meller (2007) y Muñoz (1995; 1986).

²⁶⁰ Los logros a nivel sectorial del proceso de sustitución se examinan en el apartado 3.2.2.

²⁶¹ Véase Sunkel (2011); Mamalakis (1976); Reichmann (1970) y Pinto (1968).

Para enfrentar el alza del nivel de precios y la volatilidad del crecimiento económico, se gestiona por el Gobierno chileno, el arribo de la misión estadounidense Klein-Saks (1955-1957). Este acontecimiento logrará un importante apoyo en los agentes privados ligados al mundo de la gran empresa y los grupos económicos. Uno de los principales promotores de la presencia de la comisión en el país, es el líder del grupo Edwards, Agustín Edwards Budge.²⁶² Coincidiendo con las recomendaciones de la comisión, el gobierno de Ibáñez optará por la moderación del gasto público, pero se verá imposibilitado de persistir en la implementación de una rebaja de salarios.²⁶³ En el gobierno conservador de Jorge Alessandri Rodríguez (1958-1964) se ejecutarán diversas medidas inspiradas en el trabajo de dicha comisión. Estas iniciativas, conllevan la reducción del gasto público, control de los reajustes salariales, junto a una revitalización de los mecanismos de mercado en el sector comercial -reemplazo de las medidas para-arancelarias- y cambiario. Se llevará a cabo la creación de una nueva moneda de uso corriente, el “escudo” equivalente a 1.000 de los antiguos pesos, la cual estará vigente entre 1960 y 1975.²⁶⁴ Estas medidas serán prontamente descartadas por la autoridad debido a la persistencia de la inflación y los desequilibrios en la balanza de pagos generados por la temporal flexibilización de los mecanismos de protección industrial.

Las reformas cursadas por el gobierno demócrata-cristiano (1964-1970) establecerán un nuevo plan económico para la resolución de la crisis inflacionaria y el impulso al crecimiento. Este programa se sustenta en los análisis de economistas como J. Ahumada y A. Pinto. Con el objetivo de alcanzar una modernización del agro que incremente la productividad sectorial y disminuya las importaciones

²⁶² Con el nombre de Klein-Saks se denomina a la comisión de expertos estadounidenses contratada por el gobierno de Carlos Ibáñez del Campo (1952-1958).

²⁶³ Entre las recomendaciones emitidas por dicha comisión, las cuales se hallan en las antípodas del modelo industrializador imperante en el país, obtenemos: reforma y apertura comercial, aumento de tarifas públicas, eliminación de reajustes salariales, eliminación de subsidios, reducción del déficit público. Estas recomendaciones serán resistidas por la población y descartadas por la autoridad política con ocasión de la huelga nacional del 2 y 3 de abril de 1957, motivada por el alza de tarifas en el transporte público. Los acontecimientos de esa jornada, serán conocidos como la “Batalla de Santiago”; véase Milos (1996) y Correa Sutil (1985).

²⁶⁴ A lo largo de su actividad pública como ministro de Estado y líder empresarial, Alessandri se posicionará en favor de un aumento de la capitalización por intermedio del ahorro del conjunto de la comunidad nacional, abogando por una austeridad en el gasto público que contribuya a dicho ahorro, acompañada de una reducción de las cargas impositivas que sustentan el Estado benefactor; además de promover la moderación en el reajuste de sueldos y salarios. Desde una lógica liberal, el futuro primer mandatario, identificará a la inflación, y el gasto estatal como los principales problemas que afectan a la economía en los inicios de la fase “difícil” del modelo industrializador. Alessandri (1955).

agrícolas, se fomentará la reforma agraria. En el sector industrial, las medidas se abocarán al aumento de la productividad por intermedio de los incrementos de escala a través de la integración (concentración) de capital productivo y el estímulo a la inversión extranjera en los sectores más dinámicos de la manufactura, como es el caso del segmento de bienes durables y de capital, de la mano del aumento de las exportaciones.²⁶⁵

Desde mediados de la década de 1950, el Estado fomenta diversas actividades productivas, las cuales, además de hallarse en condiciones de satisfacer la demanda interna, disponen de ventajas comparativas con vistas a su desempeño exportador. Sobresale a este respecto, la producción de papel y celulosa, el segmento forestal, y la pesca. Continuando con la política de fomento sectorial iniciada en 1954, se otorgará respaldo crediticio y asistencia técnica a la actividad pesquera. Desde 1965, se lleva a cabo una política de fusiones o “integración pesquera” con el propósito de apuntalar una capacidad productiva puesta en riesgo con motivo de la desaparición temporal de la anchoveta, evento registrado a mediados de la década de 1960. Este acontecimiento, se vincula con la sobreexplotación del recurso y el aumento de la temperatura de las aguas.²⁶⁶ En la pesca se desempeña como el principal controlador de las mayores empresas del sector -Eperva e Indo-, el grupo Angelini. En el segmento forestal, en la elaboración de celulosa opera como mayor productor el grupo Matte con las unidades CMPC y Laja.²⁶⁷ El Estado a través de CORFO respaldará la internacionalización de estos segmentos productivos.²⁶⁸

²⁶⁵ Según observan autores como, Ffrench-Davis (2008); Pinto (1968), CORFO (1966) y Ahumada (1958). Esta tendencia se viene incubando desde fines de la década de 1950, en el contexto de la saturación de la sustitución en el segmento de bienes de consumo corriente. La participación del capital extranjero en la industria se describe en el Anexo, cuadros A3.20 y A3.21.

²⁶⁶ Véase Camus y Hajek (1998); CORFO (1966).

²⁶⁷ Para el detalle en torno a las empresas que componen a los grupos, véase Anexo.

²⁶⁸ Véase en este capítulo, apartado 3.6

Cuadro 3.6 *Composición de exportaciones no tradicionales seleccionadas, porcentajes del total exportado (1962-1973)*

Año	Cobre	Manufacturas	Fruta fresca	Harina de pescado	Celulosa
1962	68.9	6.6	1.1	1.5	1.3
1963	67.2	6.7	1.2	1.8	0.7
1964	67.0	6.4	1.1	2.6	0.8
1965	69.8	6.2	1.3	1.3	1.1
1966	73.2	6.0	0.9	3.0	1.1
1967	77.8	5.0	0.8	1.5	2.4
1968	77.7	4.1	1.0	2.0	2.6
1969	77.8	3.7	0.9	1.7	2.6
1970	79.2	5.1	1.0	1.3	2.6
1971	71.5	7.9	1.4	3.2	3.4
1972	73.7	7.1	1.4	2.3	3.4
1973	80.6	3.6	1.1	1.2	2.6

Fuente: Elaboración propia a partir de Mogueillansky y Titelman (1993).

En el cuadro 3.6, se observa que pese a los esfuerzos realizados, persistirá la concentración de las exportaciones en la gran minería del cobre. A lo anterior, se añade el estancamiento del agro como abastecedor de alimentos al mercado interno situación que obligará a la importación de productos de primera necesidad.

Un cambio estructural estrechamente ligado con el desarrollo de la industrialización en Chile en el marco de la segunda fase de la ISI, consistirá en la reforma agraria. En América Latina, la reforma agraria se origina en el escenario de competencia y tensión internacional que caracteriza a las relaciones entre las superpotencias vencedoras de la segunda guerra mundial: Estados Unidos y la Unión Soviética. Por ese entonces, se establece una división del mundo en dos áreas de influencia antagónicas de carácter capitalista y socialista, respectivamente, junto a una categoría de países “no alineados”. En este escenario, y como respuesta al efecto de demostración suscitado por la revolución cubana, Estados Unidos impulsará un programa de modernizaciones económicas regional conocido como Alianza para el Progreso. Como una de sus aspiraciones fundamentales, dicho programa incorpora la implementación en el subcontinente de una reforma agraria que conduzca a la superación de las condiciones de pobreza en que se halla el campesinado. El programa de reformas se suscribe en el documento conocido como la Carta de Punta del Este (1961) suscrito por los estados

miembros de la Organización de Estados Americanos (OEA). En Chile, la reforma agraria se iniciará en el gobierno de Jorge Alessandri Rodríguez, Ley N° 15.020, 27 de noviembre 1962, y será incrementada por el demócrata-cristiano Eduardo Frei Montalva, Ley N° 16.640, 16 de julio 1967. Esta política se intensificará a inicios de la década de 1970, durante el trienio socialista de Salvador Allende Gossens. El Estado por intermedio de la Corporación de Reforma Agraria (CORA) impulsará el proceso de transformación del agro chileno.²⁶⁹ A este respecto, el estancamiento de la producción agropecuaria es un aspecto relevante a lo largo de la ISI. A pesar del apoyo crediticio brindado por CORFO, las exenciones tributarias y los bajos salarios agrícolas, persistirá una baja productividad redundante en la débil contribución del agro al crecimiento económico.²⁷⁰ El diagnóstico acerca de la atrasada estructura productiva e institucional del latifundio y los desincentivos del control de precios por parte de la autoridad, se hallan en la base del debate en torno al rezago de la producción agrícola.²⁷¹ La reforma agraria impactará sobre uno de los tradicionales grupos económicos del país: Braun, Menéndez, Montes. Desde la década de 1960, este grupo económico experimentará una dinámica de desinversión que reducirá sus activos. Este acontecimiento se explica por la coyuntura sectorial. Desde 1965, año en que se incrementa el proceso de redistribución de la propiedad,²⁷² el gran latifundio se halla en vías de disolución. En los inicios del gobierno de Frei Montalva (1964-1970), el precio de las acciones agrícolas experimenta una pérdida cercana al 55% de su valor.²⁷³

²⁶⁹ Esta ley, junto con consagrar el derecho a sindicalización campesina, fija en 80 hectáreas el máximo tamaño de una propiedad agrícola. Los predios que exceden esta dimensión, deberán ser expropiados por la Corporación de Reforma Agraria (CORA). Para ello, se considera la compra de los predios en base a su valor corriente pagado en un monto en efectivo del 10% estando la cantidad restante sujeta a bonos de 25 años plazo, con un 3% de interés, reajustables según el IPC. Prácticamente, en similares condiciones de pago, -salvo un monto al contado entre 1% y 5%, y cuotas de hasta 30 años-, la ley establece la venta de la propiedad a los campesinos. Sobre la reforma agraria y el agro chileno: Almonacid (2009); Bengoa (1988); Garrido et al. (1988); Cereceda y Dahse (1980) y Barraclough et al. (1973).

²⁷⁰ Debido al rezago productivo del agro, a lo largo de la fase “difícil” de la ISI persistirá la necesidad de importar productos agrícolas. Lo anterior, en paralelo a los requerimientos de internación de materias primas y bienes de capital, contribuirá a la inestabilidad de la balanza de pagos. La inestabilidad de la balanza de pagos, extensible a las economías del subcontinente latinoamericano se examina en Bértola y Ocampo (2013).

²⁷¹ La reducida participación de este sector en el producto nacional puede observarse en el cuadro 3.4; y el gráfico 3.8. Pinto (1973) demuestra que, en el largo plazo y en comparación a otros sectores económicos, los precios agrícolas presentan una evolución positiva.

²⁷² Véase Eduardo Frei Montalva, Mensaje Presidencial (1965); Almonacid (2009) y Bengoa (1988).

²⁷³ Véase Couyoumdjian (1993).

Cuadro 3.7 *Cabezas ganado ovino y cosecha de trigo en Chile (1936-1960)*

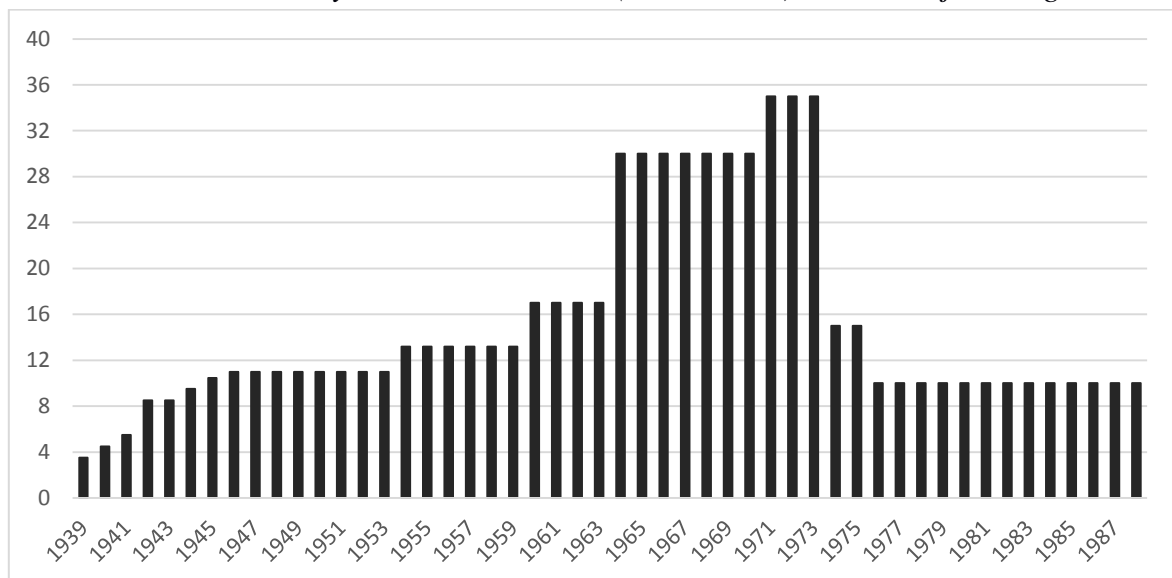
Año	Ovino	Trigo (qm)
1936	5.749.060	8.658.742
1939	s/d	9.664.508
1944	s/d	9.036.167
1948	5.783.134	10.264.221
1951	6.540.000	8.849.250
1954	5.969.700	9.273.220
1957	5.947.300	8.945.580
1960	6.293.600	11.183.760

Fuente: Elaboración propia a partir de Almonacid (2009). En base a “La Agricultura chilena”. Ministerio de Agricultura.

En el cuadro 3.7, se aprecia el estancamiento de la actividad dominante grupo Braun, Menéndez, Montes, en la producción agropecuaria entre 1936 y 1960, tomando como referencia a las cabezas de ganado bovino y la producción de trigo. En Magallanes, región más austral de Chile, se localiza el 50% del ganado ovino. En esta zona el grupo Menéndez dispone del monopolio de la actividad agropecuaria. El gran latifundio es representado por la tradicional empresa magallánica Sociedad Explotadora Tierra del Fuego (1883), principal unidad del grupo. Esta realidad del agro, se condice también con los resultados de Tierra del Fuego, empresa que presenta la siguiente evolución de su rentabilidad financiera (ROE): 1938, 21,7%; 1958, 17,4%; 1970, 1,4%. Ante los cuestionamientos suscitados por la denominación que forma parte de su razón social, dicha compañía será rebautizada en 1965, como Sociedad Ganadera Tierra del Fuego.²⁷⁴ Esta gran empresa agropecuaria, poseedora, a mediados de la década de 1960, de más de 1.100.000 hectáreas, experimentará un proceso de expropiación que conducirá en 1973 al cierre de la sociedad. Este acontecimiento supondrá la disolución del grupo.

²⁷⁴ Véase Cámara de Diputados (1969).

Gráfico 3.6 *Evolución del Impuesto a la renta empresarial de las sociedades anónimas, entre la ISI y el neoliberalismo (1946-1988). Porcentajes del gravamen*



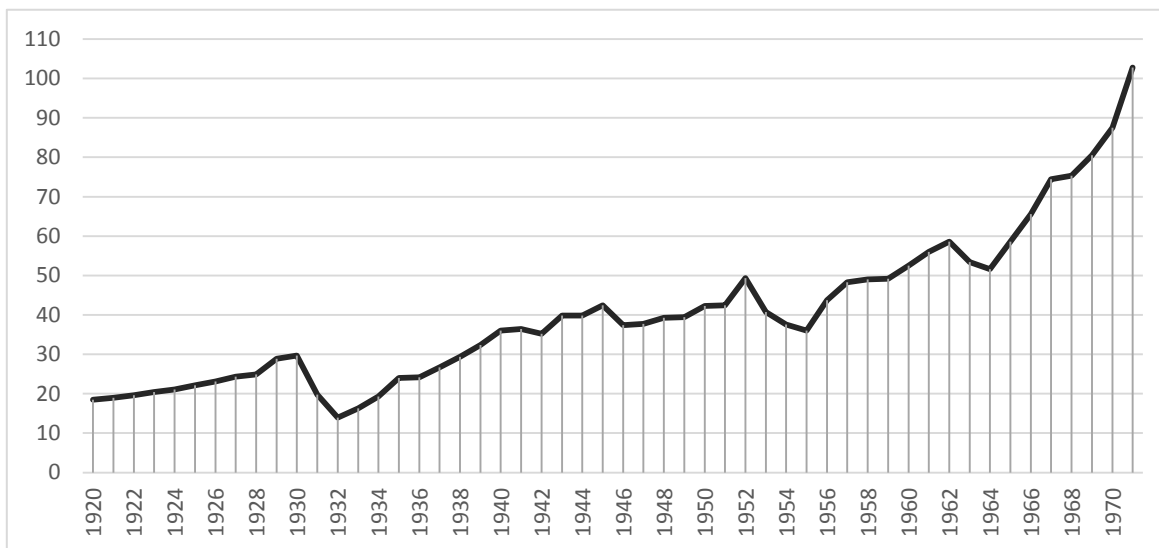
Fuente: Elaboración propia a partir de información tributaria y legislación. Servicio de Impuestos Internos de Chile. Dirección General de Impuestos Internos (1960); Jeftanovic (1979) y Gobierno de Chile (1974).

Como se observa en el gráfico 3.6, en el transcurso de la industrialización sustitutiva de importaciones, el impuesto de primera categoría a las utilidades de las sociedades anónimas dibuja una trayectoria ascendente. Entre 1946 y 1953, el porcentaje a gravar de las utilidades es de un 11,2%. En el periodo 1954-1959, éste alcanza un 13,2% para situarse posteriormente en un 17%. Será en el contexto de la fase “difícil” de la ISI, enmarcada por la saturación de la sustitución en los mercados de bienes de consumo corriente e intermedios, cuando se verifique el mayor aumento del impuesto a la renta empresarial. Desde 1964, en el gobierno democristiano de Frei Montalva (1964-1970), este valor asciende a 30%. En el gobierno socialista de Allende Gossens (1970-1973), se posiciona en un 35%.²⁷⁵ A partir de 1974, el régimen militar llevará a cabo una aguda una reducción de este impuesto, situándolo desde 1976 como uno de los gravámenes más bajos del

²⁷⁵ A lo largo de la ISI, se verificaron impuestos a las utilidades excesivas derogados en 1955 que operaban en diversos tramos por encima de un 20% de rentabilidad. Además, se gravaron los dividendos repartidos por las sociedades con una tasa que fluctúa desde un 13% en 1946; 15,6% (1954); 18% (1959). Desde 1965, en el gobierno de Frei Montalva, se establece un impuesto a la enajenación de ganancias en títulos mobiliarios de un 20%, afectando la compra/venta de acciones como fuente de beneficio.

mundo en esta categoría, fijando un impuesto de 10%.²⁷⁶

Gráfico 3.7 Remuneraciones durante la ISI. Salarios reales chilenos en el largo plazo, (1920-1971). 1995=100



Fuente: Elaboración propia a partir de Díaz et al. (1995).

Esta medición de los salarios reales, considera la evolución agregada de los ingresos del trabajo asalariado o no propietario, integrando los salarios de obreros y sueldos de empleados. Como se observa en el gráfico 3.7, la tendencia ascendente de los ingresos del trabajo es uno de los rasgos de la ISI en relación con la mejora del nivel de vida de la población. Es sabido, que en el periodo primario-exportador, a lo largo de la segunda mitad del siglo XIX y las tres primeras décadas del siglo XX, los salarios reales medios experimentan una tendencia al estancamiento.²⁷⁷ Se observa que entre la crisis de 1929 y el inicio de la ISI en 1939 se genera un ascenso en el salario real el cual tiende a moderarse entre 1940 y 1956, contemplando la etapa de sustitución “fácil” de importaciones. Desde mediados de la década de 1950, los salarios reales, pese a manifestar evidentes fluctuaciones, muestran una elevación sustancial.²⁷⁸ En el marco keynesiano de desarrollo económico que subyace a la ISI,

²⁷⁶ Desde la reforma de 1975 el impuesto del 10% a las sociedades anónimas se aplica a las utilidades imponibles. En caso de retención de utilidades se aplica un 40% adicional. Si las utilidades se redistribuyen, el accionista únicamente debe declararlas por el pago del global complementario y recibe un crédito tributario del 40% de los dividendos percibidos. En la reforma tributaria de 1984, se eliminará la tributación por utilidades retenidas. Marfán (1984).

²⁷⁷ A este respecto, véase Matus (2009:217).

²⁷⁸ Como se ha examinado en el capítulo segundo, una contribución reciente que examina la evolución del salario obrero y agrícola se halla en Reyes (2015). Por otro lado, es en las postrimerías de los gobiernos ubicados en el arco de centro-derecha del espectro político, Ibáñez (1952-1958) y

la mejora de los salarios reales se ejecutará a partir de los reajustes del salario nominal por encima del nivel de precios.²⁷⁹ El alza de los salarios desde la década de 1950 coincide con la etapa de sustitución “difícil” de importaciones.²⁸⁰ Este avance en los salarios converge con la reunificación del movimiento obrero hasta entonces, disperso en diversas organizaciones. La Central Única de Trabajadores (CUT) se funda en 1953, siendo su primer presidente Clotario Blest Riffo. La CUT es liderada por los sindicatos vinculados al Partido Socialista y el Partido Comunista. En el transcurso de la segunda etapa de la ISI, se registra una sucesión de huelgas generales en defensa de los derechos y reivindicaciones laborales de la clase trabajadora, amenazados a raíz de la espiral inflacionaria. Así, acontecerán tres huelgas generales en 1954, 1955, 1956 durante el Gobierno de Ibáñez del Campo (1952-1958); la misma cantidad de huelgas generales 1960, 1962, 1964 en el Gobierno de Alessandri Rodríguez (1958-1964); y cuatro huelgas generales 1966, 1967, 1969, 1970 en el Gobierno de Frei Montalva, (1964-1970). La CUT, será disuelta el 24 de septiembre de 1973 a raíz de las medidas de represión de las organizaciones políticas y el movimiento sindical ejercidas por el gobierno militar. Como una muestra de la supresión del movimiento sindical en el régimen militar, en 1970 acontecen un total de 1853 huelgas a nivel de empresa; las cuales, en 1973, se incrementa hasta las 2230. En el gobierno autoritario, entre 1974 y 1978 no se registran huelgas en el país. En 1983, apenas se observan 40 huelgas; en 1988, se realizan 113 huelgas.²⁸¹ Por otro lado, con respecto a los sueldos de empleados, en 1943, se funda la Asociación Nacional de Empleados Fiscales, ANEF, organismo encargado de representar los intereses de los funcionarios estatales, instancia de referencia para el conjunto de empleados del país.

Como se ha señalado, el alza del costo de la vida será enfrentada por las autoridades gubernamentales y sus respectivos equipos económicos mediante diversas estrategias, las cuales dan cuenta de las distintas visiones en torno al problema. A través de medidas revitalizadoras del mercado (Alessandri Rodríguez 1958-1964); por intermedio del aumento de la productividad y la inversión público-privada (Frei Montalva, 1964-1970); y en un escenario de transición desde el capitalismo de Estado

Alessandri Rodríguez (1958-1964), en donde acontecen fases de disminución del salario real prontamente superadas. Las interrelaciones entre el ciclo presidencial y la evolución inflacionaria es analizada por Landerretche (1983).

²⁷⁹ Véase Ffrench-Davis (2008) y Mamalakis (1976).

²⁸⁰ Véase Ffrench-Davis y Muñoz (1990).

²⁸¹ Datos recabados de Díaz et al. (2010). Las implicancias de esta dinámica en términos redistributivos es analizada por Rodríguez Weber (2014).

al socialismo entre 1970-1973, en donde, el propósito de afectar la formación de precios monopólicos es uno de los argumentos para llevar a cabo el control estatal del sistema productivo. En suma, a lo largo de la segunda fase de la ISI, caracterizada por el agotamiento de la sustitución “fácil” de importaciones la estabilización de los precios al consumidor será un objetivo permanente. En una economía con una escasa presencia exportadora, la cobertura del mercado interno en la etapa “difícil” de la ISI se relaciona con un descenso de la rentabilidad de los grupos empresariales. En un contexto de democracia política y competencia entre proyectos ideológicos antagónicos, el reajuste de sueldos y salarios y el consiguiente movimiento en el nivel de precios, describe la pugna distributiva al interior de una economía que, desde mediados de la década de 1950, comenzará a padecer los rezagos y desequilibrios que afectan su industrialización.

3.2.2 La ISI y los grupos económicos. Protección comercial y concentración económica

Con la fundación en 1939 de la Corporación de Fomento de la Producción, la protección a la industria doméstica adquiere un carácter sistemático como política de Estado. Como se ha examinado más arriba, la protección a la manufactura comienza a consolidarse desde la década de 1920, contemplando la crisis internacional de 1929, acontecimiento de gran impacto en la economía chilena. En este contexto, y siendo un sector menos expuesto a los vaivenes de la economía mundial, la industria se convertirá en uno de los segmentos productivos que superará con mayor prontitud la etapa crítica de la Gran Depresión. En 1934, la industria recuperará los niveles de producción de 1929.²⁸² En la industrialización sustitutiva de importaciones se consolidan las barreras de entrada a la competencia externa. Según datos que cubren gran parte del periodo, los aranceles aduaneros de insumos al sector manufacturero y agrícola fluctuarán entre un 3% para los bienes de primera necesidad y algunas materias primas; 30% para materias primas y bienes de capital; y un 62% para los bienes suntuarios (CORFO 1966).²⁸³ No obstante la extensión de la tipología de bienes gravados por medidas arancelarias, la mayor intensidad del aparato proteccionista en el transcurso de la ISI se relaciona con el establecimiento de instrumentos para-arancelarios, constituidos por depósitos previos y una amplia batería de prohibiciones dependientes del Ministerio de Economía.²⁸⁴ Así, se

²⁸² Véase Meller (2007); Muñoz (1968).

²⁸³ En el periodo, la recaudación promedio por derechos de importación, asciende a un 21,4%.

²⁸⁴ Mediante la ejecución de un acto administrativo, la autoridad económica puede interponer o levantar la prohibición a la importación un determinado bien. (CORFO, 1966). Como un ejemplo de

erigirán depósitos previos a la importación en moneda corriente de hasta 10.000% e impuestos adicionales que alcanzan a un 400%, además de diversas prohibiciones a la importación de ciertas tipologías de bienes.²⁸⁵ Con tal de conocer la envergadura de la protección para-arancelaria a lo largo de la ISI se muestra el conjunto de importaciones permitidas y prohibidas.

Cuadro 3.8 *Importaciones permitidas y prohibidas durante la ISI (1943 1966)*

Importaciones permitidas	Importaciones prohibidas	Exenciones internación Maquinaria y
<i>Materias primas para:</i>	<i>Industrias:</i>	<i>Industrias:</i>
-caucho	-extractiva minerales met.	-industrias nuevas
-tabaco	-maderera	-industrias de exportación
-textil	-alimenticia	-hierro y lingotes
-químico	-conservera	-agropecuaria
-farmacéutico	-azúcar	-pesquera
-metalúrgico	-licores, vitivinícola	-salitrera
-eléctrico	-cervecera	-gran minería del cobre
<i>Bienes de capital para:</i>	-tabacalera	-defensa nacional
-minería	-textil, hilados	-periodísticas
-agricultura	-vestuario	-universidades estatales
-construcción	-explosivos	-universidades particulares
-madera	-siderúrgica	
-conservas	-manufactura cobre	
-carrocerías	-cerámica, vidrio	
-piezas y partes automóvil	-calzado	
-leche y derivados	-cuero	
-laminado metal	-papel	
-perfiles y cañerías	-electrónica	
-trefilar	-bicicletas	
-pernos, tornillos, tuercas	-uso domestico	
-loza y sanitarios	-muebles	

Fuente: Elaboración propia a partir de CORFO (1966).

la distribución de los depósitos previos, hacia 1958, éstos en las siguientes categorías: A) celulosa, caucho, petróleo, gasolina, kerosene, trigo, azúcar, té paraguay, 5%; B) buses, chasis para camiones, repuestos para vehículos, máquinas de coser, algodón, café, 50%; C) máquinas de oficina, cera, productos químicos, plásticos antibióticos, diarios, 100%; D) estaño, películas, 150%; E) camionetas, 200%; F) *station wagons*, 400%; G) equipo fotográfico, balanzas, 600%; H) buses, aviones, 1000%; I) automóviles, camiones, especias, 1500%. (Behrman 1976).

²⁸⁵ Si bien, entre 1959 y 1962 en el gobierno de Alessandri Rodríguez, se ejecuta un plan de liberalización del comercio exterior que reduce notablemente las exigencias de depósitos previos, y elimina los permisos para importaciones; debido al empeoramiento de la balanza de pagos, estas medidas fueron descartadas por la autoridad económica en 1961. En ese año, se establece un requerimiento como depósito previo, de 10.000%.

Respecto a las importaciones prohibidas a lo largo de la ISI, se muestra en el cuadro 3.8, que en la práctica se suprimen la importación de bienes finales en el sector de consumo no duraderos lugar de actividad de importantes grupos económicos como Edwards. Asimismo, se prohíben las importaciones en importantes ramas de producción intermedia realizadas en el país, segmento en donde se posicionan los grupos carboníferos Cousiño y Claude; el grupo Matte (elaboración de celulosa y papel); y los grupos textiles Yarur y Said. Con esta medida se preserva a las grandes empresas del país de la competencia externa, consolidando el mercado interno para la industria. Por otra parte, en un país en vías de desarrollado, con un evidente rezago en la producción tecnológica, persistirán las importaciones de bienes de capital.

Cuadro 3.9 Perfil de la protección nominal y efectiva según rama, (1961)²⁸⁶

Segmentos productivos	Protección nominal	Protección efectiva
<i>Industrias de exportación</i>		
Cobre	2	-5
Salitre	0	-14
<i>Industrias que compiten importaciones</i>		
Maq. Eléctrica	105	111
Químicos	94	89
Vehículos motorizados	84	101
Maq. no eléctrica	84	85
Impresos	72	82
Metales básicos	66	198
Metálicos	59	43
Derivados Petróleo y carbón	50	45
Agricultura	43	50
<i>Industrias que no compiten con Importaciones</i>		
Calzado y Vestuario	255	386
Textiles	182	672
Cuero	161	714
Bebidas	122	609
Tabaco	106	141
Alimentos	82	2884
Piedra, arenas, arcilla	66	64
Papel	55	41
Minería del carbón	37	31
Maderas y Corcho	35	21
Pesca	21	25

Fuente: Elaboración propia a partir de Muñoz (1972)

Se describe en el cuadro 3.9, la protección nominal y efectiva para el año 1961. Las mayores magnitudes se incluyen en el sector de bienes de consumo. Cabe reiterar, que la estructura de la protección en el periodo de la ISI discrimina a favor de los bienes de consumo no durables, en donde se desenvuelven importantes grupos económicos como Edwards, e intermedios estrechamente vinculados al consumo corriente, como los grupos textiles Yarur y Said. Además, se protegen bienes intermedios como el carbón y la producción de papel, ramas en las que sobresalen grupos como Matte, con la Compañía Manufacturera de Papeles y Cartones. En la producción de carbón destacan los grupos Claude y Cousiño, con las empresas

²⁸⁶ Protección efectiva calculada según el método Corden que relaciona valor agregado con el valor de los insumos no transables a consecuencia de la política arancelaria. La protección efectiva, considera el proceso productivo considerando la protección a los insumos requeridos para la elaboración de los bienes finales.

carboníferas Schwager y Lota, respectivamente. El mayor alcance de la protección se ejecute sobre los rubros más establecidos o con un mayor mercado interno por encima de las industrias emergentes como la química, metalurgia, o bienes durables.²⁸⁷ En relación a lo anterior existen dos aspectos a subrayar: es probable que la protección brindada por el Estado discrimina en favor de las industrias tradicionales por encima de las emergentes. En este marco, las primeras se hallan en condiciones de ejecutar un proceso de sustitución de importaciones que supla a la demanda de bienes importados, cubriendo la demanda interna. Asimismo, cabe considerar que los segmentos tradicionales de la manufactura, en los bienes de consumo no durable e intermedios, son sectores en donde se desenvuelven los principales grupos económicos del país, los cuales disponen de capacidad de negociación e influencia. En el sector moderno (bienes durables, electrodomésticos, electrónica) se desempeñan de manera preponderante, empresas individuales, hasta la aparición recién en 1954 del grupo Briones, primer controlador de Fensa, y en 1966, del grupo BHC controlador de esta empresa y entidades como Mademsa.²⁸⁸

En este contexto, otro ejemplo de la protección a los grupos económicos en el mercado interno, es el caso de Industrias Forestales, INFORSA. Esta entidad es creada en 1956 por empresarios chilenos liderados por F. Valenzuela e I. Junge. En 1963, al comienzo de las actividades de su planta de papel y celulosa, la compañía es conminada por la autoridad a dirigir la totalidad de su producción al mercado externo, sin competir por tanto con la CMPC. En 1964, debido a las deudas contraídas y a la imposibilidad de colocar el conjunto de su producción en el exterior, INFORSA pasará a control del estado chileno por intermedio de CORFO su principal acreedor. La Corporación de Fomento mantendrá la política de orientación hacia el exterior de INFORSA, llegando a producir el 29,4% del papel elaborado en el país.²⁸⁹ El control de cambios es otro de los mecanismos de

²⁸⁷ Este rasgo es destacado por Muñoz (1968).

²⁸⁸ Una reseña histórica del grupo BHC y sus empresas controladas a fines de la década de 1960, se desarrolla en el Anexo.

²⁸⁹ INFORSA, Memorias y Balances (1964); CORFO (1964); CEPAL (1960). Como un elemento a examinar en el marco de la relación entre INFORSA y la autoridad económica, cabe señalar que el primer mandatario chileno entre 1958 y 1964, Jorge Alessandri Rodríguez, se desempeñó como presidente de la Compañía Manufacturera de Papeles y Cartones, del grupo Matte, entre 1938 y 1957. Este cargo en el sector privado, dispone de un paréntesis entre 1947-1950, cuando se desempeña como ministro de Hacienda en el gobierno del radical, Gabriel González Videla (1946-1952). Asimismo, entre 1944 y 1955 con la interrupción del cargo ministerial, Alessandri ejerce labores como presidente de la Confederación de la Producción y el Comercio.

restricción a las importaciones implementado a raíz de la escasez de divisas como uno de los resultados de la crisis de 1929, condición que se prolongará en el marco del modelo industrializador con las debilidades del sector exportador en una economía semi-cerrada. Durante la ISI se instaura la fijación de un tipo de cambio múltiple que privilegia al sector secundario para la importación de la maquinaria y equipo no producida en el país (CORFO 1961, 1966). Además, el Estado interpone un mecanismo de control en el permiso cambiario para importaciones por parte del Banco Central, dependiente de la disponibilidad de divisas y la evolución del sector externo.

Cuadro 3.10 *Tipo de cambio efectivo según subsector y categorías de comercio exterior. En unidades de escudos de 1965 por unidad de dólar (1946-1970)*

Subsector y comercio exterior	Tipo de cambio promedio en el periodo
Bienes de consumo	10,908
Bienes intermedios	6,593
Bienes de capital	7,014
Importaciones	6,091
Importaciones competitivas	5,597
Importaciones no competitivas	8,428
Exportaciones	3,939

Fuente: Elaboración propia a partir Behrman (1976).

Como se muestra en el cuadro 3.10, en términos relativos, las exportaciones disponen de una paridad cambiaria menos competitiva que el resto de las categorías. Asimismo, se encarecen las importaciones de bienes de consumo. La concentración de la canasta exportadora chilena nos remite a la gran minería del cobre, sector dominante en las exportaciones del país. Como es sabido, hasta mediados de la década de 1960, la producción cuprífera es propiedad de las multinacionales estadounidenses. La fijación del tipo de cambio se orienta a favorecer la internación de bienes de capital.

Cuadro 3.11 Importaciones según categorías e ítems, valores en miles de dólares (1965)

Materias primas	Valores (miles de US\$)	Bienes de consumo y durables	miles de US\$	Bienes de capital	miles de US\$
<i>Materias primas</i>		<i>Bienes de consumo</i>		<i>Maquinaria y herra.</i>	
Estaño	2.156	Vacunos	16.986	Industrial	121.227
Caucho, Goma	6.397	Café en grano	8.492	Eléctrica	44.124
Lana	7.012	Té	6.990	Motriz	26.316
Cueros	5.423	Carne vacuno	6.264	Agrícola	8.782
Lúpulo	428	Trigo blanco	4.445	Minería	7.426
Algodón	18.157	Plátanos	4.435	Tractores	4.899
Fibras	584	Aceite	2.673	<i>Maq. transporte</i>	
Azúcar	9.542	Yerba mate	2.261	Camiones	20.720
Telas algodón	419	Manteca	2.612	Camionetas	8.424
Sacos	5.536	<i>Bienes durables</i>		FF.CC.	7.120
Fosfatados	2.884	Piezas y vehí.	11.548	Buses	402
Aceite	4.777	Autos, station	7.324	(%) del total: 41,22%	
Resina sint.	6.123	Neumáticos	3.755		
Anilinas	4.275	(%) del total	13,97%		
Quebracho	1.473				
Pasta química	-----				
Sebo	2				
Cables	1.596				
Caños	10.031				
Rodamientos	4.210				
Químicos	39.930				
Hierro	18.605				
Papel	1.845				
Carbón	1.377				
Petróleo cru.	30.812				
Diesel	3.148				
Bencina	699				
Parafina	1.434				
Petróleo Alu.	2.497				
(%) del total: 44,81%					

Fuente: Elaboración propia a partir de Banco Central de Chile (1967).

El cuadro 3.11, describe la composición detallada de las importaciones en 1965. Dadas las características de la protección a la manufactura en el periodo, la importación de bienes de consumo manufacturados es prácticamente inexistente. Las importaciones de consumo se circunscriben a alimentos sin elaboración y ganadería. Esto se relaciona con la insuficiente producción agropecuaria chilena, incapaz de abastecer la demanda interna.²⁹⁰ Una gran porción de las importaciones se concentra en la maquinaria y equipo, la cual asciende a un 41,22% de los montos importados. Las importaciones mayoritarias son las comprendidas por las materias primas, las que cubren un 44,81% de las compras del país en el exterior. En ella se consideran bienes intermedios de escasa sustitución, como el petróleo crudo y productos químicos. En base al rezago de la producción agrícola y la necesidad de importar alimentos, el porcentaje restante se compone de bienes en el rubro alimenticio, y por las importaciones vinculadas a un bien de consumo durable como el automóvil.

En lo que sigue, proveemos de información sobre la concentración de la manufactura en el transcurso de la ISI. El fenómeno de la concentración en la economía chilena persistirá durante la industrialización sustitutiva de importaciones. En referencia al discurso público en torno a este rasgo de la estructura económica, la figura clave en la redacción del programa económico del gobierno demócrata-cristiano (1964-1970), señalaba en 1958: “Hemos hecho referencia en numerosas oportunidades a la naturaleza monopolística de la economía chilena. Quien no quiera convencerse de nuestra afirmación no tiene más que mirar a su alrededor: hay monopolio u oligopolio en las siguientes actividades: papeles y cartones, vidrios planos, envases de vidrio, cemento, hierro, maderas, gas, molinos de trigo, hilados de algodón y de rayón, cigarrillos, fósforos, calzado y cerveza [...] la explotación que sufre el consumidor chileno en las manos de los monopolios industriales, alcanza niveles que son, en algunos casos, francamente inconcebibles”.²⁹¹ O como argumenta el ministro de Economía del gobierno de la Unidad Popular (1970-1973): “En cuanto a las ramas extractivas, si bien no hay estudios especiales, es fácil comprobar que la concentración es mayor. En el cobre, el 80% lo producen las subsidiarias de Anaconda y Kennecott; en el salitre, Anglo-Lautaro controla el 80%; en el carbón, ocurre lo mismo con la fusionada Lota-Schwager, en el hierro, cuatro firmas controlan más del 50%”.²⁹² Con respecto al marco regulatorio de la gran propiedad

²⁹⁰ Véase Haindl (2008) y Meller (2007).

²⁹¹ Ahumada (1958: 173-177).

²⁹² Cademártori (1971:137). En este contexto, se alude a que las empresas con un evidente poder de mercado como las generadoras de distorsiones en los niveles de producción e inversión agregada

empresarial chilena, recién en 1959, como una de las medidas suscitadas a partir de las conclusiones de la comisión Klein-Saks se promulgará la primera norma antimonopolios del país, Ley N° 13.305. Además, se constituirá el ente público encargado de la supervisión de dicho cuerpo legal, la Comisión Antimonopolios. Esta legislación no dispone de efectos retroactivos. Su objetivo se abocará a la persecución de prácticas monopólicas como la colusión o la fijación concertada de precios sin adentrarse en la estructuración de la propiedad o el control de empresas.²⁹³

vinculados con la subutilización de la capacidad instalada u ociosa. Se plantea que la gran empresa monopólica contribuye a un elevado nivel de precios, dificultando la estabilización de un mayor crecimiento económico dada su tendencia a controlar la producción y operar por debajo de su real capacidad.

²⁹³ A diferencia de la legislación antimonopolio estadounidense, Sherman Act, (1890); Clayton Act, (1914); Celler-Kefauver Act (1950) en donde se aplica el imperio de la ley, obligando a la desinversión de ser así determinado. Chandler (1987) y Davis et al. (1994).

Cuadro 3.12 *Concentración económica en 1968. Grupos económicos, y grandes empresas del país según porcentaje del capital y reservas, considerando el total de empresas de cada rama (rubro) y tipo de controlador. Ordenada según % en rama de las dos mayores empresas según sector*

Rama (rubro)	1ª empresa (%)	Controlador	2ª empresa (%)	Controlador	(%) dos primeras empresas
Carbón	Lota-Schwager (100)	Grupo Luksic	No aplica	No aplica	100
Tabaco	Chiletabacos (100)	Extranjero	No aplica	No aplica	100
Cemento	Ind. Melón (63,2)	Grupo Matte	Polpaico (30,8)	Grupo Gildemeister	94,0
Papel	CMPC (64,7)	Grupo Matte	INFORSA (24,5)	Estatal	89,2
Azúcar	IANSA (66,1)	Estatal	CRAV (22,2)	Grupo Edwards	88,3
Meta. básicos	CAP (76,1)	Estatal	Andes (4,7)	Grupo Matte	80,8
Bebidas	CCU (64,4)	Grupo Edwards	Andina (13,4)	Extranjero	77,8
Cerámica	Refractarios (53,7)	Grupo Luksic	Princesa (23,3)	Individual	77,0
Mat. Constr.	Pizarreño (64,7)	Grupo Matte	Volcán (11,2)	Grupo Matte	75,9
Lacteos	Chiprodal (63,7)	Extranjero	Lechera Sur (9,2)	Individual	72,9
Imprenta, edit.	El Mercurio (35,5)	Grupo Edwards	Zig-Zag (18,4)	Individual	53,9
Pesca	Tarapacá (35,7)	Estatal	Eperva (13,6)	Grupo Angelini	49,3
Aceites, pastas	Cía. Industrial	Grupo Edwards	Carozzi (14,1)	Individual	47,5
Química	Indus-Lever (27,8%)	Grupo Edwards	Pfizer (11,9)	Extranjero	39,7
Madera	Cholguán (19,9)	Grupo Angelini	Ralco (19,7)	Individual	39,6
Textil	Sumar (21,6)	Individual	Hirmas (9,8)	Grupo Hirmas	31,4
Metalurgia	CIC (13,9)	Individual	FENSA (13,3)	Grupo BHC	27,2
Meta. elabora	MADECO (90,8)	Individual	s/d	s/d	s/d

Fuente: Elaboración propia a partir Gasic (1971); Reseña de Valores Bursátiles (1968).

Según se aprecia en el cuadro 3.12, ramas con un alto nivel de concentración son las representadas por los segmentos de aceites y pastas, azúcar, tabaco, bebidas, pesca, papel, imprenta, cerámica, cemento, carbón, materiales de construcción, metales básicos. En estas ramas, prácticamente asistimos a mercados monopólicos. La persistencia de la concentración económica durante la ISI es manifiesta. Como se ha examinado más arriba, ésta se origina con anterioridad a la implementación de la ISI. En los principales segmentos de la industria prácticamente dos grandes empresas dominan el sector, considerando en ellas, los monopolios públicos creados por CORFO y las empresas de capital extranjero. En las restantes ramas se aprecia una cierta dispersión que configura mercados de carácter oligopólicos. Por otro lado, si bien los datos sugieren una mayor dispersión en la producción de la rama textil, en la práctica, la concentración con respecto al control de las unidades es mayor, las grandes empresas del sector son controladas por tres grupos económicos de origen árabe: Yarur, Said e Hirmas, y un gran empresario individual, Sumar.

Cuadro 3.13 *Tabla resumen, Tipo de Control de las principales empresas industriales chilenas en 1968*

Controlador		Número de empresas
Grupos económicos	Grupo Edwards	5
	Grupo Matte	5
	Grupo Luksic	2
	Grupo Angelini	2
	Grupo BHC	1
	Grupo Hirmas	1
	Grupo Gildemeister	1
Grupos económicos	Total	17
Individual	Total	8
Estatad	Total	4
Extranjero	Total	4
<i>Total</i>		33

Fuente: Elaboración propia.

Entre las 33 principales empresas manufactureras insertas en el cuadro 3.13, un 51% de ellas pertenecen a grupos económicos. Sobresalen los grupos económicos de mayor tamaño durante la ISI, Edwards y Matte con 5 empresas cada uno. A su vez, 8 son las unidades de control individual, empresas privadas que no pertenecen a grupos económicos, las cuales equivalen a un 24%. Cuatro empresas estatales y cuatro de control extranjero cierran la lista, cada una con un 12,5% del total. De

este modo, podemos concluir que, en una economía concentrada como la chilena, los grupos económicos controlan la mayor parte de los segmentos del sistema productivo industrial durante la ISI.

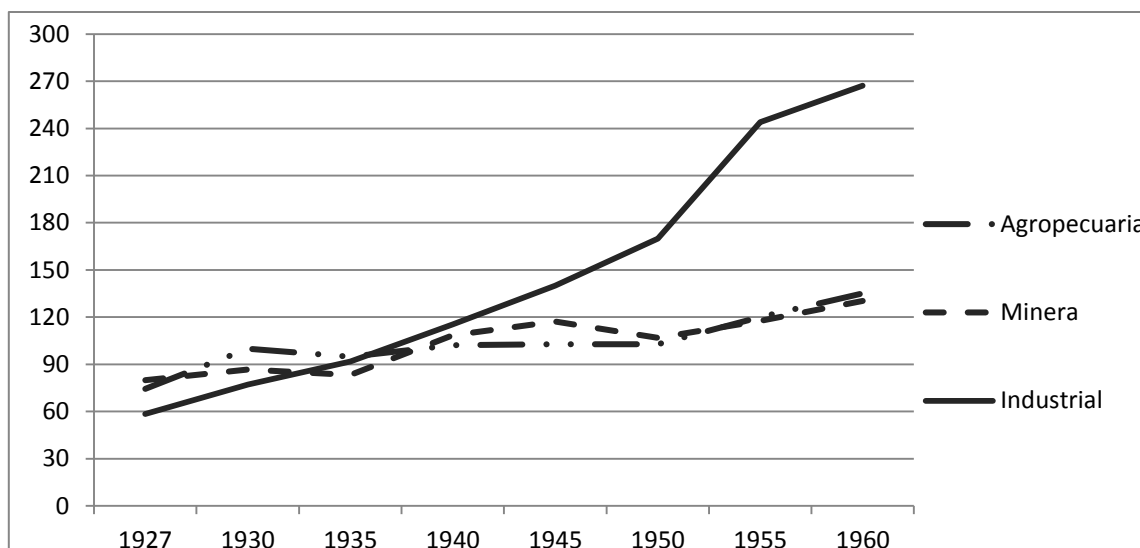
En resumen, si bien los datos que componen la información presentada en el capítulo tercero en relación a 1920 y 1938, y la referida a 1968, no se remiten de manera exacta a una base similar de segmentos de la manufactura, estimamos que la información descrita permite plantear lo siguiente: si contemplamos el cuadro 3.2, obtenemos que en 1920 un 31,5% (6/19) de las empresas ubicadas en sectores concentrados son controladas por grupos empresariales. Como acabamos de conocer en el cuadro 3.13, en 1968, esta cifra asciende a un 51% (17/33). Con la cautela requerida, los datos anteriores permiten afirmar que en el transcurso de la ISI se extiende la posición de privilegio de los grupos económicos en los principales sectores de la industria chilena. Este hecho nos remite a un proceso de expansión y centralización en curso que se inicia desde una fase precedente a la ISI y se incrementa a lo largo de la implementación del modelo industrializador.²⁹⁴

3.2.3 Resultado de la sustitución de importaciones en los mercados nacionales y los grupos económicos

En el marco de la extensa protección otorgada al sector industrial privado abocado a la producción de bienes de consumo e intermedios, y a la capitalización en el sector de industrias básicas por parte de las empresas de CORFO, en lo que sigue, se presenta información sobre los resultados del proceso de sustitución de importaciones y el papel de los grupos económicos en este objetivo central de la política económica durante la industrialización sustitutiva de importaciones. Se muestran los volúmenes agregados de la producción manufacturera en comparación con el crecimiento de la población entre 1927 y 1960. Para ello se recurre a datos proveídos por la SOFOFA, extraídos de la Dirección de Estadísticas y Censos de Chile.

²⁹⁴ Esto coincide con los datos para el control de empresas en el mercado bursátil, en donde se asciende de un 27,6% en 1938, a un 76,1% en 1958, como proporción de las empresas cotizantes en la Bolsa de comercio controladas por los grupos económicos. Véase capítulo segundo, gráfico 2.3.

Gráfico 3.8 *Índices de producción física agropecuaria, minera, industrial, y (1927-1960). Con base en el periodo (1936-1938).*



Fuente: Elaboración propia a partir de SOFOFA (1963), según datos de la Dirección General de Estadísticas y Censos.

Con respecto al periodo base, se aprecia el considerable incremento del volumen físico de la producción industrial durante la ISI asciende a un 271%. En comparación a la industria, debido a su baja productividad, la agricultura y la minería manifiestan un leve crecimiento. Ambos sectores, agricultura y minería, apenas alcanzan un 20% y 52% de expansión en el transcurso de gran parte de la ISI.

Los valores del gráfico 3.8, indican un aumento significativo de los bienes manufacturados desde la aplicación de las políticas ISI. Esta producción no sólo incluye a bienes finales. Así, por ejemplo, según recabamos de un informe de CEPAL, el porcentaje de bienes de capital con respecto al total de la producción doméstica, entre 1940 y 1950, es de 11,30%. El valor más bajo en esta ponderación es de un 8,1% de bienes de inversión en 1943 el porcentaje mayor, en 1947 y 1949 con 13,7%.²⁹⁵ La expansión del sector secundario se realiza en el marco de una

²⁹⁵ Véase CEPAL (1951). Muñoz (1968) sostiene que el proteccionismo es el elemento clave para sentar las bases de la sustitución por parte de la industria doméstica en la primera fase de la ISI. Con respecto al proceso industrializador, este autor concluye que: “Con todo, el desempeño de la industria no es sobresaliente cuando se lo considera, de un lado, en relación con la expansión conjunta del crecimiento industrial de países en desarrollo; o, del otro, con la preferencia de que ha sido objeto este sector por parte de las políticas económicas formuladas durante los últimos decenios. Dado el crecimiento económico general del país, la experiencia internacional sugiere que el sector industrial

estructura económica fuertemente concentrada y con plena protección a la industria nacional. Lo que se aprecia a nivel sectorial en la ISI chilena, consiste en una manufactura que incrementa su producción de manera sostenida por encima de otros sectores productivos.²⁹⁶

Cuadro 3.14 *Producción nacional de determinados bienes que sustituyen importaciones y grupos empresariales (1925-1960). Promedios anuales.*

Bienes (rubro)	1925-1929	1951-1955	1956-1960
<i>Tejidos de algodón</i>			
Importaciones	93,46%	1,52%	1,22%
Producción país	6,54%	98,48%	98,88%
<i>Paños de lana</i>			
Importaciones	67,71%	5,08%	2,54%
Producción	22,29%	94,92%	97,46%
<i>Hierro y Acero</i>			
Importaciones	84,67%	18,33%	18,86%
Producción	15,33%	81,77%	91,14%
<i>Metalurgia</i>			
Importaciones	76,46%	41,27%	31,45%
Producción	23,54%	59,63%	68,55%

Fuente: Cálculo de porcentajes y elaboración propia a partir de SOFOFA (1963).

En el cuadro 3.14, se observa el alcance del proceso de sustitución en cuatro rubros relevantes. En comparación con el periodo previo a la Gran Depresión, hacia mediados de 1950, en el rubro de géneros de algodón, segmento en el que se desempeña el grupo Yarur, y en paños de lana, se produce casi el 100% de lo consumido en el país. En la producción de hierro y acero, se logra la sustitución de importaciones destacando el papel de la gran acerera estatal, Compañía de Aceros del Pacífico (CAP). Por otro lado, se ha avanzado de manera significativa en la sustitución de los productos metalúrgicos, aunque se mantiene un nivel de importaciones cercano a un tercio del consumo interno.

podría haber crecido a un ritmo más rápido que el que efectivamente tuvo [...] Las evidencias tienden a confirmar que, en la segunda mitad del siglo pasado, hubo un proceso de industrialización de alguna importancia relativa. Muñoz: (1968: 131).

²⁹⁶ Sobre este aspecto, véase French-Davis (2008); Mamalakis (1976); Muñoz (1968) y Mamalakis (1976) plantea la existencia de conflictos o *clashes* sectoriales en la ISI chilena entre el sector industrial fomentado por el Estado y el segmento minero y agrícola.

Cuadro 3.15 *Porcentaje de importaciones industriales a nivel sectorial (1927/1963-1964).²⁹⁷ Y algunas ramas en que se posicionan grupos de económicos*

Ramas industriales	1927	1963-1964
Alimentos, bebidas, tabaco	11,4%	12,2%
Productos de la madera	4,9%	2%
Papel e imprentas	42%	13%
Productos químicos	71,3%	38%
Prod. min. no metálicos	75,5%	11,1%

Fuente: Elaboración propia a partir de Muñoz (1968).

Apreciamos en el cuadro 3.15, que las ramas de bienes de consumo (alimentos y bebidas), en donde se posiciona de manera relevante el grupo Edwards y el segmento maderero, se encuentran sustituidas desde una fecha anterior a la implementación de la ISI.²⁹⁸ El papel, es otro bien que se halla sustituido a mediados de 1960. Esta actividad es liderada por el grupo Matte. Desde 1958, la sustitución del papel se encuentra realizada, a excepción de papeles específicos. Es evidente el esfuerzo de sustitución en el segmento de minerales no metálicos y los productos químicos. Por último, persiste un considerable nivel de importaciones en sectores de intensidad de capital como los productos químicos.

Cuadro 3.16 *Tasa promedio de crecimiento de ramas industriales y grupos económicos en la rama (1960-1967)*

Rama y tasa promedio	Grupo Económico	Rama y tasa promedio	Grupo Económico
Alimentos (7,9)	Edwards	Prod. Químicos (11,0)	No aplica
Bebidas (2,2)	Edwards	Minerales no met. (1,8)	No aplica
Tabaco (3,2)	No aplica	Metálicas básicas (3,6)	BHC, Said
Calzado (1,4)	No aplica	Productos Metálicos (13,2)	BHC
Textiles (7,6)	Yarur, Said	Maq. no eléctrica (11,4)	No aplica
Madera y caucho (7,6)	Angelini	Maq. y art. Eléctricos (9,3)	BHC
Papel y celulosa (25,5)	Matte	Mat. de Transporte (16,7)	No aplica

Fuente: Elaboración propia a partir de Pinto et al. (1970).

Podemos apreciar en el cuadro 3.16, que la tendencia a la saturación de los mercados de consumo e intermedios vinculados directamente a la elaboración de bienes finales

²⁹⁷ Porcentaje del valor de las importaciones con respecto a la suma de los valores de la producción nacional y las importaciones.

²⁹⁸ El portafolio de empresas del grupo Edwards a lo largo de la ISI se presenta en el Anexo.

es una realidad en la fase de la sustitución “difícil” de importaciones. Se observa el detalle de las principales ramas industriales. En el segmento de bienes de consumo, los alimentos crecen un 7,9%, seguido por los bienes intermedios vinculados al sector consumo como el textil (7,6%). En estos segmentos junto al de bebidas (2,2%) se posicionan los grupos Edwards (alimentos y bebidas); Yarur y Said (textil). Los sectores más dinámicos de la manufactura radican en la metalurgia y afines. En esta área, únicamente disponen de presencia el grupo surgido en las postrimerías de la ISI en 1966, BHC, y Said con el control de la empresa Cobre-Cerrillos. Destaca el caso del papel, en donde desde 1958 se ha cubierto la demanda interna, en gran medida a raíz de la expansión de la gran empresa monopólica del rubro, la Compañía Manufacturera de Papeles y Cartones propiedad del grupo Matte. El alto valor que adquiere su tasa de crecimiento se relaciona con su expansión hacia el mercado externo. La inversión requerida para este propósito será financiada por créditos internacionales gestionados y avalados por CORFO.²⁹⁹

Como se ha indicado, las industrias dinámicas son las representadas por la metalurgia y los bienes de consumo durables. Entre los años 1960-1967,³⁰⁰ con una tasa de crecimiento promedio anual del sector secundario de 6.8%; el subsector de bienes de consumo (alimentos, bebidas, calzado y vestuario) es el de menor expansión con un 3.3%. Los bienes intermedios (textiles, papel y celulosa, industrias químicas, minerales no metálicos, productos metálicos básicos) se expanden en un 6.6%. Las industrias metalmeccánicas (productos metálicos, maquinarias, material de transporte) crecen en una tasa de 13.4%.

²⁹⁹ El financiamiento de las grandes empresas y grupos económicos se examina en el apartado 3.4.

³⁰⁰ Véase Aranda y Martínez (1970).

Cuadro 3.17 Bienes sustituidos según principales ramas manufactureras y grupos de empresas, resumen. Hacia 1970.

Ramas industriales	Sustituido antes de ISI	Sustituido durante la ISI	En vías de sustitución	Grupos económicos líderes en la rama	Principales Empresas
Alimentos	Sí			Edwards	CRAV; Cía. Industrial
				Luksic	Lucchetti
Bebidas	Sí			Edwards	CCU
	No	Sí		Angelini	Eperva; Indo
Textil	No	Sí		Yarur, Said	Yarur S.A.; Caupolicán; Rayón Said
Tabaco	Sí			No	Chiletabacos
Productos de la madera	Sí			Angelini	Cholguán
Celulosa y Papel	No	Sí		Matte	CMPC
Materiales construcción	No			Matte	El Volcán; Pizarreño
Acero	No	Sí		No	CAP
Hierro	No	Sí		No	CAP
Cemento ³⁰¹	No	Sí		Matte	Cemento Melón
Prod. min. no metálicos (carbón) ³⁰²	Sí			Cousiño Claude Luksic	Carbonífera e Industrial de Lota; Carbonífera y Fundiciones Schwager
Prod. metalúrgicos	No		Sí	BHC	Mademsa, Fensa

Fuente: Elaboración propia.

³⁰¹ Sustituido en la década de 1960. Cemento Melón es hasta 1948, la empresa monopólica en la producción cementera. Desde ese entonces, mantiene su posición de liderazgo, compartiendo el mercado con Cementos Bío-Bío, fundada en 1957; y Cemento Cerro Blanco Polpaico, creada en 1948. Con respecto a los inicios de la industria cementera en América Latina véase Tafunell (2007).

³⁰² Existió una mínima importación de carbón piedra en algunos años durante la ISI. Así, por ejemplo, en 1965 el valor importado es de un 0,002% del total de las importaciones realizadas por el país. Banco Central de Chile (1967).

En el cuadro 3.17, se presenta una tabla resumen de la localización sectorial de los grupos económicos en el transcurso de la ISI, y el estado del proceso de sustitución. Con anterioridad a la ISI, los bienes sustituidos son los de consumo corriente, alimentos, bebida, y tabaco. En las dos primeras ramas mencionadas, se posiciona el grupo Edwards. Los principales grupos de empresas del país se encuentran en el centro del proceso de industrialización sustitutiva de importaciones, en sectores como el textil (Yarur, Said); papel, cemento, materiales de construcción (Matte); cemento (Gildemeister, Briones); pesca (Angelini, Luksic). En estos segmentos, los grupos contribuyen a hacer posible la sustitución y la cobertura de la demanda doméstica. La producción de acero y hierro, es responsabilidad del Estado (CAP). Los grupos empresariales no predominan en el sector la metalurgia. La excepción a este punto, es la representada por Said con la empresa Cobre Cerrillos, y del grupo BHC posicionado desde su fundación en 1966, en bienes durables y metalurgia.³⁰³

³⁰³ El detalle de la composición de los grupos de empresas se encuentra disponible en el Anexo.

Cuadro 3.18 Grupos económicos y tipo de protección, dos principales empresas no financieras de cada grupo según magnitud del capital y reservas (1958-1970)

Grupo económico	Dos principales Empresas	1958 (%) C y R	1970 (%) C Y R	Ramas	Prohibición/ sustituido/protegido
Matte	CMPC	29,4	45,1	Papel, celulosa	prohibición
Matte	Melón	29,1	13,0	Cemento	sustituido
Edwards	CCU	52,1	28,9	Alimentos	prohibición ³⁰⁴
Edwards	CRAV	7,5	No aplica	Alimentos	prohibición
BHC	CSAV	No aplica	38,6	Transporte ³⁰⁵	protegido
BHC	COPEC	No aplica	27,2	Petróleo	No ³⁰⁶
Claude	Schwager	98,4	No aplica	Carbón	sustituido
Cousiño	Lota	51,1	No aplica	Carbón	sustituido
Cousiño	Colcura	36,1	No aplica	Forestal	protegido
Luksic	Lota-Schwager	No aplica	73,2	Carbón	sustituido
Luksic	Colcura	No aplica	6,8	Forestal	protegido
Yarur	Yarur	45,3	37,6	Textil	prohibición
Yarur	Caupolicán	29,8	27,1	Textil	prohibición
Said	Rayón	50,8	32,8	Textil	prohibición
Said	Cobre Cerrillos	15,4	18,7	Metalurgia	protegido
Angelini	Eperva	No aplica	33,6	Pesca	sustituido
Angelini	Indo	No aplica	30,7	Pesca	sustituido
Menéndez	T. del Fuego	49,81	69,0	Agropecuario	No
Menéndez	Interoceánica	17,42	14,8	Naviera	protegido
<i>Promedio</i>		43,46	32,33		

Fuente: Elaboración propia a partir de Bolsa de Comercio (1958, 1970); Mamalakis (1976), CORFO (1970); CORFO (1966).

Se muestra el nivel de protección de las que disfrutaban los grupos económicos del país, por intermedio de sus dos empresas de mayor tamaño durante la segunda etapa final del modelo industrializador. Apreciamos a las unidades que concentran la mayor porción del patrimonio de las empresas controladas por cada grupo. El cuadro 3.18 reitera en detalle, el alto nivel de protección en el que se desenvuelven los grupos económicos chilenos durante la ISI, ya sea, en sectores en que se halla prohibida la importación, o en segmentos en donde se encuentra sustituido el bien en cuestión, o se manifiesta un monopolio sectorial (COPEC). En el marco de la protección

³⁰⁴ La prohibición se focaliza en la producción manufacturera de alimentos. A lo largo de la ISI se importaron alimentos como el trigo blanco, plátanos, café en grano, té, yerba mate y carne de vacuno.

³⁰⁵ Las empresas de transporte marítimo disponen del monopolio del cabotaje nacional desde el 6 de febrero de 1922.

³⁰⁶ Distribución y suministro de petróleo. Monopolio en alianza con las multinacionales Shell y Esso.

brindada por el Estado a la industria, el único sector desprotegido en donde se desenvuelve uno de los principales grupos del país en el periodo, Braun Menéndez, es el agropecuario.

3.2.4 El financiamiento de los grupos. La debilidad del mercado de capitales como forma de financiamiento de largo plazo. El papel de CORFO en el fomento crediticio

En lo que sigue, se procede a examinar los rasgos fundamentales del mercado de capitales durante la ISI, considerando el mercado bursátil y el financiamiento crediticio de largo plazo. Esto nos permite identificar las características que adquiere el financiamiento de las grandes empresas y grupos económicos a lo largo de la industrialización sustitutiva de importaciones. Más adelante, se indaga en el protagonismo de la CORFO en la gestión y provisión de financiamiento de largo plazo.

Con posterioridad a la implementación del acuerdo de Bretton-Woods en 1944,³⁰⁷ y hasta la segunda mitad de la década de 1970, se asiste en el sistema financiero internacional a lo que se ha denominado como un modelo de “represión financiera”.³⁰⁸ En este esquema se registra una activa presencia estatal en el sistema. Los gobiernos regulan de manera efectiva el mercado financiero y de capitales controlando variables claves como la tasa de interés y buena parte de la provisión del crédito destinado a las políticas y planes de desarrollo económico.³⁰⁹ A lo largo del proceso de industrialización sustitutiva, el mercado de capitales chileno operará con una tasa de interés que exhibe un valor inferior a la inflación anual, configurando una tasa de interés real negativa.³¹⁰ Este rasgo conducirá a un paulatino deterioro de

³⁰⁷ Sobre el papel de las instituciones internacionales como el FMI, el Banco Mundial o el Banco Interamericano de Desarrollo, y la extensión del dólar como moneda internacional de reserva, véase Reinhart y Rogoff (2011); Marichal (2010) y Kindleberger (1992).

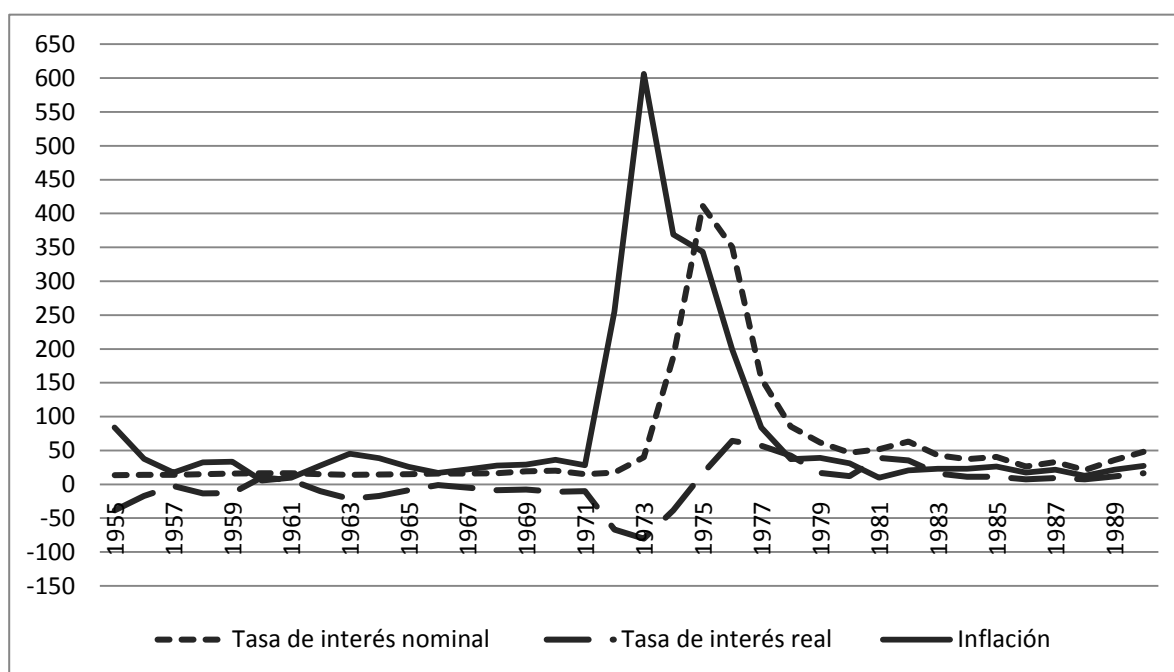
³⁰⁸ Véase Díaz-Alejandro (1985) y McKinnon (1980).

³⁰⁹ En Chile, esta condición se expresa a través de diversos instrumentos: fijación de la tasa de interés máxima convencional; aplicación de altos encajes a la banca comercial reduciendo con ello el margen de intermediación; control de las colocaciones bancarias, a partir del D.F.L. 106 de 1953, en donde el Banco Central añade prestaciones crediticias a sus funciones monetarias. El Estado chileno mantendrá un control de la cuenta de capitales y en un contexto inflacionario, establecerá la exclusión de las entidades financieras privadas de la disponibilidad de instrumentos reajustables.

³¹⁰ A excepción de los años 1960 y 1961, como resultado de la reducción de la inflación a través de un programa de austeridad implementado por el gobierno de Alessandri Rodríguez (1958-1964). Este esfuerzo se mostrará inviable para lograr una estabilización de precios. A partir de 1953, el Estado

las utilidades bancarias.³¹¹ La volatilidad que exhibe la inflación en el país desincentivaré la disponibilidad de mecanismos crediticios de largo plazo. Una de las consecuencias de la inflación en el mercado de capitales chileno durante la ISI será el desplazamiento de buena parte de la inversión financiera en valores bursátiles hacia la de deuda pública (fiscal y municipal) e hipotecaria, instrumentos exentos de tributos y que proveían de rendimientos superiores a los distribuidos por las sociedades anónimas.³¹² De este modo, se asiste a una persistente caída en las transacciones bursátiles y a la desaparición de los bonos de empresas y obligaciones como objeto de inversión.

Gráfico 3.9 Tasa de interés nominal, tasa de interés real e inflación 1955-1990³¹³



Fuente: Elaboración propia a partir de Díaz et al. (2010).

establecerá una tasa de interés máxima convencional de un 20% respecto al semestre anterior. Banco Central de Chile (1968).

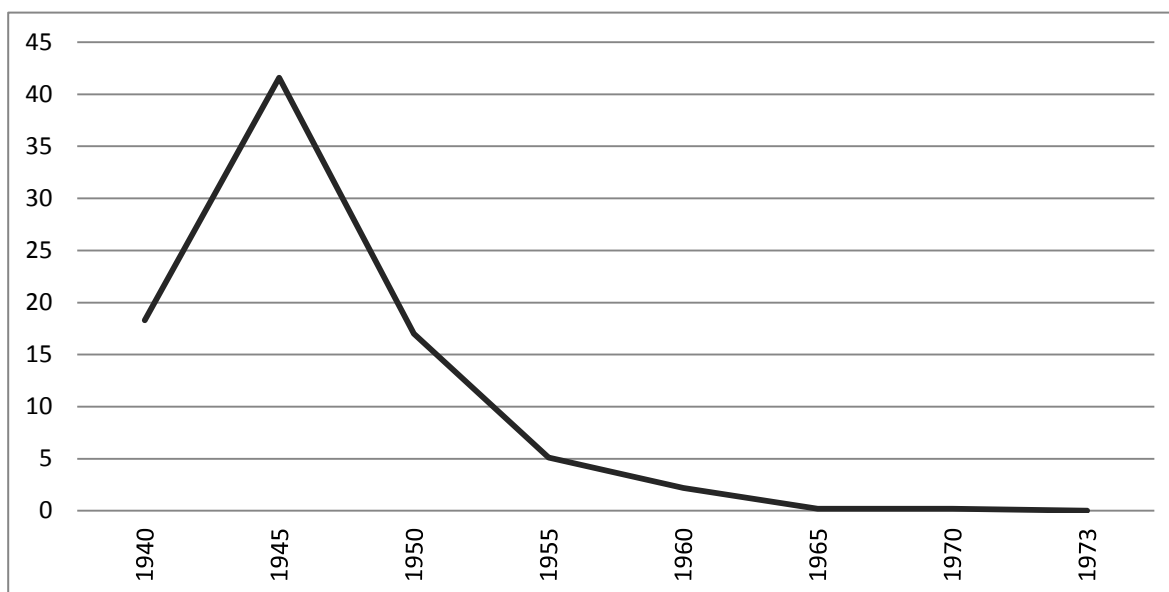
³¹¹ Véase Jektanovic (1961).

³¹² Estos instrumentos se encuentran en mejores condiciones para solventar el problema inflacionario y, por tanto, se hallan en condiciones de ejercer un mayor atractivo sobre los inversores. Los bonos fiscales, municipales e hipotecarios se encuentran exentos de gravamen. Los activos empresariales no disfrutaban de corrección monetaria hasta el año 1965. Los bonos hipotecarios del Banco del Estado, sí disfrutaban de reajustabilidad.

En el gráfico 3.9, observamos que los valores de la tasa de interés nominal superan a la inflación anual sólo a partir de 1975 con la liberalización del mercado financiero llevada a cabo en el modelo neoliberal.

A raíz del deterioro de la Bolsa como fuente de recursos y a las dificultades para captar financiamiento externo en el mercado del bono empresarial, las grandes empresas del país procederán a aminorar la distribución de utilidades en la forma de dividendos, aumentando para fines de inversión y financieros en general, el fondo de reservas. Asimismo, recurrirán a la emisión de acciones liberadas para incrementar el capital a costa de aquel fondo.³¹⁴

Gráfico 3.10 *Evolución de las transacciones de bonos y obligaciones de empresas 1940-1973. (Millones de dólares de cada año)*

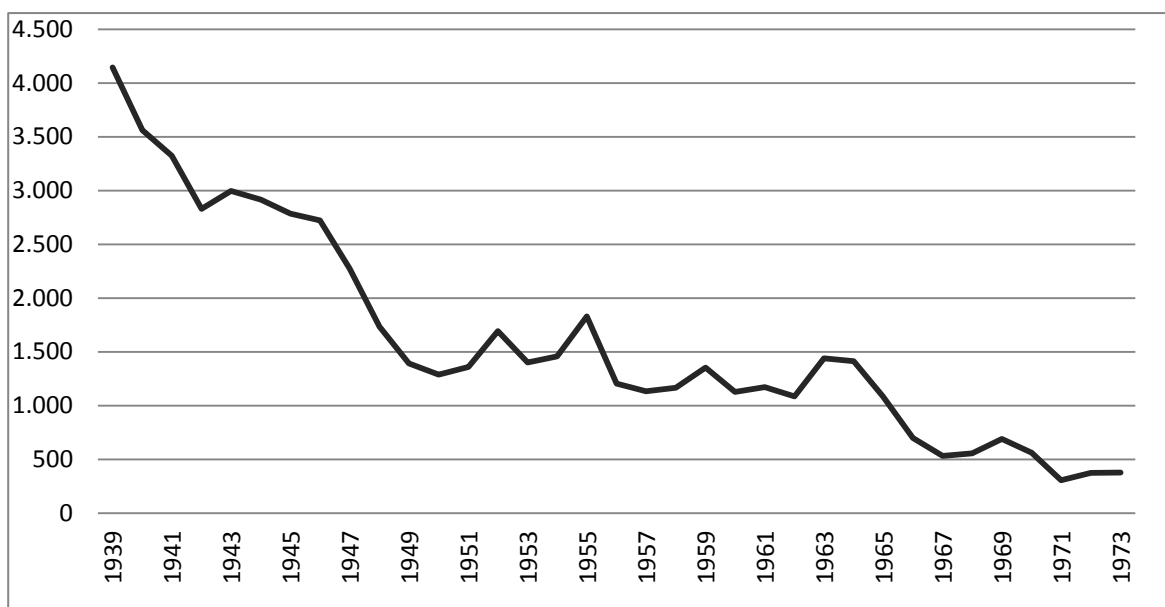


Fuente: Elaboración propia en base a Jeftanovic (1979).

En el marco de la ISI, los bonos y obligaciones de empresas como fuente de financiamiento para las grandes empresas y grupos económicos chilenos, experimentan un pronunciado descenso. Este fenómeno se aprecia en la evolución del monto nominal de las transacciones de bonos y obligaciones en el mercado bursátil descritas en el gráfico 3.10.

³¹⁴ Véase Prados (1956). Sobre los porcentajes de utilidades no distribuidas según los datos disponibles, esta evoluciona del siguiente modo: 29,8% en 1951; 72,1% en 1960 y 65,2% en 1961. Jeftanovic (1961).

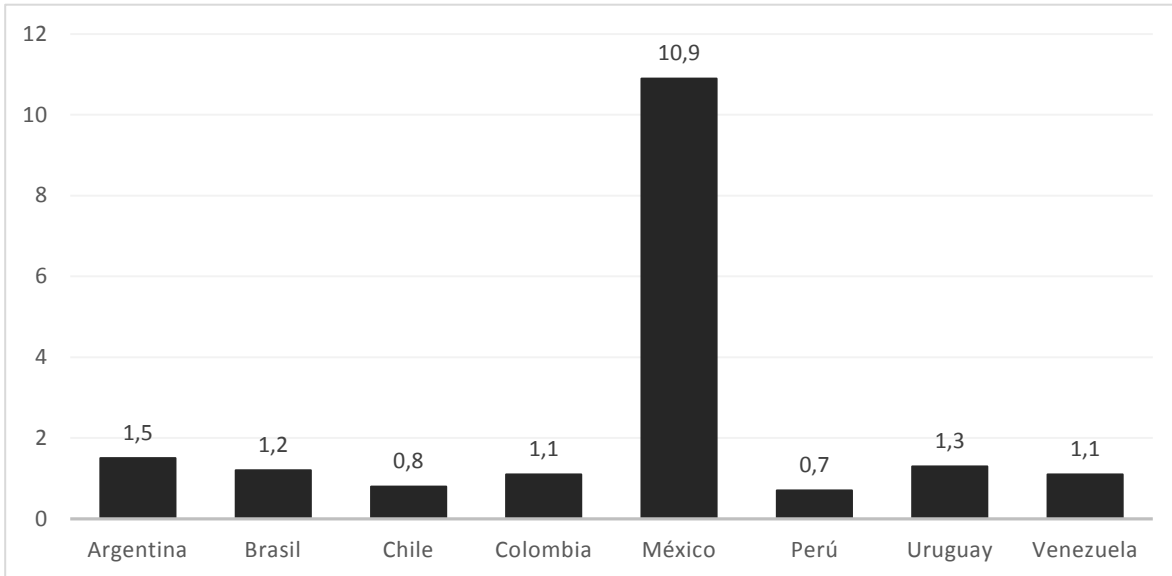
Gráfico 3.11 *Índice de cotizaciones, Bolsa de Comercio de Santiago, 1939-1973*



Fuente: Elaboración propia a partir de Bolsa de Comercio (1989) y Jeftanovic (1979).

En el gráfico 3.11, apreciamos el descenso de los valores del índice de cotizaciones de la Bolsa de Comercio de Santiago a lo largo de la totalidad de la ISI. La inversión en acciones empresariales representa una opción en permanente declive. Durante la ISI, el mercado bursátil como fuente de financiamiento para las grandes empresas y grupos económicos es un ámbito menor con vistas a la captación de recursos monetarios.

Gráfico 3.12 *Ratio entre el total de transacciones realizadas en el mercado bursátil y el monto del PIB. América Latina, países seleccionados (1962).*



Fuente: Elaboración propia a partir de CEPAL (1966).

El gráfico 3.12, informa sobre la escasa actividad del mercado bursátil en los principales países de América Latina en el transcurso de la ISI. Con la excepción de México, el total de países no supero un 1,5% del PIB como parte de la actividad bursátil. En Chile, esta magnitud es de un 0,8% del PIB, siendo después de Perú, la más reducida de la muestra. Cabe mencionar, que hacia 1990, una vez ejecutadas las reformas liberalizadoras del mercado de capitales, la proporción de los montos transados en los instrumentos proveídos por la Bolsa chilena ascenderá a un 123% del producto interior bruto.³¹⁵

³¹⁵ Véase gráfico 4.12.

Cuadro 3.19 Bancos comerciales más grandes del país, según capital y reservas en miles de escudos, y agencia de control 1958 y 1970

Banco comercial 1958	Control	Capital y reservas	Banco comercial 1970	Control	Capital y reservas
Bco. de Chile	dispersa	14887	Bco. de Chile	dispersa	464969
Español-Chile	G. Puig/Picó	2154	Sudamericano	Grupo Matte	113307
Sudamericano	Grupo Matte	1935	Español-Chile	Grupo Puig	111374
Crédito e Inv.	Grupo Yarur	1657	Crédito e Inv.	Grupo Yarur	84557
Panamericano	Grupo Said	880	Edwards	G. Edwards	80803
Israelita	Grupo Litvak	867	del Trabajo	Grupo Said	47816
Edwards	Grupo Edwards	858	Israelita	Grupo Litvak	26727
Italiano	dispersa	758	Continental	Grupo Yarur	26394
Continental	Grupo Yarur	641	Panamericano	Grupo Said	21573
del Trabajo	dispersa	561	O'Higgins	dispersa	12302
Pacífico	dispersa	486	Italiano	dispersa	-----
O'Higgins	dispersa	257	Pacífico	dispersa	----- ³¹⁶

Fuente Elaboración propia a partir de Superintendencia de Bancos (1958) y Bolsa de Comercio (1970).

Como se observa en el cuadro 3.19, los grupos económicos controlan los principales bancos comerciales del país, con la excepción del Banco de Chile. Desde su fundación en 1893, esta entidad se posiciona como el mayor banco privado del país, constituyéndose desde entonces como una empresa financiera con estructura accionarial dispersa o *managerial*. No obstante, el control directivo del banco no impide que éste mantenga estrechas relaciones con los grupos económicos nacionales.³¹⁷ En 1958, el Banco de Chile posee un 57% del total del capital y reservas de los mayores bancos privados del país. Asimismo, capta un 44% de los depósitos del sistema. En 1970, el Banco de Chile se mantiene como la entidad de mayor envergadura con un capital y reservas que asciende a un 46% del capital reunido por

³¹⁶ En liquidación, adquirido por Banco Español-Chile.

³¹⁷ A modo de ejemplo, el Banco de Chile fue uno de los financistas principales de la industria textil, segmento de la manufactura con una fuerte presencia de los grupos Yarur y Said. Arancibia (2011).

los 12 mayores bancos comerciales. Por otra parte, dos de los tres bancos más grandes del país, son de carácter público -Banco Central y Banco del Estado-. De este modo, en Chile, entre las décadas de 1950 y 1970, se observa un sistema bancario de carácter mixto con una tendencia a la concentración en tres grandes bancos (Central, del Estado, de Chile). En cuanto a la provisión de crédito a las grandes empresas, la existencia de un sistema con amplios volúmenes de colocaciones estatales, una regulación abocada a impedir los préstamos relacionados y la inestabilidad del nivel de precios, conducirá a que los bancos comerciales canalicen créditos de corto plazo orientados a cubrir el capital de explotación de las empresas.³¹⁸

En este orden de cosas, según datos de INSORA,³¹⁹ en base al único informe existente acerca de las formas de financiamiento de las grandes compañías chilenas en el periodo de la ISI, se determina que entre 1949-1960 las fuentes de financiamiento fueron las siguientes: un 52% fuentes internas (utilidades no distribuidas), y un 48% a fuentes externas. De estas últimas, un 41% consistió en préstamos bancarios de corto plazo y sólo un 4% a emisión de acciones. El porcentaje restante se compuso de créditos de largo plazo (3%). Lo anterior, reafirma la escasa relevancia del mercado bursátil y el crédito de largo plazo como fuente de financiamiento para la realización de proyectos de inversión. Además, explica la importancia que adquiere para los grupos de empresas tanto el autofinanciamiento como el control de bancos comerciales para el acceso a créditos de corto plazo computables al fondo del capital de trabajo o explotación. Como revisaremos en lo que sigue, en gran medida, la provisión de créditos de largo plazo consistirá en una materia gestionada o efectuada de manera directa por el Estado a través de CORFO.

La conformación de una política de fomento a la industria chilena se iniciará en 1928 con el establecimiento de un sistema de crédito a la pequeña y mediana empresa. En el Gobierno de Ibáñez del Campo (1927-1931) se crean diversos organismos crediticios al sector productivo: Caja de Crédito Agrario (1926); Caja de Crédito Minero (1927), Caja de Crédito Carbonífero (1928); y el Instituto de Crédito Industrial (1928) orientado a la pequeña y mediana empresa. El Instituto de Crédito Industrial se constituye como un organismo semipúblico con un financiamiento mayoritariamente privado, con participación estatal.³²⁰ El apoyo financiero y técnico

³¹⁸ Véase Garretón y Cisternas (1970); Cademártori (1971) y Ley General de Bancos (1925 y 1960).

³¹⁹ Instituto de Organización y Administración de Empresas de la Universidad de Chile.

³²⁰ Véase Kirsch (1977) y Alessandri (1935).

a la actividad productiva continuará con Arturo Alessandri (1932-1938) y se consolidará a partir de 1939 durante los catorce años de gobiernos radicales (1939-1952) con la creación y desarrollo de la CORFO.³²¹

A lo largo de la ISI, el Estado chileno desempeñará una actividad de fomento productivo de carácter multisectorial mediante diversos instrumentos. En la agricultura, se llevará a cabo la inversión en obras de regadío, provisión de subsidios para la internación ganadera, subsidios para la producción lechera, vitivinícola, avícola, porcina, y créditos con vistas a la mecanización de la actividad agrícola. Este último objetivo, vinculado a la gestión del Servicio de Equipos Agrícolas Mecanizados (SEAM).³²² Además, el Estado se abocará a impulsar el desarrollo de la pequeña y mediana minería de forma anexa a la labor de la Empresa Nacional de Minería (ENAMI). El comportamiento promotor del Estado se focalizará en el sector manufacturero a través de la creación de empresas en el sector de bienes intermedios con énfasis en la generación de energía y encadenamientos productivos con el sector de bienes de consumo; la provisión de crédito a diversos proyectos de inversión privados; la asistencia técnica; y la ejecución de obras de infraestructura y vivienda, esta última, desde la fundación de la Corporación de la Vivienda (CORVI) en 1953.

En el contexto de una moderada inversión privada, el Estado chileno utilizará la captación de crédito internacional para financiar los proyectos de grandes empresas manufactureras. Las aportaciones externas son gestionadas con organismos como el Banco Interamericano de Desarrollo, el Banco Mundial y el Eximbank (CORFO 1989; Mamalakis 1976).

³²¹ Con respecto al debate público y parlamentario en torno a la formación de CORFO, la presencia de una élite profesional en la dirección del aparato de fomento y el papel del Estado en la política industrial, CORFO (1989).

³²² Véase CORFO (1954; 1969).

Cuadro 3.20 *Créditos internacionales. Principales créditos avalados por CORFO en el exterior, grupos económicos y empresas estatales (ordenados según monto)*

Empresa	Control	Banco	Año	Monto US\$	Interés	Periodo de pago
ENDESA	Estatal	BIRF ³²³	1966	60.000.000	6%	1974/1997
CAP	Estatal	Eximbank ³²⁴	1945	48.000.000	4%	1951/1973
ENDESA	Estatal	BIRF	1955	32.500.000	6%	1963/1985
CMPC	G. Matte	BIRF	1953	20.000.000	5%	1958/1970
IANSÁ	Estatal	KfW ³²⁵	1969	19.125.683	4,5%	1970/1980
ENDESA	Estatal	BIRF	1956	15.000.000	5%	1960/1976
Schwager	G. Claude	BIRF	1957	12.200.000	5,75%	1963/1975
IANSÁ	Estatal	KfW	1967	10.027.332	4,5%	1974/1982
CAP	Estatal	Eximbank	1951	10.000.000	4%	1951/1973
Lota	G.Cousiño	BIRF	1957	9.600.000	5,75%	1962/1975
Pes. Tarapacá	Estatal	BID	1962	5.000.000	5,75%	1965/1974
Petroquímica	Estatal	KfW	1967	4.535.519	5,5%	1972/1982
ENTEL	Estatal	BID.	1968	4.037.383	3%	1975/1998
Sal. Victoria	Estatal	Eximbank	1965	3.990.000	5,5%	1962/1972
ENTEL	Estatal	BID	1968	3.300.000	6,5%	1972/1983
Total Monto				257.315.917		

Fuente: Elaboración propia a partir de CORFO (1969).

El cuadro 3.10, muestra que, en los créditos superiores a 3 millones de dólares, el Estado recibe un total de 215.515.917 dólares, un 83,75% de los fondos. Ello significa que un 17,25% de los créditos externos contratados por CORFO se dirigieron al sector privado. Como observamos, estos créditos se orientaron a 3 grandes empresas nacionales controladas por grupos económicos: la Compañía Manufacturera de Papeles y Cartones (CMPC) del grupo Matte; la Compañía Carbonífera y de Fundición Schwager del grupo Claude, y la Compañía Carbonífera e Industrial de Lota del grupo Cousiño.

La envergadura de los créditos recibidos por las grandes empresas privadas, es de 41.800.000 dólares. Si comparamos el monto de cada crédito con el tamaño de la empresa expresado en el capital y reservas, obtenemos que el crédito para la CMPC

³²³ Banco Internacional para la Reconstrucción y Fomento, también conocido como Banco Mundial.

³²⁴ Marca del Export-Import Bank of the United States, agencia de créditos para exportación de los EE.UU.

³²⁵ Sigla del Kreditanstalt für Wiederaufbau, también conocido como Banco Alemán para el Desarrollo.

equivale a un 105% de los fondos propios de la empresa. En el caso de la carbonífera Schwager el crédito asciende a un 52,25% del tamaño de la misma. Para Lota el crédito percibido alcanza a un 165% del monto de capital y reservas de la empresa. Por tanto, la relevancia de los créditos externos recibidos por estas empresas es palpable, en especial, esto se acontecerá con la CMPC principal empresa del grupo Matte y con Lota, unidad de mayor envergadura del grupo Cousiño.

Con respecto a la CMPC, el crédito gestionado por CORFO se destinará a dos grandes proyectos: instalación de una planta de celulosa al sulfato de 75.000 toneladas anuales, en Laja, región de Concepción; e instalación de una fábrica de papel de 50.000 toneladas anuales en la comuna de San Pedro, región Metropolitana.³²⁶ Hacia 1953, el proyecto Laja representa la única iniciativa empresarial del rubro de la celulosa en América Latina que ha recibido ayuda extranjera de una institución de préstamos internacionales. Como señala una publicación de CEPAL, además de su factibilidad y calidad técnica, éste proyecto disfruta del papel de CORFO como garante del mismo.³²⁷ El préstamo gestionado por CORFO para la CMPC condujo a que en 1958 Chile se convierta en el primer exportador neto de papeles y cartones del continente, alcanzando la completa sustitución en este bien, (con una escasa importación de papel específico, que asciende a un 4% del consumo total).³²⁸ El respaldo crediticio consolidará la posición monopólica de la CMPC en el sector de la celulosa y papel. En aquel año, la CMPC se consagra como el único productor de papel de diario y pasta de celulosa en Chile, compartiendo la elaboración de otros papeles con las fábricas Pons (3,22% de la producción) y Schorr y Concha (8% de la elaboración). La empresa realiza un 88,7% de la producción.³²⁹

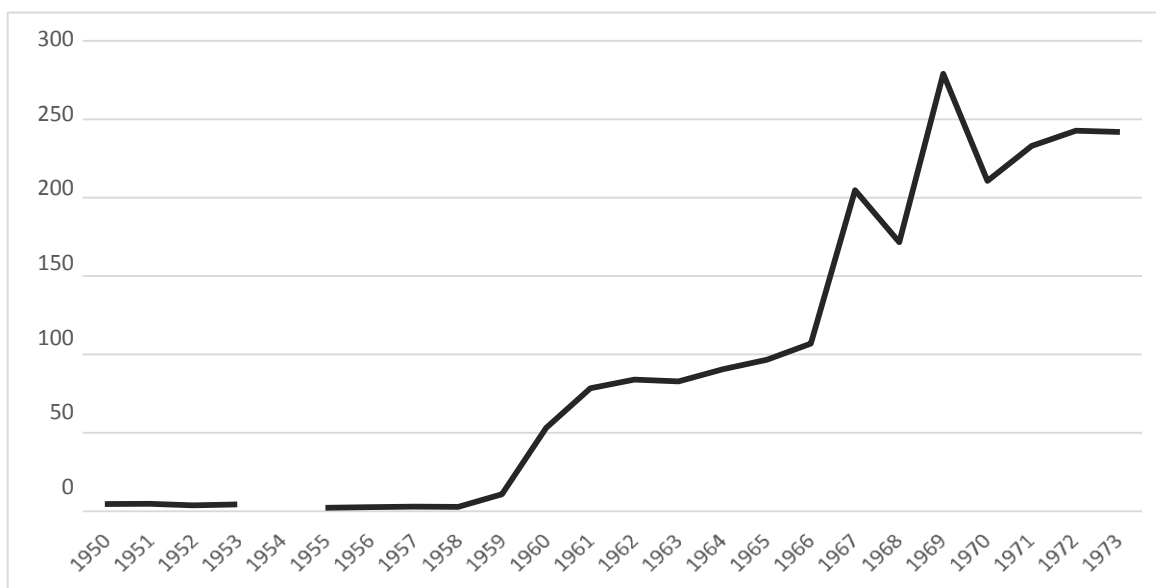
³²⁶ Programa general de desarrollo económico, CORFO (1957).

³²⁷ “En el caso particular de Chile, el Banco Mundial se impresionó favorablemente por el hecho de que la garantía de reembolso ofrecida por la Corporación de Fomento de la Producción no requirió el voto favorable del consejo de administración de la empresa respectiva” CEPAL (1955: 25).

³²⁸ Chile en 1950, produce 45.000 toneladas de papel y cartones e importa 20.000 toneladas para satisfacer el consumo. En 1958 se producirá la totalidad del papel consumido en el país.

³²⁹ CEPAL (1960: 22).

Gráfico 3.13 *Producción de celulosa en Chile, en miles de toneladas (1950-1973)*



Fuente: Elaboración propia a partir de Stumpo (1991), según Instituto Forestal de Chile.

En el gráfico 3.13, en relación con el crecimiento sector dominante grupo Matte, se muestra el incremento sustancial de la producción de celulosa en Chile una vez que en 1958 comienza a operar la planta de Laja financiada por un crédito internacional con el aval y gestión de CORFO. La producción nacional es elaborada en su totalidad por la CMPC.

Con respecto al carbón, los créditos extranjeros al segmento cuprífero destinados a las empresas Compañía Carbonífera y de Fundición Schwager del grupo Claude, y la Compañía Carbonífera e Industrial de Lota del grupo Cousiño, no lograrán los mismos resultados que en el caso del papel y celulosa.³³⁰ El apoyo crediticio, no implicará una superación de las dificultades sectoriales, caracterizadas por la competencia del petróleo, producto importado que recibe un trato preferencial en

³³⁰ Desde mediados del siglo XIX hasta 1930, exceptuando el periodo de inicio de la producción hacia la década de 1840 y entre 1880 y 1906, Chile produce por encima del 50% de su consumo aparente de carbón. La internación de carbón es paulatinamente suplida por importación de petróleo, combustible que desde la primera década del siglo XX comienza un vertiginoso ascenso en el panorama energético del país sustituyendo al carbón como principal fuente de energía. En el transcurso de la ISI, la producción nacional de carbón cubrirá el mercado interno, configurándose además como un sector tendencialmente estancado. Un estudio sobre el consumo de energía en Chile, entre 1844 y la Gran Depresión, se encuentra en Yáñez y Jofré (2011).

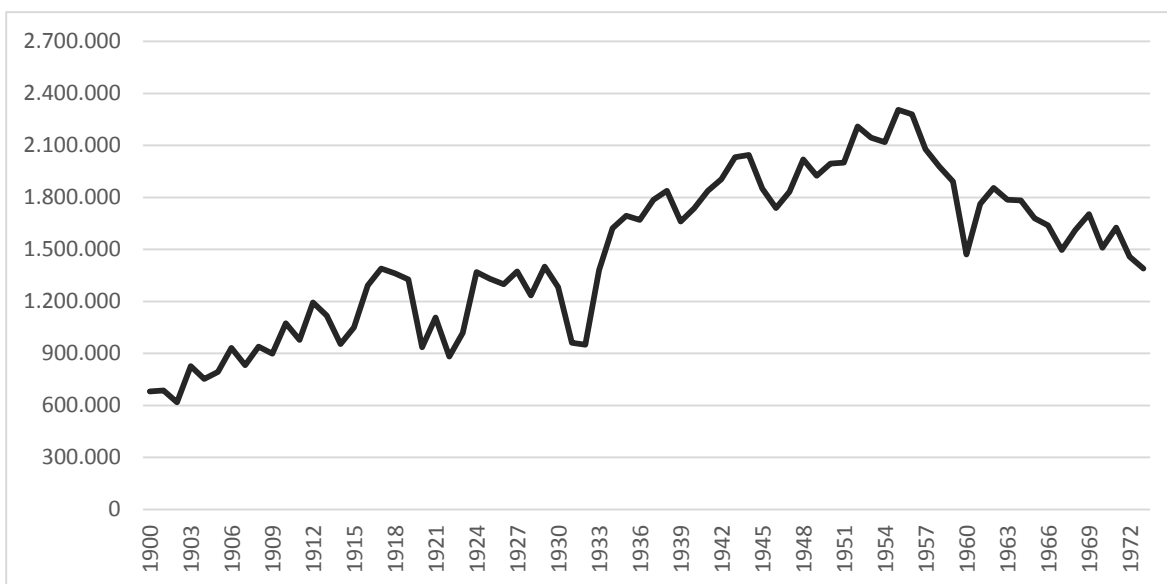
materia cambiaria; los problemas de productividad redundantes en el incremento de costos y la persistencia del conflicto con los sindicatos. En el caso de Lota, la huelga general de 1946 conlleva una paralización de faenas de 20 días hábiles. En 1957, según se indica en la memoria de la empresa Lota, que ante la disminución de ventas en el mercado interno y para no acumular stocks, se decide por parte de los directivos de la compañía una paralización de faenas de 32 días. Las exportaciones efectuadas a Argentina, las cuales, en 1952, para el caso de Lota, alcanzan las 32.000 toneladas, no llegan a representar el 2% de la producción.³³¹

La situación descrita, además de un persistente control de precios acordado con la autoridad, conducirá a que el Gobierno permita la fusión entre los dos grandes productores carboníferos del país. En 1962, esta fusión integra un 65% del capital perteneciente a Lota y un 35% a Schwager. La integración contable se lleva a cabo desde el cierre de ejercicio con fecha 31 de diciembre de 1962. Una vez establecida la fusión en 1964, la nueva empresa será controlada por el emergente grupo económico liderado por Andrónico Luksic. Una de las consecuencias de este proceso consistirá en la desaparición de los grupos Cousiño y Claude. El siguiente gráfico, presenta los valores de la producción agregada del sector en donde Lota y Schwager son responsables de un promedio que oscila entre un 85% y 90% de la misma. Como se puede observar, la producción cuprífera a largo de la ISI experimenta una tendencia al estancamiento y posterior declive desde mediados de la década de 1950.³³²

³³¹ Según las memorias y balances de la Compañía Carbonífera e Industrial de Lota (1940-1968).

³³² Yáñez y Garrido (2015), coinciden en esta apreciación en torno al declive de la producción carbonífera desde los inicios de la década de 1950.

Gráfico 3.14 *Producción de carbón en Chile (1900-1973). En miles de toneladas*



Fuente: Elaboración propia a partir de Díaz et al. (2010).

En el gráfico 3.14, se aprecia el ciclo largo del carbón con el declive registrado desde la década de 1950. Esta es la actividad dominante de los grupos Cousiño y Claude. La fase de maduración y declive del ciclo del carbón entre 1900 y 1973 comprende el periodo de la ISI (1939-1973) y la etapa antecedente entre 1900 y 1938.³³³ Con un máximo de producción en 1952, el descenso de la misma será una tendencia irremontable. De la mano de una caída en las utilidades, esto conducirá a que el sector se convierta en uno de los primeros en ingresar al área estatal en los inicios del gobierno de la Unidad Popular a finales de 1970. El deterioro de la producción va aparejado con las bajas rentabilidades de las dos grandes empresas carboníferas del país Lota, y Schwager. En 1938, Lota (grupo Cousiño) presenta 5,7% de rentabilidad financiera; en 1958 esta cifra es de 8,6 puntos porcentuales. Schwager (grupo Claude) en 1958, obtiene 1,2% de rentabilidad. La entidad fusionada en 1964, Lota-Schwager, alcanza una rentabilidad prácticamente nula: 0,05.³³⁴

La industria pesquera es otro sector productivo en el cual CORFO ejercerá una tarea fundamental en su financiamiento y desarrollo. Desde 1960, con el Decreto Ley N° 266 que promueve el progreso de esta industria con la creación del Instituto

³³³ La producción de carbón chilena se inicia en 1852, con la fundación de la Compañía Carbonífera de Lota, propiedad del empresario Matías Cousiño Jorquera.

³³⁴ Estas cifras se desprenden de las rentabilidades calculadas en los cortes temporales de 1938, 1958, y 1970.

de Fomento Pesquero en 1964. CORFO liderará la inversión en infraestructura y brindará los créditos necesarios para el despliegue de una actividad en la que el país dispone de ventajas comparativas. Esta industria se localiza en la zona norte del país en las provincias de Iquique y Arica. Como apreciaremos en lo sucesivo, el grupo económico Angelini, percibirá créditos proveídos por CORFO que favorecen a sus dos mayores empresas, las pesqueras Eperva e INDO, como también a la maderera Cholguán.

Cuadro 3.21 *Créditos nacionales a grupos económicos y grandes empresas. Apoyo crediticio del Estado a través de CORFO*

Empresa	Sector	Control al momento del crédito	Año	Crédito miles US\$
Laja Crown	Celulosa	Grupo Matte	1962	5.470
INSA	Azúcar	público-privado	1941	5.500
MADECO	Metalurgia	privado	1958	3.000
Cemento Bío-Bío	Cemento	Grupo Briones	1962-1968	1.500
INDO	Pesca	Grupo Angelini	1962	1.000
Cholguán	Madera	Grupo Angelini	s/d	870
MADECO	Metalurgia	público-privado	1944	700
Cem. Melón	Cemento	privado	1948	700
INDUSLEVER	Alimentos	Grupo Edwards	s/d	660
Masisa	Madera	privado	s/d	650
Pizarreño	Materiales	Grupo Matte	s/d	630
Cem. Polpaico	Cemento	Grupo Gildemeister	1954	355
Guanayé	Pesca	privado	1962	324
MADEMSA	Electro.	público-privado	1941	200
<i>Total</i>				21.559

Fuente: Elaboración propia a partir de Senado de la República de Chile (1972) y CORFO (1969).

En el cuadro 3.21, se describen los destinatarios y el monto de los créditos financiados por la Corporación de Fomento de la Producción brindados a las grandes empresas privadas nacionales. De las 13 empresas beneficiadas, 7 de ellas son controladas por grupos económicos al momento de percibir el crédito. Resalta que el mayor crédito, cuyo monto que supera los 5 millones de dólares, es facilitado a la empresa del grupo Matte en asociación con un productor internacional de celulosa, Laja Crown. Las empresas de los grupos Matte y Angelini son las más beneficiadas con el apoyo estatal, siendo los casos de Laja Crown y Pizarreño (Grupo Matte); y Cholguán e

INDO (Grupo Angelini). En resumen, el 47,9% de los créditos CORFO a grandes empresas privadas nacionales fueron dirigidos a grupos económicos.

Cuadro 3.22 *Resumen de Créditos otorgados a empresas controladas por grupos económicos durante la ISI, monto del crédito en dólares, ordenados por monto. Cuadro resumen*

Empresa	Sector	Grupo económico	Año	Monto del Crédito	Papel de CORFO
CMPC	Papel y celulosa	Matte	1953	20.000.000	Aval y gestor
Schwager	Carbón	Claude	1957	12.200.000	Aval y gestor
Lota	Carbón	Cousiño	1957	9.600.000	Aval y gestor
Laja Crown	Celulosa	Matte	1962	5.470.000	Prestamista
Cem. Bío-Bío	Cemento	Briones	1962-68	1.500.000	Prestamista
Eperva	Pesca	Angelini	1962	1.297.500	Prestamista
Indo	Pesca	Angelini	1962	1.000.000	Prestamista
Cholguán	Madera	Angelini	s/d	870.000	Prestamista
Indus-Lever	Alimentos	Edwards	s/d	660.000	Prestamista
Pizarreño	Materiales	Matte	s/d	630.000	Prestamista
Cem.Polpaico	Cemento	Gildemeister	1954	355.000	Prestamista
<i>Total</i>				53.582.500	

Fuente: Elaboración propia a partir de Senado de la República de Chile (1972) y CORFO (1969).

El valor total de los créditos supera los 53.000.000 de dólares. Como se aprecia en el cuadro 3.22, el grupo más beneficiado es Matte, con prácticamente 26.000.000 de la moneda estadounidense (suma de los créditos de CMPC, Laja y Pizarreño, orientados a la expansión productiva), percibiendo un 48,5% del monto total de los créditos. Le siguen los grupos carboníferos Claude (Schwager) y Cousiño (Lota), en relación con los fondos recibidos para la modernización de faenas e instalaciones con vistas a paliar la problemática que aqueja a este sector. El grupo pesquero Angelini recibe 3.167.500 de dólares (sumatoria de los montos de Eperva, Indo y Cholguán, con créditos destinados a financiar la expansión de capital fijo). El monto del crédito percibido por el grupo Edwards es de 660.000 dólares (Compañía Industrial).

Por otro lado, si consideramos los datos del año del otorgamiento del crédito, se observa que los apoyos crediticios otorgados a las grandes empresas chilenas controladas por grupos en el marco de la ISI (1939-1973) se efectúan entre el segundo

gobierno de Carlos Ibáñez del Campo (1952-1958) y en el mandato de Jorge Alessandri Rodríguez (1958-1964). En ambos casos, (considerando el giro conservador de Ibáñez, que se aleja de las medidas populares en 1955, asumiendo políticas de reducción del gasto público y contención salarial) estamos en presencia de gobiernos situados a la derecha del espectro político.³³⁵ Estos créditos se direccionan en el marco de las complejidades suscitadas con la saturación de la sustitución “fácil” de la demanda preexistente en los mercados industriales domésticos, de la mano del incremento de la inflación.

3.3 La estatización de los grupos económicos. El Gobierno de la Unidad Popular y la formación del Área de Propiedad Social (1970-1973)

Prácticamente desde su ascenso al Gobierno, la alianza política de la Unidad Popular -en adelante UP-,³³⁶ llevará a cabo uno de sus propósitos fundamentales. Este consistirá en la supresión de los monopolios nacionales y extranjeros existentes en la economía chilena. El enfrentamiento a la estructura monopólica y a los “clanes” o grupos económicos será una aspiración de la denominada “vía chilena al socialismo”.³³⁷

De la mano de diversos objetivos en materia económica, entre los que resaltan: la reactivación del crecimiento a través de la denominada “batalla por la producción”; una amplia redistribución del ingreso por intermedio de un alza sustancial de los salarios reales y la profundización de la reforma agraria; el gobierno de la UP procederá a reorganizar el tejido empresarial de la economía chilena para poner fin a su control por parte del gran capital privado, afectando directamente a los principales grupos económicos del país. Según se desprende del Programa de Gobierno de la UP de 1970, el enfrentamiento a los capitales monopólicos pretende asentar las bases de transformación de unas relaciones de producción capitalistas dependientes y periféricas por unas de corte socialista, considerando los siguientes sectores

³³⁵ La campaña presidencial de Jorge Alessandri, presidente por más de 20 años de la Compañía Manufacturera de Papeles y Cartones, se elabora bajo el lema de “un gobierno de gerentes”. Respecto a la posición ideológica de los mandatos de Ibáñez del Campo y Alessandri Rodríguez, véase Villalobos (2014); Salazar (2002); Tagle (1992); Valenzuela (1978) y Stallings (1978).

³³⁶ Alianza constituida para comparecer a las elecciones del 4 de septiembre de 1970 en apoyo de la candidatura de Salvador Allende Gossens. En 1970, la UP es integrada por las siguientes formaciones políticas: Partido Socialista de Chile, Partido Comunista de Chile, Partido Radical, Movimiento Acción Popular Unitaria MAPU, Partido Social Demócrata y Acción Popular Independiente.

³³⁷ Véase Sunkel (2011); Haindl (2008); Vuskovic (1972) y Martner (1971).

estratégicos a ser incorporados a la esfera estatal: la gran minería del cobre, hierro, carbón y salitre; la banca privada y seguros; el comercio exterior; las grandes empresas y monopolios de distribución; los monopolios industriales estratégicos; producción y distribución de energía eléctrica; transporte ferroviario, aéreo y marítimo; producción, refinación y distribución de petróleo, incluido el gas licuado; la siderurgia; el cemento; la petroquímica y química pesada; la celulosa y el papel.

Esta reorganización global de la economía chilena se articulará en tres grandes áreas: una de propiedad social o estatal compuesta por las empresas de mayor tamaño; un sector de empresas mixtas bajo control del Estado, y un segmento de propiedad privada integrado por las pequeñas unidades.³³⁸ Es fundamentalmente, a través de la denominada Área de Propiedad Social, -en adelante APS- en donde se abocará la tarea del Gobierno con respecto a la supresión de los monopolios domésticos y foráneos que operan en el país.³³⁹ De este modo, se configura un segmento integrado por las grandes empresas estatales filiales de CORFO con anterioridad a noviembre de 1970, y gran parte de las principales corporaciones privadas del país, las cuales pasarán a propiedad o control del Estado.³⁴⁰ Para delimitar las organizaciones que ingresarán al APS, se fija en 1970, un umbral de 14 millones de escudos al 31 de diciembre de 1969, como el mínimo del capital y reservas necesarios para que una empresa se

³³⁸ Según señala el director de ODEPLAN en el encuentro del empresariado nacional organizado por el Instituto Chileno de Administración Racional de Empresas ICARE, en 1972: “El concepto de monopolio incluye, en el caso de la apreciación que este gobierno hace, otros elementos, como ser: poder político, dominio de la empresa por grupos familiares, vinculaciones con capitales externos (de tipo imperialista), hay una serie de elementos de tipo político que están incluidos en la definición [...] para nosotros el monopolio es una unidad política que influye en la economía nacional y en la política nacional”. (Martner 1972: 20-21). Para el dirigente de la UP, Rodrigo Ambrosio, la conformación del Área contribuye a: “una mayor captación de excedentes de parte del Estado y el pueblo; orientar la producción de acuerdo a las necesidades reales de los sectores populares; e integrar también el área de propiedad privada al desarrollo planificado de la economía” (Ambrosio 1972: 21-22).

³³⁹ La intervención del Estado en la propiedad de las grandes empresas del país es un propósito que se extiende a sectores opositores al Gobierno. Con semejanzas al plan gubernamental, aunque con diferencias en cuanto al alcance y el papel del estado en el proceso, la nacionalización de los sectores estratégicos y la conformación de un segmento de propiedad mixta y otro de carácter privado, según una modalidad comunitaria de la propiedad, es una aspiración del partido Demócrata-Cristiano (PDC 1967).

³⁴⁰ El Gobierno también procederá a nacionalizar las grandes empresas extranjeras localizadas en Chile. Las compañías cupríferas Chuquicamata, El Salvador, y El Teniente subsidiarias de las multinacionales Anaconda y Kennecott respectivamente – nacionalización con acuerdo unánime del Parlamento-; ChileTabacos subsidiaria de British American Tobacco; Teléfonos de Chile controlada por la International Telephone and Telegraph; Dupont-Chile subsidiaria de E.I. Dupont; y la salitrera Anglo-Lautaro, controlada por el clan Guggenheim.

encuentre en condiciones de pertenecer al Área. En 1970, se encuentran por sobre este umbral 283 empresas. En una economía concentrada como la chilena, estas entidades acumulan de forma conjunta en aquel año, más del 90% del capital pagado de las sociedades anónimas existentes en el país.³⁴¹

El traspaso de las grandes empresas chilenas al sector estatal se iniciará con la captación de la propiedad de la banca privada. Este segmento será controlado mediante un poder comprador de acciones emitido por CORFO en enero de 1971. Asimismo, las grandes unidades carboníferas serán estatizadas al inicio del proceso. En el caso del sector textil, controlado por tres grupos empresariales y una gran empresa, a saber: el grupo Yarur, dividido en sus respectivas ramificaciones: Yarur Banna, Yarur Kasakias y Yarur Asfura; grupo Said; grupo Hirmas; y Sumar será prontamente estatizado. En este segmento, sobresale el caso de determinadas unidades textiles con graves problemas financieros y administrativos vinculadas al grupo Yarur Asfura. En esta condición se encuentran: Bellavista Tomé, FIAP y Fabrilana, las cuales serán rápidamente expropiadas. De forma adicional, los grupos económicos que optaron por vender sus participaciones al Estado, decisión cursada por los propietarios del grupo Luksic, contribuirán al impulso inicial en la conformación del APS.

En el proceso de formación del APS, Luksic se convertirá en el único grupo económico que establecerá una política de desinversión o venta de algunas de sus empresas en acuerdo con el gobierno chileno. Para ello, el grupo acordaba un monto por acción a un precio fijado por la autoridad por encima del valor bursátil, para posteriormente, traspasar al Estado los paquetes accionarios que asegurasen el control de determinadas empresas. A este respecto, se ha dado el caso en que, con liquidez suficiente, Luksic procedía a adquirir unidades que se encontraban en la órbita del APS. Más adelante, los dirigentes del conglomerado negociaban con el poder comprador de CORFO a un precio conveniente captando el margen de intermediación respectivo. Gracias a la política llevada a cabo por el grupo Luksic, el Estado accedió a controlar empresas como: Lota-Schwager, Refractarios Lota-Green y Astilleros Las Habas y un 17% de las acciones de Carozzi. Durante el gobierno de la UP, el grupo suscribirá una estrategia de expansión al exterior abriendo negocios en Argentina, Perú y Colombia.³⁴²

³⁴¹ Véase Martner (1972:20) y De Vylder (1976).

³⁴² Véase Revista Qué Pasa (1973a) y Revista Qué Pasa (1973b).

Con la excepción de los casos señalados, la constitución del APS fue objeto de una fuerte resistencia por parte de los propietarios y controladores de las grandes empresas nacionales.³⁴³ Ante la adversidad suscitada para negociar la compra de derechos de propiedad, primera estrategia llevada a cabo por la autoridad para la conformación del Área, el gobierno socialista optará por recurrir a instrumentos alternativos que le permitan controlar el conjunto de unidades productivas y de servicios destinados a integrar dicho segmento.

El mecanismo jurídico para controlar las grandes empresas privadas del país se sustentará en el Decreto Fuerza de Ley N° 520 promulgado durante la denominada República Socialista Chilena, el 30 de agosto de 1932; pieza legal que continúa vigente en 1970.³⁴⁴ Dicho decreto, es promulgado en el marco de la grave crisis económica que experimentó el país como resultado de la caída del sector externo durante la Gran Depresión de 1929. Los dos artículos que facultan a la autoridad gubernamental para declarar la utilidad pública de una unidad productiva y proceder a la expropiación o intervención, son los siguientes: “Art. 5. Todo establecimiento industrial o comercial, y toda explotación agrícola que se mantenga en receso, podrán ser expropiados por el presidente de la República, a solicitud del Comisario General de Subsistencias y Precios, previo informe favorable del Consejo de Defensa Fiscal y del Consejo Técnico respectivo. Art. 6. El presidente de la República, a propuesta del Comisario General, podrá imponer a los productores la obligación de producir o elaborar artículos declarados de primera necesidad, en las cantidades, calidades y condiciones que determine. El incumplimiento de dicha obligación lo autorizará para expropiar, con los requisitos señalados en el artículo anterior, el establecimiento, empresa o explotación del productor rebelde, todo sin perjuicio de las demás sanciones que establece esta Ley”. Este decreto será derogado recién en 1980, por el Decreto Fuerza de Ley N° 3.477, artículo 28, publicado en el Diario Oficial, el 2 de septiembre de aquel año. Asimismo, el Gobierno recurrirá al decreto N° 338 de 1945, el cual faculta a la CORFO para la requisición de establecimientos industriales y

³⁴³ Emblemática en esta resistencia al plan del gobierno es la actitud de la Compañía Manufacturera de Papeles y Cartones, (la Papelera) del grupo Matte, presidida por el ex-primer mandatario Jorge Alessandri. Asimismo, resalta el papel desempeñado por el líder de la SOFOFA Orlando Sáenz con la creación del denominado Frente del Área Privada en diciembre de 1971, y de la prensa opositora, con importantes medios de comunicación como el periódico El Mercurio, propiedad del grupo Edwards.

³⁴⁴ Estrategia jurídica sustentada por el abogado y académico chileno Eduardo Novoa Monreal. Sobre las bases legales de los mecanismos empleados para la constitución del APS, Novoa Monreal (1971; 1972).

comerciales. La disposición en cuestión, habilita a la autoridad para que, con el propósito de resguardar el bienestar de la comunidad, el Estado intervenga a las unidades productivas en situación de paralización y/o especulación de precios. Este decreto será derogado por el Parlamento chileno, con una correlación de fuerzas favorable a la oposición, en octubre de 1971.³⁴⁵ Así, desde fines de 1970, el Gobierno procederá a adquirir el control de las grandes empresas privadas del país. Para este propósito, uno de los mecanismos más utilizados consistirá en determinar los casos en donde existen empresas con problemas de funcionamiento debido a administración deficiente, paralización de faenas, o a raíz de la toma de instalaciones por los sindicatos de trabajadores favorables a la estatización de la empresa. Con ello, se autoriza la requisición e intervención de la entidad, sin determinar una fecha de devolución. En resumen, los medios instrumentados por la autoridad para integrar empresas al APS serán los siguientes: 1) Poder comprador de acciones por parte de CORFO. 2) Requisición e intervención. La requisición se efectúa de acuerdo a los procedimientos legales establecidos por la Dirección de Industria y Comercio, DIRINCO, con respecto a problemas de abastecimiento por causa de acaparamiento y especulación. El mecanismo es instrumentado por el Ministerio de Economía, el cual designa un interventor. La intervención por paralización de faenas dependerá del Ministerio del Trabajo. 3) expropiación en base al decreto Ley N° 520 de 1932.

³⁴⁵ Diario de sesiones del Senado de la República (1973) y Martner (1988).

Cuadro 3.23 *Bancos comerciales chilenos en el APS. (A fines de 1971)*

Banco Comercial	(%) de Propiedad Estatal
Talca	98,31
O'Higgins	97,98
Israelita	94,86
Español-Chile	92,51
Comercial de Curicó	90,76
Panamericano	88,62
Nacional del Trabajo	87,68
Osorno y La Unión	84,17
Concepción	80,56
Valdivia	68,75
Sur de Chile	66,91
Sudamericano	63,55
De Chile	45,22
Continental (intervenido)	17,88
Chillán	14,89
Crédito e Inversiones (intervenido)	11,66
Linares	5,02
Chileno-Yugoeslavo	4,28
Llanquihue (intervenido)	0,50
A. Edwards (intervenido) ³⁴⁶	s/d
Constitución	s/d
Do Brasil	s/d

Fuente: Elaboración propia a partir de Behrens (1983), en base a datos de CORFO. Gerencia de Empresas (1976).

Se observa en el cuadro 3.23, que en el primer año de la constitución del APS, a excepción del Banco de Chile, prácticamente la totalidad de los grandes bancos del país se halla bajo propiedad estatal. Según lo señalado en el Mensaje Presidencial de 1972, el APS representaba en diciembre de 1971, un 25% de la producción industrial y de energía. En ese mismo año, el Estado controlada alrededor del 80% del crédito y cerca de un 85% de las exportaciones y un 60% de las importaciones.³⁴⁷ En diciembre

³⁴⁶ En marzo de 1972, el Estado pasó a controlar un 45% de las acciones del banco del grupo Edwards.

³⁴⁷ A partir de cifras de ODEPLAN.

de 1972, se encuentran en el sector estatal 220 empresas industriales.

Cuadro 3.24 *Importancia relativa conjunta del APS y APM³⁴⁸ en el valor bruto de la producción industrial por rama (A diciembre de 1972)*

Rama de actividad económica	Empresas en el APS y Mixta (control estatal) % sobre el total de cada rama
Alimentos	17,3
Bebidas	26,0
Tabaco	No aplica
Textiles	48,8
Calzado y vestuario	1,3
Madera	4,8
Muebles y accesorios	2,0
Papel y celulosa	2,1
Imprenta y editoriales	3,0
Cuero	No aplica
Caucho	67,0
Químicas	19,4
Derivados petróleo y carbón	100,0
Minerales no metálicas	63,6
Metálicas básicas	52,5
Productos Metálicos	15,9
Maquinaria no eléctrica	11,4
Maquinaria eléctrica	45,2
Material de Transporte	3,9
Promedio	28,4

Fuente: Elaboración propia a partir de CORFO Gerencia de Planificación Industrial (1972).

En cuanto al papel sectorial del Estado en el valor agregado industrial, en el cuadro 3.24, se observa que este es mayoritario en la producción de caucho, minerales no metálicos, metálicas básicas y bordea el 50% de la rama textil y la maquinaria eléctrica. No obstante, las magnitudes sectoriales reseñadas, si consideramos el conjunto de la manufactura nacional, las empresas estatizadas cubrirán un 28% de la

³⁴⁸ Área de Propiedad Mixta, segmento bajo control estatal con participación privada.

producción nacional.³⁴⁹

Además de las organizaciones gremiales del empresariado como la Confederación de la Producción y el Comercio (CPC), y la Sociedad de Fomento Fabril (SOFOFA); a lo largo del proceso conformador del APS, los propietarios y controladores de las unidades productivas candidatas a ingresar al sector estatal contarán con el permanente respaldo de los dos grandes partidos opositores al Gobierno, Partido Nacional y Partido Demócrata Cristiano. Asimismo, encontrarán eco a sus demandas, en resoluciones emitidas por organismos públicos como la Contraloría General de la República. Los intereses de los empresarios amenazados por la constitución del APS serán protegidos por decisiones expresas del Poder Judicial que dilatarán u obstaculizarán el traspaso de determinadas empresas al APS.³⁵⁰ A pesar de las resistencias suscitadas, el establecimiento del Área se realizará por intermedio de actos administrativos emanados por la autoridad económica, siguiendo los mecanismos arriba descritos. Así, de un total de 46 empresas creadas y controladas por el estado en 1970, existiendo 283 unidades por encima del umbral fijado por el Gobierno para pertenecer al APS, se llegará a superar las 500 empresas en propiedad o controladas por el Estado a mediados de 1973. A este respecto, según datos recabados de la Gerencia de empresas de CORFO, el número de empresas controladas en aquel año, asciende a 507 entidades (CORFO 1989, Martner 1988, Dahse 1978).³⁵¹ Según se extrae de la información recabada sobre los grupos económicos en el corte temporal de 1970, de las 74 empresas para las cuales obtuvimos la cuantía de su capital y reservas, 54 de éstas, esto es, un 73% de las entidades controladas por los grupos en aquel año, se encuentran por encima del umbral establecido por el Gobierno

³⁴⁹ Debido a que representan datos de manufactura se excluye a la gran minería controlada por el Estado en su totalidad hacia fines de 1972.

³⁵⁰ Se escenificó un arduo debate jurídico-político entre las tesis defendidas por el Gobierno con respecto a la separación de poderes en las resoluciones administrativas ajustadas a derecho, y la perspectiva de la protección del derecho de propiedad sustentada por los políticos y parlamentarios opositores: Diario de sesiones del Senado de la República de Chile, 6 de junio 1973. En torno a los aspectos políticos en la conformación del APS, ver: García (1977). Entre 1970 y 1972 llegaron a intervenir 193 empresas y 125 fueron requisadas. De ellas, en 50 casos las empresas son devueltas a sus propietarios y en 15 ocasiones se dejará sin efecto su requisición.

³⁵¹ Hachette y Lüders (1992) indican que esta cifra asciende a 596. En el listado de las empresas que forman parte del programa de exonerados políticos, documento oficial del Gobierno de Chile, se contabiliza 537 empresas CORFO, al 11 de septiembre de 1973. Esta variabilidad se debe en gran medida a las fechas en que se realiza el catastro, y al umbral que se utiliza para determinar el control de las empresas a través de CORFO. La cifra de 507 empresas nos parece la más ajustada al provenir de documentos de la Corporación de Fomento de la Producción. Un listado de las empresas estatales en 1973 se halla en Hachette y Lüders (1992).

(14.000.000 de escudos). A partir de esta cifra, es razonable esperar que la conformación del APS fuese percibida por los grupos económicos y grandes empresarios del país como un ataque a sus intereses. En este sentido, si bien entre las 91 empresas prioritarias³⁵² para la autoridad existen empresas individuales; dada la composición del capital de los grupos económicos, la reestructuración de la propiedad que implica la constitución del APS afecta directamente a los grandes empresarios y controladores nacionales. Por tanto, una vez constituido en plenitud el segmento estatal, los grupos económicos se encuentran ante la encrucijada de su probable desaparición. Este aspecto, se evidencia aún más si consideramos que junto con controlar a las principales empresas financieras e industriales del país, el APS se propone absorber las compañías de seguros, entidades que contribuyen a la capacidad controladora de los grupos económicos.³⁵³ A continuación, con la finalidad de determinar el impacto del proceso estatizador sobre los principales controladores del capital privado en Chile, se presenta una relación del conjunto de empresas controladas por el Estado en el mes de junio de 1973, las cuales pertenecían a grupos económicos en 1970. Para efectos de la realización de este listado, optamos por no distinguir entre las empresas propiedad de CORFO y las entidades únicamente controladas. Lo que aquí nos interesa, es determinar qué empresas son controladas por el Estado por intermedio del APS. Debido a que las empresas requisadas e intervenidas son de hecho administradas por el Estado, -la autoridad económica nombra un gerente o interventor sin la necesidad de fijar plazos respecto a una eventual devolución a su dirección anterior-, la expectativa racional para las unidades requisadas e intervenidas es permanecer en el área estatal. Por este motivo, decidimos fusionar ambas categorías e incluirlas como pertenecientes al Área de Propiedad Social. En el siguiente cuadro, en base a una exhaustiva triangulación de fuentes primarias y secundarias, se presenta a las unidades controladas por los principales grupos económicos chilenos en 1970, las cuales, durante el gobierno de la Unidad Popular fueron traspasadas al Estado. En el listado, se añaden a importantes empresas

³⁵² Ciñéndose a una moción del poder legislativo de mayoría opositora, con vistas a legislar sobre la conformación del APS se determina por el Gobierno un número de 91 empresas esenciales para la constitución de este segmento. Véase Ambrosio (1972) y Prats (1985).

³⁵³ Las compañías de seguros están autorizadas para invertir sus reservas técnicas en acciones de empresas. A diferencia de la estructura concentrada de la economía chilena, el sector de las compañías de seguros se constituye como un segmento atomizado, llegando a operar en el país más de un centenar de ellas en 1970. Son escasas las proveedoras de seguros que en 1970 disponen de un capital y reservas por encima del umbral establecido para pertenecer al APS. De las 58 empresas de seguros cotizantes en Bolsa en 1970, sólo tres de ellas: La Industrial (grupo Matte); Chilena Consolidada, (grupo Edwards); y la Caja Reaseguradora, (empresa individual), presentan un capital y reservas por encima de los 14.000.000 de escudos.

que únicamente alcanzaron a ser participadas por el Estado, sin llegar éste a establecer control.³⁵⁴

³⁵⁴ No existe en la literatura de referencia un listado del conjunto de entidades que conformaron el APS. La determinación de esta cantidad depende en lo fundamental, de la fecha en que se efectúa el catastro. La confección de un listado global de las empresas propiedad de grupos económicos que integraron el APS se elabora como una contribución al conocimiento de este fenómeno.

Cuadro 3.25 *Empresas pertenecientes a los principales grupos económicos en 1970, traspasadas al área de propiedad social y participadas por el Estado. (Al mes de junio de 1973)*³⁵⁵

Grupo económico	Empresa	Categoría	Grupo económico	Empresa	Categoría
Matte	Ind. Melón	APS	Luksic	Pesq. Iquique	APS
Matte	Papelera	participada	Luksic	Las Habas	APS
Matte	CODINA	APS	Luksic	Chañaral	APS
Matte	Bco. Sudam.	APS	Luksic	Lucchetti	APS
Matte	El Volcán	APS	Yarur	Progreso	APS
Matte	Pizarreño	APS	Yarur	BellavistaTomé	APS
Matte	Pacífico Sur	APS	Yarur	Bco. Crédito	APS
Matte	Laja Crown	participada	Yarur	Bco. Continen.	APS
BHC	Mademsa	APS	Yarur	Bco.Llanquihue	APS
BHC	COPEC	participada	Yarur	Yarur SAC	APS
BHC	CSVA	participada	Yarur	Yarur MA	APS
BHC	Elecmetal	APS	Yarur	Caupolicán	APS
BHC	Fensa	APS	Yarur	Fabrilana	APS
Edwards	CCU	APS	Yarur	Rob. Crusoe	Participada
Edwards	Bco.Edwards	APS	Said	Rayón Said	APS
Edwards	CRAV	APS	Said	SEDAMAR	APS
Edwards	Indus-Lever	participada	Said	COMPAC	APS
Edwards	Coloso	APS	Said	Bco. Panameri.	APS
Edwards	Purina	APS	Said	Bco.N.Trabajo	APS
Edwards	Cachantún	APS	Said	Cobre Cerrillos	APS
Edwards	Pesq. Marco	APS	Angelini	Eperva	Participada
Edwards	Maravilla	APS	Angelini	Copihue	APS
Edwards	Alco. Patria	APS	Angelini	Cholguán	APS
Luksic	Lota-Schw.	APS	Angelini	Indo	APS
Luksic	Lota-Green	APS	Menéndez	Interoceánica	APS

Fuente: Elaboración propia a partir de: Gobierno de Chile (2010); Archivo Histórico Salvador Allende (2010); Garrido, Rivera, Castagneto, Mesina (2006); Cámara de Diputados de la República de Chile (2004); Fontaine y González (1996); Martner (1988); Behrens (1985); Prats (1985); CORFO (1979); Castells (1974); Senado de la República de Chile (1973); Cámara de Diputados (1973); Forestal Quiñenco (1973); CRAV (1973); CSAV (1973); Revista Punto Final (1973); Revista Qué Pasa (1972); Revista Chile Hoy (1972); Ambrosio (1972).

³⁵⁵ Pueden revisarse los nombres completos de las empresas en el capítulo correspondiente a los grupos económicos en 1970.

En el cuadro 3.25, se presenta el total de 50 empresas pertenecientes a los grupos económicos las cuales fueron expropiadas, controladas o participadas durante la conformación del APS. En cuanto a las entidades administradas por el Estado en 1973, que integraban los grandes grupos privados en 1970, éstas ascienden a 43 unidades. A continuación, se presenta la cuantía en términos de capital y el número de empresas pertenecientes a grupos que llegaron a formar parte del APS.

Cuadro 3.26 *Capital y reservas empresas de grupos económicos controladas por el Estado con motivo del Área de Propiedad Social*³⁵⁷

Grupo económico	Capital y reservas Traspasado E°	(%) Capital total grupo 1970	N° de empresas en APS
Yarur	465.000.900	97,1%	9
Luksic	640.925.700	88,7%	6
Edwards	678.404.100	85,6%	9
Said	199.962.600	74,7%	6
Angelini	104.657.100	57,8%	3
BHC	275.743.700	27,5%	3
Matte	336.996.385	22,3%	4
Menéndez	51.175.400	100% ³⁵⁶	1

Fuente: Elaboración propia.

Apreciamos en el cuadro 3.26, la magnitud de los montos de los recursos propios de las empresas privadas pertenecientes a grupos económicos en 1970, controladas por el Estado en junio de 1973. Los grupos empresariales desarticulados por la autoridad económica hacia 1973, fueron: Yarur (97% del capital controlado por el Estado); Luksic (88,7% del capital controlado por el Estado); Edwards (85,6% del capital controlado por el Estado), y Said (74,7% del capital controlado al Estado). El nivel de las estatizaciones realizadas no implica constatar la desaparición del grupo. Con excepción del grupo Yarur, la estatización no alcanza a la totalidad de empresas

³⁵⁶ Únicamente se dispone de los datos de la principal empresa del grupo Sociedad Ganadera Tierra del Fuego.

³⁵⁷ Ordenados en forma descendente según el porcentaje de capital y reservas traspasado. El porcentaje del capital se calcula en base a los valores efectivamente recabados para 1970. Si bien existe una sub-representación, esta es mínima, dado que las sociedades más grandes del país cotizan en Bolsa. No se disponen de las cifras del capital y reservas para las siguientes empresas traspasadas al APS: Grupo Edwards: Alcoholes Patria, Compradora de Maravilla S.A COMASA, Pesquera Coloso, Alimentos Purina, Pesquera Marco Chilena; Grupo Luksic: Refractarios Lota-Green, Chañaral-Tal Tal; Grupo Yarur: Banco Llanquihue.

controladas. Se ha dado el caso, en que éstos mantuvieron posiciones significativas en la estructura empresarial, como el grupo Edwards con las empresas El Mercurio e Indus-Lever; y unidades como Eperva en el grupo Angelini. Sin embargo, sí podemos afirmar que hacia 1973, la envergadura de la intervención del Estado en la propiedad y el control de las grandes empresas y grupos económicos implica una profunda disminución de su poder económico y capacidad de acción en la economía chilena.

En las postrimerías del gobierno de la Unidad Popular, únicamente los grupos Matte y BHC fueron capaces de mantener bajo su control la mayor parte de su stock de empresas. Ambos conglomerados persistieron en el control de unidades en las cuales el Estado sólo obtuvo participación. Este es el caso, de empresas como Compañía de Petróleos de Chile (COPEC) y Compañía Sudamericana de Vapores (CSVA), del grupo BHC; y la Compañía Manufacturera de Papeles y Cartones (CMPC), de Matte. Considerando a unidades públicas y privadas nacionales, entidades como CMPC, COPEC y CSAV se encuentran entre las 8 empresas de mayor tamaño en 1970. A partir de 1974, grupos como BHC y Matte, están en condiciones de proyectarse como protagonistas del sistema económico de mercado implantado por el gobierno militar.³⁵⁸

3.4 Conclusiones

Como se ha examinado en este capítulo, en el transcurso de la ISI, los grupos empresariales operan en un ambiente económico resguardado de la competencia externa (proteccionismo) e interna (elevado nivel de concentración en los mercados). Es en este marco, en donde los grupos económicos y grandes empresas del país son conminados a desplegar el proceso de sustitución de importaciones. El examen de la política comercial que precede a la ISI, lleva a concluir, que la protección a ciertas áreas de la manufactura es un hecho fehaciente con anterioridad al inicio de la industrialización sustitutiva de importaciones en 1939. En las tres primeras décadas del siglo XX, los segmentos del sector de bienes de consumo no durables se hallan protegidos de la competencia de productos importados. La rama de alimentos se encuentra de manera permanente en el centro de la aplicación de medidas tarifarias. Asimismo, bienes intermedios como el papel aparecen gravados hacia 1921, prácticamente, una vez asumido el primer gobierno de Alessandri Palma (1920-1925).

³⁵⁸ Sobre el detalle de las empresas controladas por los grupos económicos chilenos en la década de 1970, véase el Anexo.

En ambos segmentos, se desenvuelven, respectivamente, los grupos Edwards y Matte. Sectores como el textil, también se encontrarán protegidos. Con la llegada al país de los empresarios textiles de origen árabe y el contundente apoyo brindado por el estado para su instalación, será a partir del lanzamiento de la ISI cuando se transforme en realidad la cobertura del mercado doméstico., podemos afirmar que, hacia la década de 1920, los principales grupos económicos de origen nacional protagonistas durante la ISI, Matte y Edwards, y en menor medida Cousiño, se encuentran plenamente formados controlando sus empresas productivas emblemáticas, a saber, la Compañía Manufacturera de Papeles y Cartones (Matte); Compañía Cervecerías Unidas (Edwards); y Lota (Cousiño).

Los datos recabados en torno al carácter de la concentración económica en Chile con anterioridad a la ISI confirman que estamos en presencia de una economía concentrada. Esta aseveración se verifica si consideramos los valores tanto del capital y reservas como de los activos agregados por rama o segmento productivo en 1920 y 1938. Esta constatación permite afirmar que la concentración económica es un rasgo de largo plazo en la economía chilena, la cual se origina y proyecta desde las primeras décadas del siglo XX, convirtiéndose en una estructura que acompañará el proceso de industrialización. Es al interior de un ambiente de mercados concentrados y de escasa competencia interna en donde el empresariado nacional solicitará al Estado la consolidación de la protección con respecto al comercio exterior. Esta protección, se consagra a raíz de la Gran Depresión y el inicio de la ISI. En este escenario, la moderada inversión registrada a lo largo de la ISI, da cuenta de una tendencia a la consecución de rentas en mercados fuertemente protegidos por encima de la práctica de un empresariado que lleve a cabo un decidido proceso inversor. Lo anterior, inclusive en la etapa “fácil” de la sustitución de importaciones en donde se evidencia una elevada rentabilidad.

Con el advenimiento del modelo industrializador, la protección a la manufactura adquiere consistencia y sistematicidad llegando a establecerse instrumentos pararancelarios constituidos por prohibiciones, cuotas, y licencias que interponen una barrera definitiva a los productos extranjeros en los segmentos de bienes de consumo corriente e intermedios con posibilidad de sustituir importaciones. Esto coincidirá con la presencia predominante de los grupos económicos en el tejido empresarial y productivo. Esta estructura contribuyó a que la cobertura de los mercados domésticos por producción nacional en los subsectores de consumo corriente e intermedio, fuese un propósito posible de alcanzar. Esta dinámica se refleja en la saturación o cobertura

de dichos mercados que precede al brote inflacionario registrado a mediados de la década de 1950. Los intentos de sustitución de importaciones en los sectores dinámicos en el transcurso de la fase “difícil” (metalurgia, electrodomésticos, bienes durables y eventualmente de capital) será un proceso abortado a fines de 1973 con la implantación del neoliberalismo con ocasión de la toma del poder por parte del gobierno militar.

En relación al mercado de capitales y el financiamiento corporativo, conocimos la escasez del crédito empresarial de largo plazo. Durante la ISI, las empresas centran su financiamiento en los recursos propios y para sus operaciones de corto plazo o explotación, en el crédito bancario. El financiamiento de largo plazo para las grandes empresas intensivas de capital, estatales y privadas, se sustentará, fundamentalmente, en créditos internacionales y en un financiamiento crediticio doméstico efectuado por la Corporación de Fomento de la Producción. Para la provisión de los créditos externos, el Estado a través de CORFO gestionará recursos provenientes de entidades multilaterales con sede en EE.UU. y de bancos internacionales de desarrollo como el Eximbank. En el caso de las empresas privadas, los tres créditos cursados se dirigieron a unidades claves de los principales grupos económicos: la Compañía Manufacturera de Papeles y Cartones (CMPC) del grupo Matte; la Compañía Carbonífera e Industrial de Lota, perteneciente al grupo Cousiño; y La Compañía Carbonífera y de Fundiciones Schwager, grupo Claude. Estos créditos fueron avalados por la Corporación de Fomento de la Producción. A lo largo de la utilización de los fondos, CORFO ejercerá como intermediario administrando las órdenes de compra de maquinaria y equipo.

El resultado del empleo de los créditos captados fue dispar. En el caso de la CMPC del grupo Matte, el apoyo financiero consolidará su posición sectorial convirtiéndola en la única firma productora de celulosa en Chile, integrando verticalmente la elaboración de esta materia prima con la producción de papel. Asimismo, en base a los recursos recibidos, la CMPC dispuso de la capacidad productiva para comenzar su expansión en el mercado internacional. Respecto a las empresas carboníferas, unidades claves en grupos económicos integrados verticalmente, la abundante inyección de recursos no permitió reimpulsar la producción, persistiendo su estancamiento. Debido a la crisis sectorial, la fusión de las empresas Lota y Schwager liquidará al tradicional grupo económico Cousiño y al grupo Claude. Desde ese entonces, el lugar de ambos será ocupado por Luksic grupo controlador de la empresa Lota-Schwager.

Por otro lado, las dificultades de los ciclos productivos en que se desenvuelven importantes grupos económicos con sectores de actividad dominante, tales como: Cosatán, (salitrero) Menéndez (agropecuario), Cousiño (carbonífero) y Claude (carbonífero) muestra una dependencia con respecto a la trayectoria sectorial, determinando ésta su declive y/o desaparición. Las problemáticas referidas a cada uno de los sectores mencionados, competencia externa en el salitre; crisis productiva y conflictividad institucional en el sector agropecuario; competencia del petróleo como bien sustituto y problemas de productividad, en el caso del carbón; dan cuenta de las complejidades que los grupos económicos citados fueron incapaces de superar, impidiendo con ello su proyección entre los principales grupos del país. Una imagen distinta presenta en el mercado interno y, sobre todo, en la actividad exportadora el grupo Matte, líder en el segmento del papel y celulosa. Nos hallamos ante un grupo empresarial en permanente crecimiento a lo largo de la ISI. Desde mediados de la década de 1950, Matte superará la problemática relacionada con la saturación del mercado interno expandiendo su producción al exterior con el apoyo del Estado.

Según se ha examinado, las políticas de protección y financiamiento cursadas por el Estado chileno favorecieron de un modo permanente al sector de bienes de consumo corriente e intermedio. En un primer momento, a las ramas de alimentos y bebidas, a las cuales se añadirá, la producción de papel y textiles. A partir de medidas de fomento productivo se incorporarán sectores de reciente desarrollo como el segmento pesquero. En estas ramas se localizan relevantes grupos económicos como es el caso de Edwards; Matte; los grupos textiles Yarur y Said; y en la actividad pesquera, el protagonismo del grupo Angelini. Expresado lo anterior, resalta en el examen de las políticas de protección y financiamiento crediticio, el caso de la Compañía Manufacturera de Papeles y Cartones, principal unidad del grupo Matte, la cual, de forma permanente se encuentra en una expectante posición respecto a la acción del estado. Esta empresa, aparece como ampliamente favorecida en el marco de la ISI considerando la protección comercial interpuesta por el Estado prácticamente desde su creación a inicios de la década de 1920, contemplando, además, los créditos internacionales y domésticos recibidos. Por intermedio de su unidad de mayor envergadura, Matte es uno de los grupos más favorecidos por la acción estatal en el modelo ISI. Así, junto a Angelini, Matte es el grupo que presenta un mayor crecimiento promedio a lo largo del modelo industrializador por encima de grupos como Yarur y Edwards, abocados al mercado de bienes de consumo corriente, inclusive si consideramos la apuesta por la diversificación financiera desplegada por Edwards, captada en el corte temporal de 1970.

Por otro lado, en el gobierno de la Unidad Popular, con el objetivo de suprimir los monopolios nacionales y extranjeros mediante la conformación del Área de Propiedad Social, los grupos empresariales se encuentran ante encrucijada de su probable desaparición. Los grupos sufrirán el impacto de las estatizaciones de prácticamente la totalidad de sectores económicos incluyendo a la banca comercial. Este acontecimiento, supondrá la desarticulación de Edwards, Luksic, Menéndez, Said y Yarur; y afectará a importantes unidades de BHC y Matte. Como se analiza en el capítulo cuarto de este trabajo, la desarticulación de los grupos económicos será prontamente revertida por intermedio de la devolución de las empresas estatizadas al sector privado, decisión implementada por el gobierno militar desde noviembre de 1973.

Por último, en la literatura sobre la historia económica chilena se subraya el papel del sector público durante la ISI.³⁵⁹ Se alude a un proceso de industrialización inducido por un Estado interventor en donde se crean las grandes empresas estatales abocadas a la formación de bienes y suministros intermedios o estratégicos, se hace hincapié en el rol económico del sector público en cuanto actor que lidera el proceso ISI en los ámbitos productivo y financiero. En este sentido, comúnmente, se menciona que, a lo largo de la ISI, nos hallamos en presencia de una estructura productiva e industrial caracterizada por contundentes barreras de entrada. Si bien, estas barreras son interpuestas por el Estado, esto no implica desconocer que se erigen en consonancia con el sector privado. Según hemos examinado en este capítulo, es evidente que la ISI representó un esquema de protección y fomento a las grandes empresas y grupos económicos controladores de las mayores unidades productivas, comerciales y financieras del país. Estas empresas operaron en condiciones ventajosas al interior de mercados concentrados con una mínima rivalidad interna y exentos de competencia externa.³⁶⁰ En esas condiciones, se abocaron a producir para el mercado interno y

³⁵⁹ Véase Ffrench-Davis (2008); Haindl (2008); Meller (2007); Salazar (2002).

³⁶⁰ Como un ejemplo del cuestionamiento a la intervención económica del Estado en el transcurso de la ISI, hacemos referencia a lo formulado por el ministro de Hacienda y Economía del gobierno militar, S. de Castro: “El exceso de control estatal sobre la economía ha hecho que el éxito de las actividades productivas emprendidas dependa mucho más del padrinazgo político –que concede exenciones tributarias o arancelarias, que otorga o niega precios rentables, que permite o prohíbe la importación de sustitutos, que aprueba o no préstamos internos y/o externos, etc.- que de la verdadera rentabilidad social de dichas actividades y de la capacidad técnica y empresarial de quienes en ella trabajan”. Citado por Meller (2007: 176-177). Un planteamiento de esta índole, describe ciertos elementos del marco de políticas ISI erigido para el despliegue de la sustitución de importaciones por producción doméstica. Como se ha mostrado a lo largo del presente capítulo, en este planteamiento se omite que, desde los inicios del siglo XX, las grandes empresas y grupos económicos disfrutaban de

cubrir una oferta productiva orientada a la demanda doméstica.³⁶¹ Es en un contexto de saturación de los mercados que sustituyen importaciones que acontecerá la sustitución “difícil”, escenario en donde se observará un descenso en la rentabilidad de los grupos económicos.³⁶² Consideramos que la puesta en relieve y el examen de las condiciones en que desenvuelven las grandes empresas y grupos económicos, junto a algunos de los principales resultados de su actuación (evolución de la rentabilidad, tamaño, grado de sustitución en los mercados), contribuye a complementar la tendencia a focalizar en el Estado el examen de las características e implicancias de este modelo económico.

Por último, la aseveración de que las medidas proteccionistas durante la industrialización sustitutiva de importaciones son las responsables de la formación de oligopolios y monopolios sectoriales es una conclusión frecuente en esta materia esgrimida con asiduidad al hacer referencia al origen de la estructura concentrada en el país.³⁶³ Sin embargo, según se ha examinado para los años 1920 y 1938, es relevante establecer que este es un rasgo de la economía chilena que antecede a la ejecución de la industrialización sustitutiva de importaciones (1939-1973). En consecuencia, las políticas ISI de protección arancelaria y para-arancelaria más que interponer o generar dicha concentración contribuyeron a consolidar una estructura económica concentrada pre-existente y de largo plazo.

la sólida protección levantada por el Estado, la cual es coincidente con sus inquietudes y demandas. Las complejidades en el desarrollo de la ISI, una vez se concluye con la sustitución “fácil” hacia mediados de la década de 1950, de que es el mismo empresariado el que solicita un Estado activo en lo económico que asegure el mercado interno.

³⁶¹ Con excepciones ligadas a grupos económicos que se orientaron tanto a los mercados internos y externos en sectores de exportación no tradicional, con la relevante presencia de la Compañía Manufacturera de Papeles y Cartones del grupo Matte, la cual desde fines de la década de 1950, exporta parte de su producción. Asimismo, cabe mencionar a las grandes empresas pesqueras de grupos como Angelini. En ambos casos, la inserción en los mercados internacionales se realiza en consonancia con la política estatal.

³⁶² Como se ha examinado en el capítulo segundo, gráfico 2.15.

³⁶³ Haindl (2008: 107) y Meller (2007: 55) señalan al proteccionismo aplicado durante la industrialización sustitutiva de importaciones, como el factor clave en la concentración económica en la manufactura chilena. Lo anterior, con la notable excepción de autores como Kirsch (1977) y Pinto (1986), los cuales sí reconocen que hacia 1920, la estructura de la manufactura chilena presenta un alto nivel de concentración.

Capítulo 4

Los grupos económicos en el neoliberalismo (1974-1988). Expansión, crisis y reconstitución de los grupos económicos

4.1 Caracterización de la economía chilena durante el neoliberalismo monetarista y los grupos empresariales (1974-1983)

En Chile, el modelo económico de industrialización sustitutiva de importaciones concluirá en los primeros años de la década de 1970. El término de este esquema de desarrollo coincide con el golpe de estado que depondrá al gobierno constitucional de Salvador Allende Gossens.³⁶⁴ En la esfera económica, prácticamente desde la toma del poder, el gobierno autoritario llevará a cabo el desmantelamiento del modelo económico vigente. El régimen, se abocará a una acelerada transformación de la economía e instituciones del país con el propósito de instaurar un sistema de libre mercado.³⁶⁵ La nueva conducción económica pondrá énfasis en el papel de los mercados y la actividad privada como agentes del crecimiento económico y la asignación de recursos en un marco de subsidiariedad por parte del Estado.

El plan para ejecutar la transformación de la economía chilena se encuentra reflejado en “El Ladrillo”. Entre los redactores de este programa, se encuentran los integrantes del equipo económico con vistas a las elecciones presidenciales de 1970, del ex presidente Jorge Alessandri Rodríguez (1958-1964). Asimismo, entre los partícipes

³⁶⁴ La Junta de gobierno integrada por los comandantes en jefe de las Fuerzas Armadas y el Director General de Carabineros, liderada por el comandante en jefe del Ejército, Augusto Pinochet Ugarte. Desde el 11 de septiembre de 1973, dicha junta reunirá los poderes ejecutivo y legislativo. A partir de diciembre de 1974, mediante el Decreto Ley N° 806 del 17 de diciembre, Pinochet ocupará la primera magistratura del país con el cargo de Presidente de la República. Este acontecimiento implicará la supresión de la democracia política en el país por casi 17 años (11 de septiembre de 1973-11 de marzo de 1990).

³⁶⁵ La transformación económica llevada a cabo por el gobierno militar abarcará al mercado laboral y a las estructuras de la política social. El denominado “Plan Laboral” establecerá la flexibilidad laboral, junto a la eliminación de la negociación colectiva por intermedio de los textos legales: DL 2.200 sobre contrato de trabajo; Decreto Ley 2.756 sobre organizaciones sindicales, publicado en el Diario Oficial el 3 de julio de 1979; Decreto Ley 2.758 sobre negociación colectiva, publicado en el Diario Oficial el 11 de octubre de 1979. Por otro lado, la ley que constituye a los proveedores privados de salud, denominados, Instituciones de Salud Previsional (ISAPRE), se publicará en el Diario Oficial del 19 de marzo de 1981, Decreto con Fuerza de Ley N° 3, Ley de ISAPRES. El gobierno militar desmantelará el sistema previsional hasta entonces vigente en Chile, sufragado por contribuciones de trabajadores y empresas, de carácter público y de reparto, por un esquema de capitalización individual administrado por fondos privados de pensiones. Decreto Ley N° 3.500, publicado en el Diario Oficial el 13 de noviembre de 1980.

de la elaboración del texto se cuentan miembros de grupos empresariales. En el centro de estudios Oficina de Planificación (OPLA) dependiente del grupo Edwards se desempeñará Hernán Cubillos, futuro ministro de relaciones exteriores durante el régimen militar, conectado con los redactores del programa económico y con la Armada, en su condición de oficial en retiro. Con el soporte de aquel grupo de empresas, surgirá el Centro de Estudios Socioeconómicos (CESEC) fundado en 1969, dirigido por Emilio Sanfuentes uno de los redactores del texto. “El Ladrillo”, será editado en los talleres de la Editorial Lord Cochrane empresa del grupo Edwards. Además, uno de los directores del grupo BHC en 1970, Manuel Cruzat, futuro líder del grupo Cruzat-Larraín, participará de la elaboración de dicho programa.

Siguiendo los planteamientos de los economistas vinculado a la Universidad de Chicago,³⁶⁶ prácticamente desde sus inicios, el gobierno militar elaborará una política pro-mercado configurando un ambiente económico neoliberal. La implantación de la economía de mercado implicará la inmediata eliminación de los controles de precios,³⁶⁷ la liberalización de la tasa de interés, unida a una profunda y acelerada apertura del comercio exterior que dismantelará la contundente barrera de protección a la industria nacional levantada en la segunda década del siglo XX y consolidada en la industrialización sustitutiva de importaciones.

³⁶⁶ Grupo de economistas partícipes del programa de intercambio académico entre la Universidad Católica de Chile y el Departamento de Economía de la Universidad de Chicago, bajo la dirección de figuras del pensamiento neoliberal entre las que se encuentran Milton Friedman, Arnold Harberger y Theodore Schultz. En esta casa de estudios se formarán los profesionales y académicos que conducirán la política económica durante el régimen militar. Sobresalen, entre estos, los ex-ministros de Hacienda: Hernán Büchi, Sergio de Castro, Sergio de la Cuadra, Alejandro Cauas, Rolf Lüders; y los economistas Álvaro Bardón y Jaime Barahona. Dada su confluencia con las tesis esgrimidas por los “Chicago boys”, Bardón, Büchi y Cauas, formados en la Universidad de Chile y postgraduados en la Universidad de Columbia, son considerados como integrantes del grupo. Délano y Traslaviña (1989) y Correa Sutil (1985).

En los inicios del régimen existieron visiones contrapuestas sobre el papel del estado en la economía, el destino de las empresas públicas y la evolución de los salarios reales. En 1975, las diferencias serán resueltas a favor de consolidar una economía neoliberal atribuyendo al Estado un rol subsidiario. Sobre las discrepancias en materia económica al interior del bloque gubernamental, Valdivia Ortiz de Zárate (2003). En torno al papel de las elites empresariales, los grupos económicos y las coaliciones que protagonizaron la implementación de estas políticas, Silva (1993); Fernández Gilberto (2000). Acerca del neoliberalismo, Duménil (2104); Harvey (2007); Chesnais (1998) y Friedman (1966).

³⁶⁷ Eliminación de los controles de precios, reducidos apenas a 18 bienes. DFL N° 522, 15 de octubre de 1973. Se llevaron a cabo en el periodo ISI fijaciones de precios en alimentos y artículos de primera necesidad, así como de bienes durables –automóviles-, o actividades de ocio como el cine. Estos controles cubrían alrededor de 3.000 precios. En el Anexo, se provee un listado de los productos con precio controlado.

La transformación de la economía chilena se articulará en dos fases separadas por la crisis económica de 1982-1983. En una primera etapa, entre 1974 y 1982, el régimen militar desplegará una política económica monetarista de corte ortodoxo, de forma simultánea con el fortalecimiento del sector privado mediante la devolución de empresas estatizadas y la privatización de unidades tradicionales del estado. Más adelante, como resultado de las recomendaciones del FMI para superar la crisis económica de 1982-1983, se asistirá entre los años 1984 y 1989, a lo que se ha dado en llamar un neoliberalismo de corte “pragmático” con un mayor equilibrio entre la promoción exportadora, la moderación de las tasas de interés y la reducción del endeudamiento externo.

El enfrentamiento a la hiperinflación suscitada en la economía chilena desde los primeros meses de 1972 se transformará en el objetivo prioritario del nuevo gobierno. Esta problemática, será abordada a través de una política de ajuste acelerado, -también conocida como “política de shock”-, sustentada en el enfoque monetarista de la balanza de pagos. Esta intervención se inicia en abril de 1975, cuando se autoriza a las entidades financieras la libre fijación de la tasa de interés.³⁶⁸ Las actuaciones estabilizadoras contemplan una aguda contracción de la emisión monetaria y el gasto público. Asimismo, en aquel año, se establecerá una nueva moneda de uso corriente, el “peso” que sucederá al “escudo” vigente desde 1960. A consecuencia de lo anterior, se obtendrá una disminución sustancial de la espiral inflacionaria, de la mano de una recesión interna caracterizada por el alza del desempleo y un descenso en los salarios reales sin precedentes en la historia económica chilena.³⁶⁹

³⁶⁸ Véase Arellano (1983). En 1972, la inflación alcanzará a un 162%, cifra que prácticamente se triplicará en 1973, llegando a superar el 500%. Entre las principales causas de la agudización de la inestabilidad de precios en la economía chilena, se considera a la implementación por parte de la Unidad Popular de una política económica fuertemente expansiva y redistributiva. Esta política se enfrentará a importantes desequilibrios en relación a unos márgenes cada vez menores de utilización de la capacidad productiva. Asimismo, entre 1972 y 1973, se evidencian altos niveles de emisión monetaria llegando a superar el 100% anual. En cuanto a los elementos que contribuyeron a los fuertes desequilibrios económicos experimentados en las postrimerías del gobierno socialista, cabe mencionar a: las trabas parlamentarias para la aprobación de un alza orgánica del presupuesto público que aminore el déficit fiscal, y el desabastecimiento experimentado en un marco de polarización política y social. En el sector externo, el aumento de las importaciones agrícolas y la caída en el precio del cobre desde 64 centavos de dólar la libre en 1970 a 48,55 centavos en 1972, incidirán en la escasez de divisas a partir de 1973.

³⁶⁹ Autores como Ffrench-Davis (2008) y Foxley (1988), coinciden en denominar a estas medidas como un “experimento neoliberal”. Después de la ejecución de las decisiones reseñadas, la economía chilena sufrirá un evento recesivo en 1975. En aquel año, la caída del PIB llegará a un 12%. Con la

Cuadro 4.1 *Tasas de interés nominales y reales de corto plazo del sistema financiero, e inflación (1970-1980)*

Año	Tasa interés nominal bancaria	Tasa interés real bancaria	Tasa real financieras	Emisión Monetaria (%)	Inflación
1970	20,0	-11,0	No aplica	59,49	34,9
1971	15,0	-10,3	No aplica	170,87	28,2
1972	17,5	-66,9	No aplica	169,90	255,1
1973	40,0	-80,1	No aplica	451,51	606,1
1974	187,8	-38,6	No aplica	223,26	369,2
1975	411,3	15,9	59,1	254,45	343,3
1976	350,6	64,2	72,4	277,93	199,3
1977	156,3	57,0	64,4	115,74	84,1
1978	85,3	42,3	45,9	58,26	37,1
1979	61,9	16,8	17,0	42,51	38,9
1980	48,8	12,2	16,2	40,64	31,2

Fuente: Elaboración propia a partir de Díaz et al. (2016); Banco Central de Chile (2001).

Las tasas de interés de corto plazo alcanzadas en la economía chilena en las postrimerías del periodo ISI, tasas de interés reales negativas, se ven fuertemente incrementadas en la fase monetarista. Según se aprecia en el cuadro 4.1, además de afectar las condiciones crediticias de la economía real, esta situación supone una importante transferencia de recursos a los organismos bancarios y entidades financieras. Hacia 1980, la inflación comienza a acercarse a los valores existentes en la economía chilena antes de 1972. A partir de 1978, el nivel de precios se situará en torno al 30% anual. Desde 1974, la emisión monetaria registra un descenso de casi un 50%, para proseguir con esta tendencia en una dinámica de constante reducción. El alza de las tasas de interés se condice con el aumento del papel del sector financiero en la economía el cual entre 1973 y 1978 incrementará su participación en el PIB desde un 4% a un 7%. En el mismo periodo la industria descenderá desde un 26% a un 21,9% en su contribución al producto agregado.³⁷⁰

reutilización de la capacidad ociosa y la llegada al país de crecientes sumas de crédito externo, este abrupto descenso de la producción agregada se recuperará al año siguiente.

³⁷⁰ Véase Banco Central de Chile (2001).

Cuadro 4.2 *Reforma comercial (% Tarifas Ad Valorem, 1974-1981)*

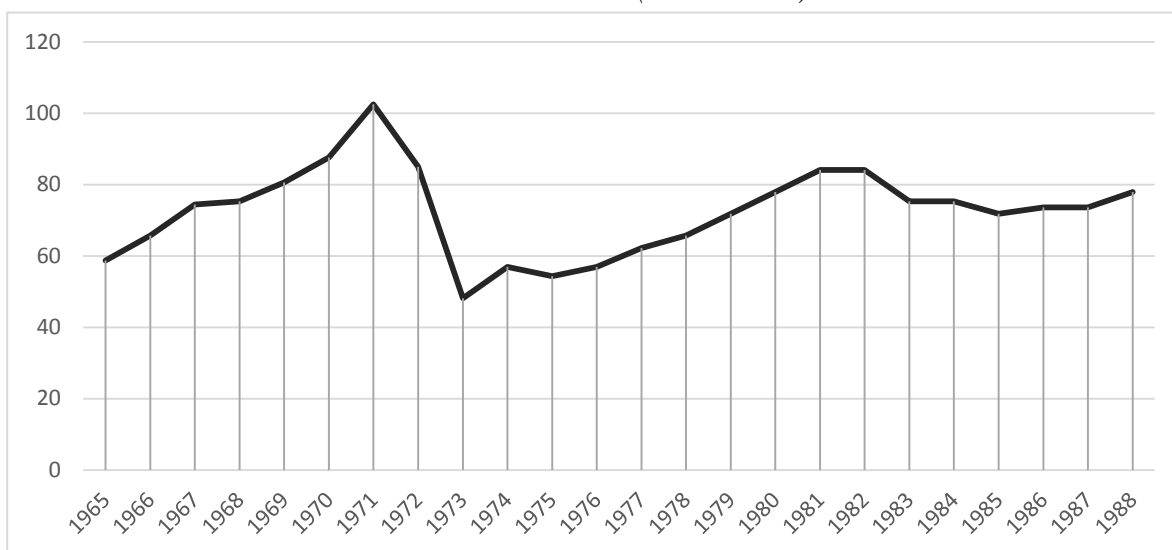
Año	Tarifa modal	Tarifa promedio
1974	90	105,0
1975	55	57,0
1976	35	38,0
1977	20	24,0
1978	10	15,6
1979	10	11,8
1980	10	10,1
1981	10	10,1

Fuente: Elaboración propia a partir de Díaz et al. (2010) y SOFOFA (1983) según cifras del Banco Central de Chile.

Se observa en el cuadro 4.2, el rápido descenso de la protección arancelaria. Esto supondrá la abolición de las contundentes barreras de entrada a la competencia externa proveniente de la industrialización sustitutiva de importaciones. La apertura comercial incentivará la importación de bienes y servicios afectando de manera directa a los productores nacionales que sustituyen importaciones y participan del mercado doméstico en segmentos como el vestuario, calzado, textil, metalurgia y electrodomésticos. La reducción de la tarifa modal a un 10% es, en ese entonces, una decisión sin precedentes en el panorama internacional.³⁷¹ Prácticamente, desde 1977, los productores locales experimentarán una competencia extranjera sin restricciones.

³⁷¹ Véase Ffrench Davis (2008); Meller (2007) y Mizala (1992).

Gráfico 4.1 *Evolución de los salarios reales (1965-1988). 1995=100*



Fuente: Elaboración propia a partir de Díaz et al. (1995).

En el gráfico 4.1 se muestra la trayectoria de los salarios reales calculada como retribución al factor trabajo, incluyendo salarios y sueldos; se verifica el deterioro de la demanda doméstica en el neoliberalismo.³⁷² Para una imagen más completa de la evolución de este indicador, se añade los valores de la fase final de la ISI (1965-1973). Desde la implantación del neoliberalismo, la caída de los salarios reales es un hecho fehaciente. De manera directa, el descenso del salario real es causado por una política de reajuste de las remuneraciones del sector público que subestima de manera intencionada la magnitud real de la inflación (Cortázar 1983). En el marco de políticas de ajuste que lesionan el mercado doméstico, acompañadas de la eliminación de la capacidad negociadora de los sindicatos por parte del gobierno militar, se asiste a una considerable disminución del salario real. Recién en 1992 se recuperará el poder adquisitivo existente en 1972.³⁷³

³⁷² Sobre la trayectoria de los salarios reales en el neoliberalismo, véase Meller (2007); Ffrench-Davis y Stallings (2001) y Cortázar (1983).

³⁷³ Véase Ffrench-Davis y Stallings (2001).

Cuadro 4.3 *Desempleo abierto (1970-1988)*

Año	Tasa de desempleo	Año	Tasa de desempleo
1970	5,9	1980	11,3
1971	5,2	1981	19,6
1972	4,1	1982	14,6
1973	4,8	1983	13,9
1974	9,1	1984	12,0
1975	12,7	1985	10,4
1976	11,8	1986	9,6
1977	14,2	1987	8,0
1978	13,6	1988	7,1
1979	10,4		11,3

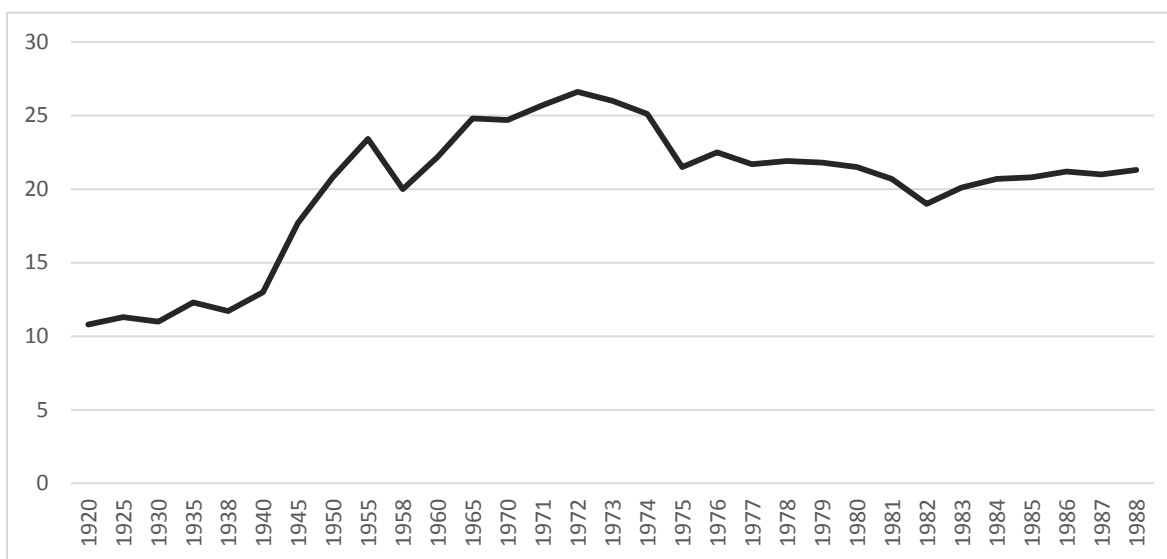
Fuente: Elaboración propia a partir de Banco Central de Chile (2001) y Jadresic (1986).

Como una muestra de la situación del mercado interno, se describe en el cuadro 4.3, la trayectoria del desempleo de la fuerza de trabajo entre 1970 y 1988. Se transita de una economía que en las postrimerías de la ISI (1970-1973) se halla en pleno empleo, a unos niveles de desocupación que casi de forma permanente se ubican por encima de los dos dígitos. La elevada desocupación se prolonga a lo largo del periodo neoliberal (1974-1988).

En los años, 1982 y 1983, la crisis económica conllevará un desempleo encubierto que superará el 30% de la fuerza laboral. Con respecto a la evolución de la informalidad en el empleo, se reconoce su aumento en el neoliberalismo. En 1952, se calcula un 23% de empleo informal en la economía; en 1960, 21%. Para el año 1970, la cifra se sitúa en un 19%. En 1980, el porcentaje de informalidad en el empleo asciende a 28%.³⁷⁴ La compleja situación de los salarios reales y el empleo, junto a la reducción del gasto público, conducirá a una demanda deficitaria a lo largo del periodo monetarista, cuestión que impactará en el descenso de la rentabilidad de los grupos empresariales.

³⁷⁴ Véase Martínez y Tironi (1985).

Gráfico 4.2 *Desindustrialización. Industria como porcentaje del PIB (1920-1988)*



Fuente: Elaboración propia a partir de Díaz et al. (2010).

En el gráfico 4.3, se muestra que en la industrialización sustitutiva de importaciones, la manufactura experimenta un avance que, en casi veinte años, más que duplicará su lugar en el producto agregado desde un 11,7% del PIB en 1938, a 23,5% en 1955. Esta velocidad de la expansión de la industria se desacelera en la fase “difícil” de la industrialización sustitutiva de importaciones, en donde se asiste a la saturación de los mercados de bienes de consumo e intermedios. A partir de 1973, con la implementación de una política económica monetarista por parte del gobierno militar, se producirá un descenso en la contribución de la industria al PIB desde 26% en 1973, a un 19% en 1982, retrocediendo con ello, a los niveles de 1950. A partir de la recuperación económica que sucede a la crisis de 1982-1983, desde 1986, este valor se estabiliza en torno a los 21% del PIB, aún distante de su máximo histórico de 26,6% en 1972.³⁷⁵ Si bien el estancamiento y descenso de la industria desde la década de 1980 es un hecho generalizado en América Latina,³⁷⁶ en Chile, este fenómeno se relaciona directamente con el profundo cambio en materia de política económica originado desde fines de 1973.³⁷⁷ Por último, cabe señalar que la desindustrialización es una tendencia persistente en el neoliberalismo. Hacia el año 2000, la participación

³⁷⁵ Esta consecuencia de las políticas neoliberales aplicadas es tratada por Ominami (1988). El cambio estructural entre la ISI y el neoliberalismo es examinado por Albala (1999).

³⁷⁶ Como muestran Bértola y Ocampo (2013: 183-184).

³⁷⁷ Véase CEPAL (2008) y Fajnzylber (1983).

de la industria chilena como porcentaje del PIB se posicionará en torno al 16%.³⁷⁸

Cuadro 4.4 *Evolución de la producción en algunos sectores de la manufactura (1972-1980). 1968=100*

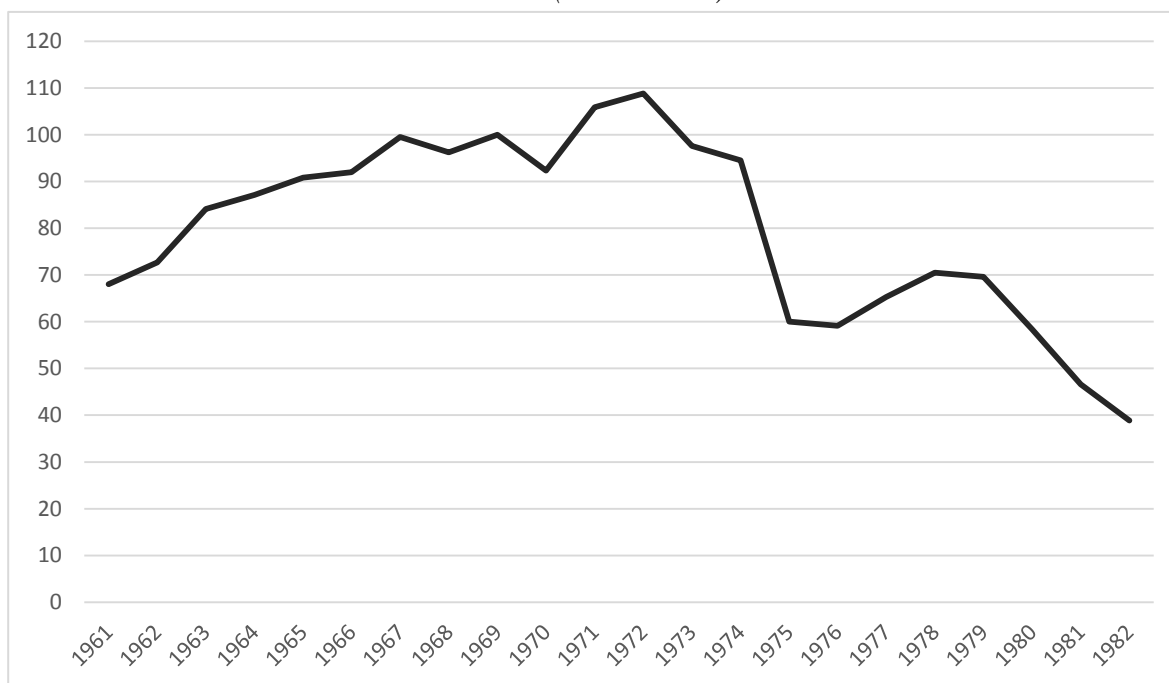
Rama industrial	1972	1980 (junio)
Bebidas	123,3	134,7
Textil	113,1	61,7
Calzado y vestir	123,5	82,9
Imprenta editorial	123,4	61,0
Metálicos	117,8	100,5
Maq. no eléctrica	151,5	120,1
Industrias varias	123,1	57,0

Fuente: Elaboración propia a partir de Fazio (1980).

La apertura comercial y el deterioro del mercado interno conducen a un descenso general de la producción industrial. En el cuadro 4.4, se observa que uno de los segmentos más afectados por la competencia de productos exportados será el textil, con una caída en 1981 de 51,4% con respecto a 1972. En este sector se localizan los grupos económicos Yarur y Said. Otras ramas afectadas son el calzado, vestuario e imprenta. Por otro lado, se verifica un leve aumento de la producción en el sector de bebidas. Asimismo, decaen otras ramas como la de productos metálicos y maquinaria no eléctrica. El segmento de industrias varias presenta un descenso de 66,1 puntos.

³⁷⁸ Véase Díaz et al. (2010).

Gráfico 4.4 *Producción textil en Chile (1961-1983). Año base 1969.*



Fuente: Elaboración propia a partir de Vignolo (1986), según datos del INE.

En el gráfico 4.4, se muestra la fase de maduración y descenso del ciclo textil entre 1961 y la crisis económica de 1982-1983, sector dominante de la actividad productiva de los grupos Yarur y Said. El abrupto declive en la producción textil registrado a partir de 1974 se condice con las medidas de política económica -desprotección comercial, deterioro de los salarios reales- que dañan el mercado de las ramas industriales que sustituyen importaciones.³⁷⁹ Con posterioridad a la crisis de 1982-1983, esta realidad de la manufactura implicará el abandono de los grupos textiles de su posición entre los más importantes del país. La dinámica descendente del ciclo textil se corrobora al analizar las rentabilidades de los grupos textiles, aspecto que se presenta en el siguiente cuadro:

³⁷⁹ La dinámica de contracción del mercado doméstico y la desindustrialización, se aprecia en los gráficos 4.1 y 4.2.

Cuadro 4.5 Rentabilidad (ROE) principal empresa textil grupos Yarur (Banna) y Said, (1938-1978)

Grupo económico	ROE principal empresa textil		Año
Yarur Banna	1,7	(Yarur M.A.)	1958
Yarur Banna	3,3	(Yarur M.A.)	1970
Yarur Banna	0,8	(Yarur M.A.)	1978
Said	4,2	(Rayón Said)	1958
Said	3,3	(Rayón Said)	1970

Fuente: Elaboración propia.

Se observa en el cuadro 4.5, la reducida magnitud de la rentabilidad financiera de las mayores empresas textiles controladas por los grupos Yarur y Said, en la fase “difícil” de la ISI, (1958 y 1970) y en el neoliberalismo (1978). En el neoliberalismo, Yarur Banna, grupo textil que persiste entre los 8 mayores del país hacia 1978, disminuye su rentabilidad financiera obteniendo un valor prácticamente nulo (0,8 puntos porcentuales). La crisis del sector textil dispondrá de un desenlace definitivo con la quiebra de Machasa en 1982, empresa que fusionaba a Yarur Manufacturas de Algodón y Tejidos Caupolicán desde 1981. Asimismo, en aquel año se decretará la quiebra de la tradicional empresa textil Paños Tomé.³⁸⁰

³⁸⁰ Véase El Mercurio (1982).

Cuadro 4.6 Variación anual del PIB, saldo de la balanza comercial, balanza de pagos, y deuda externa, (1974-1981)

Año	Variación anual del PIB	Balanza Comercial (MUS\$)	Balanza de Pagos (MUS\$)	Deuda Externa (MUS\$)
1974	0,9	356,7	-55	4.026
1975	-12,9	69,5	-344	4.267
1976	3,5	642,6	414	4.720
1977	9,8	34,1	113	5.201
1978	8,2	-425,9	712	6.664
1979	8,2	-355,1	1047	8.484
1980	7,9	-763,7	1244,1	11.084
1981	6,2	-2.676,5	66,9	15.542

Fuente: Elaboración propia a partir de Díaz et al. (2010) y Banco Central de Chile (2001).

Con respecto al comportamiento de la producción agregada, en el cuadro 4.6, se observa que desde 1976 se evidencian altas tasas de crecimiento económico. Entre 1979 y 1981, en la fase previa a la crisis financiera se registra un aumento de la deuda externa y el deterioro de la balanza comercial. El denominado *boom* o “milagro económico chileno” anterior a la crisis, es generado por la recuperación de la capacidad productiva preexistente, el incremento de los sectores exportadores no tradicionales en donde el país dispone de ventajas comparativas,³⁸¹ y en lo fundamental, por la inyección de créditos internacionales.³⁸² En referencia a la inversión en capital fijo el promedio de la fase monetarista entre 1974 y 1983, es de 15,6% del PIB. Este valor, se encuentra por debajo del 18,4% registrado en las postrimerías de la ISI, calculada para el periodo 1967 y 1973.³⁸³

En el neoliberalismo, la política de fomento de las exportaciones se articulará en torno a ProChile, organismo fundado en noviembre de 1974 (Decreto Ley N° 740). ProChile es la entidad encargada de promover en los mercados internacionales los productos exportables y coordinar los aspectos comerciales. H. Büchi, ministro de Hacienda entre 1985-1989, resumirá de este modo el propósito gubernamental con respecto al

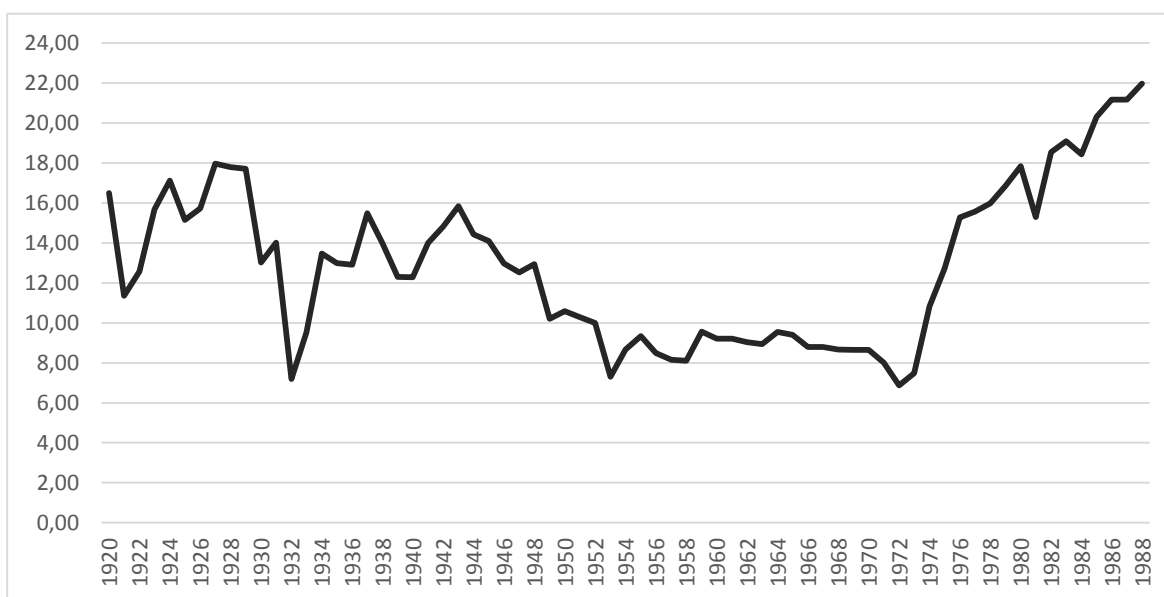
³⁸¹ Celulosa, harina de pescado, frutas. Sobre el papel de los recursos naturales en el crecimiento económico chileno, véase Badia y Ducoing (2015).

³⁸² Sunkel (2011); Meller (2007) y Ffrench-Davis (1983).

³⁸³ En base a los datos de inversión en capital fijo recopilados por Díaz et al. (2010).

sector exportador y a la preferencia por éste en comparación con el mercado interno: “El desafío de exportar tiene dos dimensiones. La primera consiste en desplazar la producción desde el mercado interno a los mercados externos y ello exige disponer de políticas cambiaria, arancelaria, tributaria y otras, que estimulen en esa dirección a los productores nacionales. La segunda, que se deriva de la anterior, consiste en concentrar un masivo esfuerzo de inversión en los sectores con potencialidad exportadora. Entre 1975 y 1980, se lograron éxitos rápidos e importantes en la primera dimensión -la reorientación de la producción hacia el mercado externo- y también se materializaron importantes inversiones en los sectores frutícola, forestal y pesquero, cuyos productos estamos hoy cosechando”.³⁸⁴ Esta estrategia de promoción de las exportaciones, apoyada en la utilización de las ventajas comparativas del país, dispone de sus primeros pasos desde mediados de la década de 1950, en el marco económico de la ISI.

Gráfico 4.5 *Exportaciones como porcentaje del PIB (1920-1988)*



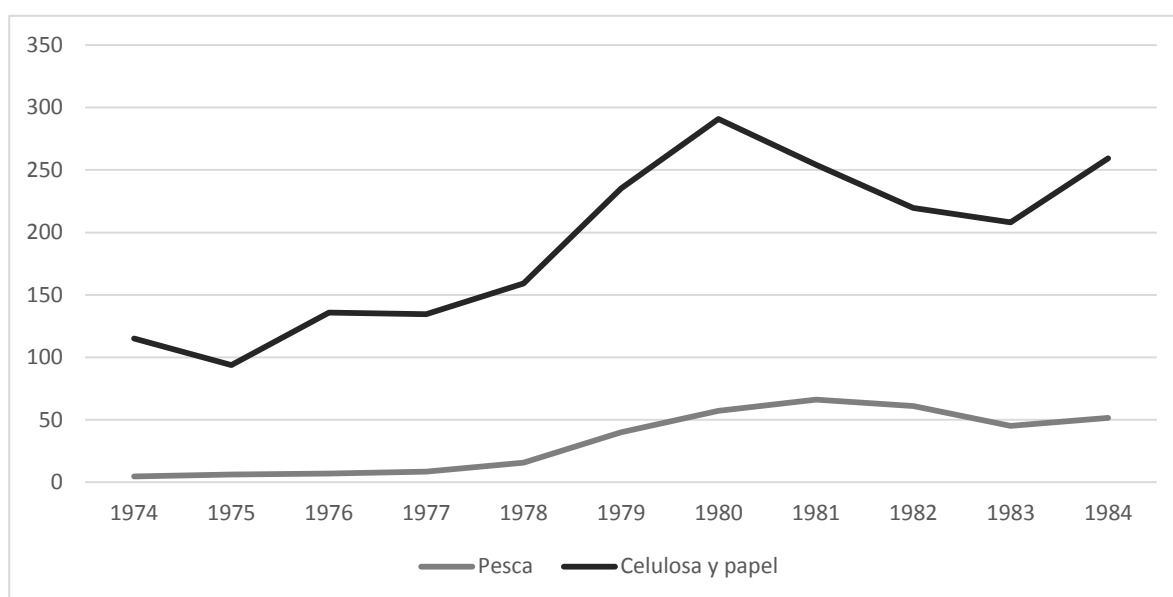
Fuente: Elaboración propia a partir de Díaz et al. (2010).

Con el propósito de visualizar la evolución del sector exportador y determinar la variación de la tendencia acontecida en el neoliberalismo, se describe en el gráfico 4.5, la contribución de las exportaciones al PIB entre 1920 y 1988. Después de significativas oscilaciones en el periodo 1920 y 1940 incluyendo el impacto de la crisis de 1929, las exportaciones comienzan a disminuir con la implementación de la

³⁸⁴ Véase Ministerio de Hacienda (1985).

ISI y se estabilizan hacia 1950 con un promedio que, entre 1950 y 1972, asciende a un 9% del PIB. Desde 1974, se observa el pronunciado aumento de las ventas al exterior, las cuales entre aquel año y 1988, representan en promedio, un 17% del PIB, llegando prácticamente a duplicar a las exportaciones del periodo ISI. El fortalecimiento de las exportaciones se relaciona con la reorientación de los principales agentes económicos hacia el mercado externo, las constantes devaluaciones llevadas a cabo en el periodo, la capacidad instalada constituida en el transcurso de la ISI y la contracción del mercado interno.³⁸⁵

Gráfico 4.6. *Exportaciones (FOB) no tradicionales, millones de dólares anuales*



Fuente: Elaboración propia a partir de Banco Central de Chile (2001).

En el gráfico 4.6, en referencia a los sectores predominantes de los grupos empresariales Matte y Angelini, se observa el ascenso en el valor de las exportaciones de la actividad pesquera, la que supera el 1.046%, desde 4.5 millones de dólares a los 51.6 millones de la moneda estadounidense. La celulosa y papel presentan un alza menos pronunciada, con un 125,5% de crecimiento, desde los 115 millones de dólares a 259,4 millones de la moneda estadounidense. La vinculación de los grupos económicos con la promoción de las exportaciones no tradicionales es manifiesta. En el segmento pesquero, dos de las principales unidades del ramo (Eperva e Indo) son

³⁸⁵ Véase Ffrench-Davis (2008).

controladas por el grupo Angelini. Matte es el principal productor de celulosa y papel por intermedio de la Compañía Manufacturera de Papeles y Cartones (CMPC) y Laja. El grupo comparte este rubro exportador con Industrias Forestales (INFORSA) controlada por el grupo Vial. El Decreto Ley N° 701, estimulará un aumento de las plantaciones forestales por encima de un 100% entre los años 1975 y 1980.

Cuadro 4.7 *Composición de las exportaciones en montos superiores a 7 millones de dólares (enero-junio 1980)*³⁸⁶

Entidades	Sectores	Millones de dólares	Porcentaje del total	
Empresas estatales	Minería, siderurgia	1574,1	72%	
Empresas extranjeras	Minería, petróleo	132,5	6%	
Grupos económicos			14,5%	
<i>Cruzat-Larraín</i>				
Cel. Constitución	Celulosa	68,5		
Arauco	Forestal	28,1		
Pesquera Coloso	Pesquero	22,9		
Cel. Arauco	Celulosa	13,8		
Pesquera Guanaye	Pesquero	13,3		
Aserradero S. Pedro	Forestal	11,7		
<i>Matte</i>				
CMPC (Matte)	Papel	44		
Laja Crown (Matte)	Celulosa	7,9		
<i>Mustakis</i>				
Molibdenos	Minería	39		
Frutera Sudamericana	Frutícola	19,3		
<i>Hochschild</i>				
Mantos Blancos	Minería (cobre)	34,5		
Inforsa (Vial)	Celulosa y papel	20,5		

Fuente: Elaboración propia a partir de Fazio (1981).

El cuadro 4.7, indica que en el primer semestre de 1980, la concentración de las ventas al exterior en los grandes exportadores del país cubre el 87,1% del total. El papel del

³⁸⁶ Valor total de exportaciones: 2509,1 millones de dólares

Valor total de exportaciones por encima de 7 millones de dólares: 2186,2 millones de dólares.

Estado y las multinacionales es relevante controlando la actividad minera y extractiva; no obstante, los grupos económicos lideran las exportaciones en los sectores no tradicionales, en los segmentos pesquero, forestal, celulosa y papel. En el cuadro, se muestra la participación en las exportaciones de los grupos Cruzat-Larraín, Matte, Mustakis, Hochschild, y Vial.

Cuadro 4.8 *Concentración en sectores de la manufactura a partir del capital y reservas, y principales grupos económicos, 1978. Miles de pesos*

Sector manufactura	Empresas sector	C y R sectorial	Grupo económico	Empresa	(%) C y R del sector
Textil	85	15.324.179	Yarur	Yarur	8,6%
Bebidas	44	6.813.821	Cruzat	CCU	36%
Azúcar	2	8.948.013	Cruzat	CRAV	21,9%
Papel	10	9.887.483	Matte Vial	CMPC INFORSA	63% 21,6%
Maq. Acce. eléctricos	17	4.094.748	Vial	CTI	34,5%
Fabricación de Yeso	1	305.156	Matte	Volcán	100%

Fuente: Elaboración y cálculos propios a partir de INE (1980).

El carácter concentrado de la manufactura en los sectores seleccionados, da cuenta de la persistencia en el neoliberalismo de este rasgo de la estructura productiva chilena. Como hemos examinado en el capítulo tercero, ésta se prolonga desde los inicios del siglo XX. En el cuadro 4.8, se indican los segmentos en donde la posición de los grupos es predominante. Hacia 1978, cabe añadir el control por parte de Luksic de Madeco y GASCO; junto al papel de Angelini, prevaleciente en el segmento pesquero.

4.2 El fortalecimiento del sector privado. La devolución y privatización de empresas estatales en el gobierno militar (1974-1978).

En los primeros años del gobierno militar, junto con la supresión de la barrera proteccionista que aseguraba el mercado interno a las grandes empresas y grupos económicos nacionales, se implementarán políticas institucionales conducentes al fortalecimiento del sector privado. Estas medidas consideran la revalorización del papel de la empresa privada en la economía de libre mercado; la devolución de las empresas estatizadas e intervenidas por el gobierno de la Unidad Popular; la flexibilización de la mano de obra, aparejada con la desarticulación de las

organizaciones sindicales y la caída de los salarios reales junto al agudo descenso en el impuesto a la renta empresarial desde un 35% en 1973, a un 10% en 1976, reforma sin precedentes a escala internacional.

Así, desde los inicios del gobierno militar, el Estado se abocará a la reconstitución de los grupos económicos mediante el traspaso de la propiedad estatizada en el periodo de la Unidad Popular al sector privado.³⁸⁷ Las nuevas autoridades económicas establecerán entre sus objetivos más urgentes, la devolución de las empresas expropiadas, requisadas o intervenidas por el Estado entre 1970 y 1973 durante el funcionamiento del Área de Propiedad Social.³⁸⁸ En el traspaso de estas unidades, se contemplará la licitación de empresas pertenecientes al Estado con anterioridad a 1970, sin adentrarse en la privatización de las entidades emblemáticas creadas y dirigidas por el Estado chileno a través de CORFO, unidades productivas como CAP, ENDESA, ENAP, ENTEL o IANSA. Se denomina a la etapa comprendida entre 1974 y la crisis financiera de 1982-1983 como la primera fase o ronda privatizadora.³⁸⁹ Al interior de ella, entre 1974 y 1978 acontecerá la devolución de las empresas expropiadas e intervenidas en el gobierno de la Unidad Popular. El número de empresas así reprivatizadas superará las 350. Es en esta etapa, en donde acontecerá la rearticulación de los grupos económicos. Una segunda ronda de privatizaciones acontecerá con posterioridad a la crisis económica, entre 1985 y 1989. En esta segunda fase, además de sanear y reprivatizar a las empresas particulares integradas de forma temporal al control del Estado en la denominada “área rara”, se procederá a traspasar a los grandes activos de las filiales de CORFO, implicando, la privatización de las

³⁸⁷ Este fortalecimiento del área privada se vincula más directamente con la gran empresa en cuanto dispone de la capacidad para desenvolverse en una economía que experimenta una fase recesiva causada por la aplicación de severas políticas de ajuste. Lo anterior, se diferencia de una dinámica favorable a las grandes empresas en su conjunto, siendo los más beneficiados los segmentos financiero y exportador. Moguillansky (1999) y Garrido y Peres (1998) describen a esta etapa, como una fase de fortalecimiento y modernización del núcleo empresarial.

³⁸⁸ Decreto Ley N° 88 (1973); Decreto Ley N° 333 (1974); Decreto Ley N° 1068 (1975). En abril de 1974, se autoriza la devolución de 120 empresas a sus antiguos propietarios. A fines de 1976, ya se han traspasado al sector privado 369 entidades. Para llevarla a efecto la devolución, se debe renunciar a cualquier tipo de indemnización por parte del Estado, y se han de reconocer las deudas contraídas con CORFO. Entre 1975 y 1982 se concreta el regreso al sector privado de los 16 bancos comerciales estatizados en el gobierno de la UP. La mayor parte de la devolución de la banca comercial se efectuará entre 1975 y 1977. Informe de la Comisión Investigadora Cámara de Diputados de Chile (2004); Revista Qué Pasa (1974) y El Mercurio (1976).

³⁸⁹ Véase Ffrench Davis (2008); Hachette y Lüders (1992) y Marcel (1989).

tradicionales y emblemáticas empresas públicas.³⁹⁰ Este rasgo del proceso privatizador se verifica en las postrimerías del régimen militar, entre 1987 y 1989. Como se presenta en el Anexo, a partir de la privatización acontecida surgirán en 1988 dos grandes grupos económicos, CAP y Enersis.

En cuanto a la recomposición del sector financiero, este es un proceso que se relacionará con la liberalización del sistema crediticio y la aparición de las empresas financieras en 1974. Estas unidades serán las encargadas de desempeñar, de manera temporal, las funciones crediticias realizadas por la banca comercial en proceso de reprivatización.³⁹¹ Las financieras se constituirán en los vehículos utilizados por los grandes grupos económicos para aprovechar las nuevas condiciones del mercado. En 1975, estas entidades cubrirán el 60% de la totalidad de las colocaciones del sistema financiero y facilitarán los flujos de capital necesarios para la devolución al sector privado de la banca comercial estatizada.³⁹² Hacia fines de la década de 1970, una vez recuperadas las instituciones bancarias por el sector privado, de la mano de una serie de medidas que endurecen los requisitos operacionales de las entidades financieras, se asistirá al reposicionamiento de la banca como el centro del sistema crediticio. En 1979, las entidades financieras apenas representan un 5,92% del capital y reservas del conjunto del sistema. Como se aprecia en el corte temporal de 1978,³⁹³ grupos como Cruzat-Larraín y Vial dispondrán de importantes activos en el sistema bancario. Esto les brindará la liquidez necesaria para incrementar su tamaño mediante la adquisición

³⁹⁰ Por intermedio de una legislación promulgada durante el Gobierno Militar. Ley N° 18.401, que regula la privatización de las acciones y el capital de CORFO. Considera la provisión de créditos blandos por parte de la entidad estatal a quienes aseguren, según cada caso, la compra de un 5% del capital puesto en venta. La Ley N° 18.390, autoriza a los fondos privados de pensiones (AFPs) a adquirir acciones de las empresas estatales en proceso de privatización. Debido a que gran parte de las empresas fueron vendidas por debajo su valor libro, se estima una pérdida incurrida por parte del Estado que supera los 2.500.000 dólares. El 30% de los ingresos captados fueron destinados a CORFO para otorgar créditos a los adquirientes de títulos de propiedad, el 70% restante fue ingresado al FISCO. Cámara de Diputados (2004).

³⁹¹ Decreto Ley N° 455.

³⁹² Véase Fazio (1979); Fazio (1979) y Arellano (1983). Las entidades financieras cumplirán un papel relevante en los grupos de empresas como fuente de intermediación y movilización del capital con anterioridad a la reprivatización de la banca comercial en 1976, con la devolución de la misma con posterioridad a las estatizaciones del gobierno. Pese a que, con la finalidad de evitar el control y la concentración de la propiedad de los bancos se interpusieron cuotas a la compra de participaciones (1,5% para las personas jurídicas y 3% para las naturales); la utilización de sociedades de “papel”, algunas de ellas creadas exclusivamente para este efecto; y la adquisición de acciones por parte de diversos personeros vinculados a determinados grupos, condujo a que los grupos económicos captaran para sí a las mayores entidades bancarias.

³⁹³ Véase Anexo.

de empresas privatizadas. Este proceso se llevará a cabo considerando la decisión gubernamental de ofrecer los activos empresariales a precios inferiores a su valor contable con el consiguiente daño patrimonial al erario público.³⁹⁴ Con la excepción del grupo Edwards, el cual vende su segmento de empresas manufactureras a los grupos Cruzat-Larraín y Vial; Matte y Yarur, se orientarán, básicamente, a recuperar las entidades controladas en 1970.³⁹⁵

³⁹⁴ Véase Cámara de Diputados de Chile (2004).

³⁹⁵ En 1978, el grupo Cruzat-Larraín controla por encima de 800 millones de dólares del patrimonio empresarial de 84 entidades. En aquel año, el segundo grupo del país Vial controla 62 empresas, con un patrimonio que supera los 487 millones de dólares.

Cuadro 4.9 Grupos económicos y reprivatización: empresas que integraron el Área de Propiedad Social devueltas a los grupos económicos hacia 1978³⁹⁶

Grupo económico	Empresa	Grupo económico	Empresa
Cruzat	CCU	Yarur Banna	Yarur SAC
Cruzat	CRAV	Yarur Banna	Yarur MA
Cruzat	COPEC	Yarur Banna	Caupolicán
Cruzat	Pesquera Coloso	Luksic	Quiñenco
Cruzat	Cachantún	Luksic	Nieto Hnos.
Cruzat	LADECO	Luksic	Banco Sudamericano
Cruzat	Abastible	Luksic	Electricidad
Cruzat	Cachantún	Luksic	Lucchetti
Cruzat	CONAFE	Luksic	Madeco
Vial (BHC)	Banco de Chile	Matte	El Volcán
Vial (BHC)	Alcoholes Patria	Matte	Pacífico Sur
Vial (BHC)	Cía. Industrial	Matte	Pizarreño
Vial (BHC)	Banco de Chile	Matte	M. Valparaíso
Vial (BHC)	Muelles Vergara	Angelini	Indo
Vial (BHC)	Famela-Somela	Angelini	Pesquera Iquique
Vial (BHC)	Bco. Hipotecario	Angelini	Cholguán
Vial (BHC)	Mademsa	Angelini	Copihue
Vial (BHC)	Indus-Lever	Said	Bco. N. Trabajo
Vial (BHC)	Hucke	Said	Cobre Cerrillos
Vial (BHC)	Fensa	Said	RayónSaid
Vial (BHC)	Mademsa	Claro	Elecmetal
Yarur Banna	Robinson Crusoe	Claro	CSVA
Yarur Banna	Qca. Industrial	Hochschild	Mantos Blancos
Yarur Banna	Banco de Crédito e Inv.	Menéndez	Interoceánica

Fuente: Elaboración propia a partir de: Cámara de Diputados de la República de Chile (2004); Dahse (1979) y cuadro 4.19.

El cuadro 4.9, muestra las unidades que integraron el APS que fueron devueltas al sector privado. Para mayor información, se añade a los grupos Claro, Menéndez, Said, los cuales en 1978, no se hallan entre los 8 mayores del país. De las 48 empresas reprivatizadas, el grupo Cruzat-Larraín es el más favorecido, absorbiendo unidades que formaron parte de Edwards, grupo en proceso de desinversión desde 1976. De este modo, empresas como la Compañía Cervecerías Unidas, Pesquera Coloso, Compañía Refinería de Azúcar Viña del Mar, Línea Aérea del Cobre (LADECO) y

³⁹⁶ Grupos ordenados por número de empresas captadas en el proceso de devolución.

Cachantún son adquiridas a Edwards. De forma adicional, Cruzat-Larraín se hace de las grandes empresas productoras de celulosa y las unidades forestales privatizadas por el Estado: Celulosa Constitución, Celulosa Arauco, y Forestal Arauco, junto a la empresa química COIA. A semejanza del conglomerado Cruzat-Larraín; Vial BHC captará algunas de las tradicionales empresas manufactureras del grupo Edwards: Cía. Industrial, Indus-Lever, Hucke, Cía. Muelles La Población Vergara, Aceite y Alcoholes Patria. Con respecto a las empresas estatales, Vial adquiere una gran empresa en la elaboración de celulosa, Industrias Forestales (INFORSA), y la empresa CORESA. De forma adicional, Matte y Yarur recuperan el conjunto de activos controlados en 1970, con la excepción del Banco Sudamericano, administrado por el grupo Matte en 1970 y controlado en 1978 por Luksic. A su vez, Angelini junto con recuperar sus empresas de 1970, se expande con nuevas entidades como Masisa (privatizada) y Pesquera Iquique, adquirida al grupo Luksic.

Cuadro 4.10 Grupos económicos que adquieren empresas privatizadas por el Estado hacia 1978, patrimonio captado y porcentaje del patrimonio total del grupo

Grupo económico	Empresa	Patrimonio (US\$)	(%) Patrimonio grupo
Cruzat-Larraín	Celulosa Arauco	36.280.010	19,8
Cruzat-Larraín	Forestal Arauco	60.500.000	
Cruzat-Larraín	Constitución	15.380.000	
Cruzat-Larraín	COIA	47.170.015	
Vial (BHC)	INFORSA	57.620.000	12,9
Vial (BHC)	CORESA	5.620.000	
Angelini	Masisa	14.190.000	9,4
Luksic	Gasco	8.210.000	4,7
Yarur Banna	CENA	1.100.000	1,1

Fuente: Elaboración propia a partir de: (cuadro 3.30); Cámara de Diputados de la República de Chile (2004) y Dahse (1979).

Según se muestra en el cuadro 4.10, los grupos económicos más favorecidos en la primera ronda de privatizaciones, serán Cruzat-Larraín con un 19,8% de su patrimonio; Vial con un 12,9%; y Angelini 9,4%. En el caso de las empresas forestales y de celulosa, estas se ubican en el centro del sector exportador.

Cuadro 4.11 *Capital total traspasado con motivo de la devolución y privatización de empresas estatales, principales grupos, hacia 1978*³⁹⁷

Grupo económico	Capital (US\$)	Porcentaje del Capital total	Nº de empresas
Yarur Banna	90.697.000	94,4	7
Vial (BHC)	429.110.000	88,0	12
Hochschild	57.740.000	83,8	1
Luksic	145.460.000	83,8	7
Angelini	117.500.000	77,8	5
Cruzat-Larraín	425.630.016	53,0	13
Matte	114.660.000	31,5	5

Fuente: Elaboración propia.

Observamos en el cuadro 4.11, la relevancia de la primera fase de fortalecimiento del sector privado y los grupos económicos. A partir de este proceso dirigido por el Estado, grupos como Yarur, Vial (BHC), Hochschild, Yarur Banna y Angelini se recomponen prácticamente en su totalidad. Cruzat-Larraín, capta casi un 54% de su capital gracias al proceso privatizador. Uno de los grupos menos afectados por las estatizaciones llevadas a cabo por el gobierno de la Unidad Popular, el grupo Matte, incrementará en menor cuantía su patrimonio.

Cuadro 4.12 *Patrimonio empresarial traspasado a los grupos económicos, devoluciones y privatizaciones hacia 1978, porcentajes*

Patrimonio devoluciones	Patrimonio privatizaciones	Total captado
1.380.797.016	246.070.025	1.626.867.041
84,8%	15,2%	100%

Fuente: Elaboración propia.

En el cuadro 4.12, se indica que la cuantía global del patrimonio devuelto a los principales grupos económicos del país asciende al 84,8% del total conjunto de su capital y reservas, representando el mayor ítem para su rearticulación. Por otro lado, un 15,2% del capital controlado por los principales grupos económicos chilenos en 1978 es atribuible a la privatización de empresas estatales.

³⁹⁷ Ordenados en forma descendente según porcentaje de capital total traspasado. El porcentaje del capital se calcula en base a los valores recabados para 1978.

4.3 Financiamiento de los conglomerados en el neoliberalismo monetarista (1974-1983)

Hacia 1978, los principales grupos económicos del país operan en el nuevo entorno económico implantado por el gobierno militar. Este se caracteriza por el otorgamiento de un papel rector al mercado como asignador de recursos de la economía y a la empresa privada como agente fundamental de la actividad económica. La privatización del sector financiero y la expansión del crédito contribuirán al surgimiento de amplios conglomerados empresariales. Los grupos de mayor envergadura en 1978, Cruzat-Larraín, y Vial, son los herederos de BHC cuya irrupción se lleva a cabo a mediados de la década de 1960. El crecimiento de estos conglomerados implicará un significativo proceso de centralización. La dimensión alcanzada por los grupos económicos se apoyará en la absorción de empresas mediante la utilización de ingentes créditos internacionales. Este comportamiento, se distinguirá de la puesta en práctica de una diversificación con sentido productivo.³⁹⁸ La expansión de los dos más grandes grupos económicos en 1978, se vincula con la lógica financiera en la conformación de un portafolio de empresas.³⁹⁹ En este escenario, la oportunidad brindada por la llegada de crédito externo a tasas convenientes y la posibilidad de desarrollar estrategias de triangulación banca-industria por parte de los grupos económicos, se halla en la base del crecimiento registrado.⁴⁰⁰

Como examinamos en el capítulo tercero, en el transcurso de la industrialización sustitutiva de importaciones, el Estado controla gran parte de los flujos crediticios, prevaleciendo un esquema de financiamiento empresarial mediante utilidades no distribuidas para los gastos de largo plazo y de crédito bancario para el capital de trabajo o de corto plazo. A diferencia de lo anterior, en el modelo monetarista-neoliberal, el financiamiento de las grandes empresas se efectúa de preferencias mediante un esquema externo, fundado en el crédito internacional, y en menor medida

³⁹⁸ A excepción del grupo BHC y Edwards, la diversificación con sector productivo dominante, es la tendencia tradicional de los grupos económicos en el país. Este es el caso de los grupos carboníferos Cousiño y Claude; los textiles Yarur, Said; el agropecuario Menéndez; como también de Matte, organizado en torno a la celulosa y el papel. Para el detalle de la composición de los grupos económicos en el largo plazo (1938-1988), ver Anexo.

³⁹⁹ Sobre el primado del sector financiero en la economía del país durante el monetarismo, véase Meller (2007); Marín y Rozas (1988) y Lagos (1981).

⁴⁰⁰ Sobre el tamaño de los grupos económicos en el neoliberalismo, véase el capítulo segundo de esta investigación.

en el mercado de capitales. Prácticamente desde sus inicios, el régimen militar implementa la liberalización del mercado de capitales caracterizada por la drástica elevación de la tasa de interés.⁴⁰¹ Desde 1974, se llevarán a cabo las medidas conducentes a la expansión de dicho mercado que contribuirán a superar el denominado esquema de “represión financiera” hasta entonces vigente.⁴⁰² Las reformas en el mercado de capitales chileno confluyen con las transformaciones suscitadas en el mercado internacional desde inicios de la década de 1970, las cuales adquieren mayor fuerza una vez que acontece el alza de los precios internacionales del petróleo en 1973. En ese periodo, comienza a observarse, especialmente en EE.UU., la opción por desarrollar el mercado de capitales como un instrumento para captar un mayor volumen de ahorro con el propósito de expandir la inversión. Chile se convertirá en el primer país del mundo en liberalizar dicho mercado siguiendo los dictados neoliberales.⁴⁰³ Los grupos económicos, controladores de los principales bancos del país en la fase de auge de los flujos crediticios internacionales disfrutarán de las utilidades obtenidas en base al diferencial existente entre las tasas de interés internacionales y las elevadas tasas de interés domésticas. La evolución de dicho diferencial, se aprecia en el siguiente cuadro.

⁴⁰¹ A diferencia de las tasas de interés reales observadas durante el modelo económico de la industrialización sustitutiva, el valor del dinero se posicionará por encima del nivel de precios configurando tasas de interés reales positivas.

⁴⁰² El gobierno militar reducirá el encaje de un 80% a 10% para los depósitos a la vista. Desde el 25 de abril de 1975, los bancos pactarán libremente la tasa de interés en todas las operaciones inferiores a un año. A partir del 27 de junio de aquel año, se efectuará un alza de la tasa máxima convencional desde 20% hasta 50%. Ambas medidas perduraran hasta 1990. Se liberaliza la inversión extranjera asegurando, por ejemplo, estabilidad tributaria por 20 años y un mismo tratamiento entre la inversión nacional y externa, en el Decreto Ley 600, de julio de 1974. A estas decisiones, se añade, el papel desempeñado en el mercado de capitales desde 1980 por parte de inversores institucionales como las Administradoras de Fondos de Pensiones. Véase Banco Central de Chile (2001); French-Davis y Stallings (2001) y Moguillansky (1999).

⁴⁰³ Véase Sunkel (2011) y French-Davis y Stallings (2001).

Cuadro 4.13 *Tasas de interés pagada por el país, y tasas internas nominales y reales del sistema financiero 1975-1985*

Año	Tasa de interés pagada por Chile	Tasa de interés nominal bancaria	Tasa de interés real bancaria	Tasa nominales sociedades financieras	Tasas reales sociedad financieras
1975	6,2	411,31	15,94	602,94	59,10
1976	6,3	350,67	64,20	373,20	72,47
1977	7,2	156,35	57,07	168,41	64,45
1978	9,0	85,32	42,32	89,99	45,94
1979	11	61,96	16,88	62,19	17,07
1980	13,5	48,86	12,23	52,02	16,21
1981	18,8	51,90	38,90	58,38	44,84
1982	15,1	63,12	35,09	69,85	40,66
1983	11,1	42,69	15,93	58,71	28,94
1984	11,9	37,18	11,34	49,21	21,11
1985	10,9	40,38	11,05	55,86	23,30

Fuente: Elaboración propia a partir de Banco Central de Chile (2001).

En el cuadro 4.13, se muestran los valores de la tasa de interés pagada por Chile y las tasas internas a partir de 1975. Entre 1975 y 1982, la tasa real promedio es de 35,32%. Esto representa un diferencial a favor de más de 25 puntos porcentuales en relación al valor promedio de las tasas pagadas por el país en este periodo (10,8%). Las tasas son aún mayores en las empresas financieras, orientadas al otorgamiento de créditos de consumo. Cabe esperar que una tasa de interés de esta magnitud tenga impacto directo en la economía productiva o real. Si consideramos una tasa “normal” de beneficios en la actividad industrial que fluctúe entre un 10% y un 15%, cabe prever una dificultad objetiva por parte de las empresas productivas para acceder y/o solventar sus compromisos crediticios.

En un mercado de capitales desregulado, el financiamiento de los grupos económicos operará del siguiente modo: los principales bancos del país, propiedad de los conglomerados, se convertirán en receptores de amplios créditos externos aprovechando el *spread* existente entre la tasa de interés doméstica y la externa. En base a la liquidez disponible, y por intermedio de las denominadas sociedades de “papel” entidades sin actividad productiva o financiera formal, las cuales captan los fondos emitidos por los bancos del grupo, procediendo a prestar a las unidades

productivas del conglomerado. A través de la conformación de un mercado de capitales interno, los grupos de empresas sobrepasan la regulación en torno a la prohibición de préstamos cruzados a accionistas, o a unidades que comparten controlador. De este modo, los grupos adquieren los fondos suficientes para adquirir diversas unidades privatizadas por CORFO o empresas particulares con problemas de financiamiento.

Este sistema triangular de financiamiento mediante créditos relacionados será la fuente del enriquecimiento y expansión de los grandes conglomerados hasta el estallido de la crisis financiera de 1982-1983. A nivel microeconómico, el control de los resortes del sistema productivo y financiero del país situará a los grupos económicos en el centro de las responsabilidades con respecto al estallido de la crisis, arrastrando con ello al conjunto de la economía. La vulnerabilidad del mecanismo de acumulación financiera y centralización de activos empresariales se pondrá de manifiesto con ocasión de la crisis económica de 1982-1983, con el alza de las tasas internacionales de interés y la recesión externa. Esta coyuntura liquidará a los conglomerados Cruzat-Larraín y Vial (BHC). Al utilizar de forma extensiva el mecanismo reseñado, los grupos se convertirán en entidades fuertemente endeudadas con el exterior, expuestas, por tanto, a los vaivenes del sistema financiero internacional y a las condicionantes domésticas de un sector productivo debilitado por las medidas antiinflacionarias de ajuste.

Cuadro 4.14 Endeudamiento de los principales grupos económicos chilenos en 1978. Ordenados según porcentaje deuda/patrimonio

Grupos Económicos	Monto deuda US\$	Deuda/Patrimonio
Cruzat-Larraín	739.000.000	92,1%
Yarur Banna	88.660.000	91,5%
Vial (BHC)	436.700.000	89,5%
Edwards	70.000.000	82,7%
Luksic	49.000.000	28,6%
Angelini	18.000.000	11,9%
Matte	27.820.000	7,6%
Hochschild	2.330.000	3,3%

Fuente: Cálculo y elaboración propia a partir de Dahse (1979).

Como un antecedente del estado de los grupos económicos con anterioridad a la crisis económica de 1982-1983, en el cuadro 4.14, se informa el nivel de la deuda contraída por los grupos chilenos hacia 1978. Los grupos Cruzat-Larraín, Yarur Banna, Vial, y Edwards, exhiben un alto nivel de deuda. Luksic, Angelini, Matte y Hochschild, presentan una deuda moderada y en especial, para los tres últimos grupos del cuadro, un endeudamiento mínimo. En lo sucesivo, hasta la crisis de 1982, estos porcentajes tenderán a incrementarse en los conglomerados o grupos económicos de mayor envergadura, Cruzat-Larraín y Vial.

De este modo, a fines de 1982, los grupos económicos han percibido casi un 80% de los créditos internacionales suscritos por Chile. Los dos conglomerados más grandes del país Cruzat-Larraín y Vial recibieron créditos internacionales equivalentes a 3.535.000.000 dólares (al 31 de diciembre de 1982), cifra que representa un 60,7% de todos los créditos externos captados por la banca privada chilena y un 20,6% de la deuda externa total del país. A fines de 1982, el grupo Vial acumula un endeudamiento de 2.410.000.000 dólares, lo que equivale a un 40,7% del total de la deuda financiera del sector privado. El endeudamiento de Cruzat-Larraín representa un 19,3% de la deuda privada. Con respecto a otros grupos, Luksic muestra un nivel de sus compromisos externos que equivale al 9,7% del total del sistema financiero; Yarur es responsable del 4,8% de la deuda del sistema financiero; el grupo Edwards de un 3,3%; y Matte suscribe compromisos que ascienden a un escaso 1,4% de la deuda global. Angelini es un grupo reticente a incorporar entidades bancarias a su portafolio,

persistiendo en una actitud de autofinanciamiento y austeridad en materia crediticia.⁴⁰⁴

4.4 La crisis económica de 1982-1983 y la recuperación. Crisis y recomposición de los grupos empresariales (1982-1988)

La importancia de la crisis de la deuda externa en América Latina es sólo comparable con la Gran Depresión.⁴⁰⁵ Respecto a los determinantes externos de la crisis, se considera a los amplios volúmenes de financiamiento crediticio provenientes de las masas de liquidez acumuladas por los países productores de petróleo, con ocasión del alza de precios del combustible. Estos capitales serán canalizados a las economías en vías de desarrollo por bancos norteamericanos y europeos. El comienzo de la crisis, se vincula con la decisión de la Reserva Federal estadounidense de apuntalar el precio del dólar generando un alza en los tipos de interés internacionales. Así, entre 1980 y 1981, los valores de la tasa LIBOR londinense y “prime rate” de EE. UU, ascenderán desde un 6% a 8 puntos porcentuales para la primera, y desde 3 puntos porcentuales a un 8,1% para la tasa preferencial estadounidense.⁴⁰⁶

Este movimiento en el precio internacional del capital supuso el encarecimiento de las obligaciones externas de las naciones latinoamericanas golpeando a las economías de la región. La cesación de pagos de México, en agosto de 1982, condujo a la suspensión del flujo de dinero a América Latina por parte de la banca mundial. Los países con un mayor desequilibrio entre el endeudamiento externo contraído y los niveles de actividad y capacidad exportadora, se verán entre los más afectados por la restricción de divisas. En este periodo, acontecerá un descenso en los precios internacionales de las materias primas exportables, deteriorando los términos de intercambio de las economías de la región.⁴⁰⁷

Además de las determinantes externas mencionadas, los rasgos de la política económica aplicados en Chile contribuyeron a que, a semejanza de la Gran Depresión, el país se convierta en la economía latinoamericana más castigada por la crisis.⁴⁰⁸ En comparación con las restantes naciones del subcontinente, el caso chileno presenta

⁴⁰⁴ Cifras recopiladas por Rozas y Marín (1988) según datos de la Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras.

⁴⁰⁵ Véase Ocampo, Stallings, Bustillo, Veloso, Frenkel (2014).

⁴⁰⁶ CEPAL (1985:68).

⁴⁰⁷ Véase Ocampo, Stallings, Bustillo, Veloso, Frenkel (2014); Reinhart y Rogoff (2011); Marichal (2010) y Kindleberger (1992).

⁴⁰⁸ Véase cuadro 4.18.

elementos distintivos. Como se ha examinado más arriba, entre 1974 y 1982, en la economía chilena abundan los desequilibrios. Si bien, existe un esfuerzo por fomentar las exportaciones no tradicionales con resultados valorables, el país dispone de tasas de interés internas de una desacostumbrada magnitud, junto a un endeudamiento internacional que en pocos años cuadruplicará el monto de su deuda externa. La mayor parte del endeudamiento será responsabilidad del sector privado; los flujos monetarios se destinarán de forma privilegiada al sistema financiero, sector controlado por los grupos económicos. En 1982, los pagos de intereses supondrán más de la mitad del valor de las exportaciones.⁴⁰⁹

Importantes empresas productivas ubicadas entre las mayores del país, tales como: Compañía de Petróleos de Chile (COPEC); Compañía Cervecerías Unidas (CCU) del grupo Cruzat-Larraín; Industrias Forestales (INFORSA); Compañía Tecno Industrial (CTI) e Indus-Lever del grupo Vial; Manufacturas chilenas de algodón (MACHASA) de Yarur, se encontrarán en dificultades para responder a sus compromisos con los bancos extranjeros y las empresas financieras de los grupos controladores, declarándose en cesación de pagos. Con antelación a la crisis, el entorno de la economía real se caracteriza por unas desmedidas tasas de interés domésticas (cuadro 4.13); un *boom* de importaciones reflejadas en los valores negativos de la balanza comercial y el intercambio externo como porcentaje del PIB; elevado endeudamiento (cuadro 4.6); caída de la demanda externa a causa de la recesión global; y contracción de la demanda doméstica a partir de los planes de ajuste (gráfico 4.1, cuadro 4.3). En este escenario, se asistirá a la insolvencia de relevantes unidades productivas pertenecientes a los grupos económicos, problemática que acompañará a la crisis financiera y posterior intervención de la banca privada por parte del Estado el 13 de enero de 1983. Esta intervención afectará de manera profunda a los grupos Cruzat-Larraín y Vial causando su disolución y conllevará la estatización de buena parte de la deuda privada.

⁴⁰⁹ Véase Sunkel (2011) y Ffrench-Davis (2008, 1983).

Cuadro 4.15 *Concentración del crédito en empresas relacionadas por grupo económico 1982-1983. Ordenados según relevancia en el sistema, porcentajes*

Grupo Económico	Banca comercial	% Colocaciones relacionadas junio 1982	% Colocaciones relacionadas febrero 1983	Colocaciones Institución como % del sistema
Javier Vial (BHC)	Banco de Chile	16,1	19,7	20,0
	B. Hipotecario de Chile	17,1	18,5	3,3
	Morgan Finansa	7,2	6,8	1,6
			Promedio: 15,0	Total: 24,6
Cruzat-Larraín	Banco de Santiago	44,1	45,8	11,8
	Banco Hipotecario y de Fomento Nacional	28,2	18,9	3,3
	Banco Colocadora Nacional de Valores	23,4	24,4	2,0
			Promedio: 29,7	Total: 17,1
Edwards	Banco Edwards	15,9	15,4	3,1
Yarur	Banco de Crédito e Inversiones	8,6	12	5,1
Matte	Banco Industrial y de Comercio exterior	4,0	5,5	1,2
Luksic	Banco Sudamericano	13	16,2	4,6

Fuente: Elaboración propia a partir de Arellano (1983).

Como se aprecia en el cuadro 4.15, los mayores niveles de créditos relacionados lo presentan los grupos Vial, Cruzat-Larraín, y Edwards. Hacia mediados de 1983, Vial destina créditos para las empresas que componen su conglomerado por montos que ascienden a un 15% del total de sus colocaciones y controla el 24,6% de las colocaciones del sistema bancario. En ese mismo año, Cruzat-Larraín presenta créditos vinculados por un 29,7%, controlando un 17,1% de las colocaciones. Finalmente, Edwards cubre un 15% de los préstamos por intermedio de créditos relacionados. El total de colocaciones de los bancos controlados por grupos económicos es de 55,7%.

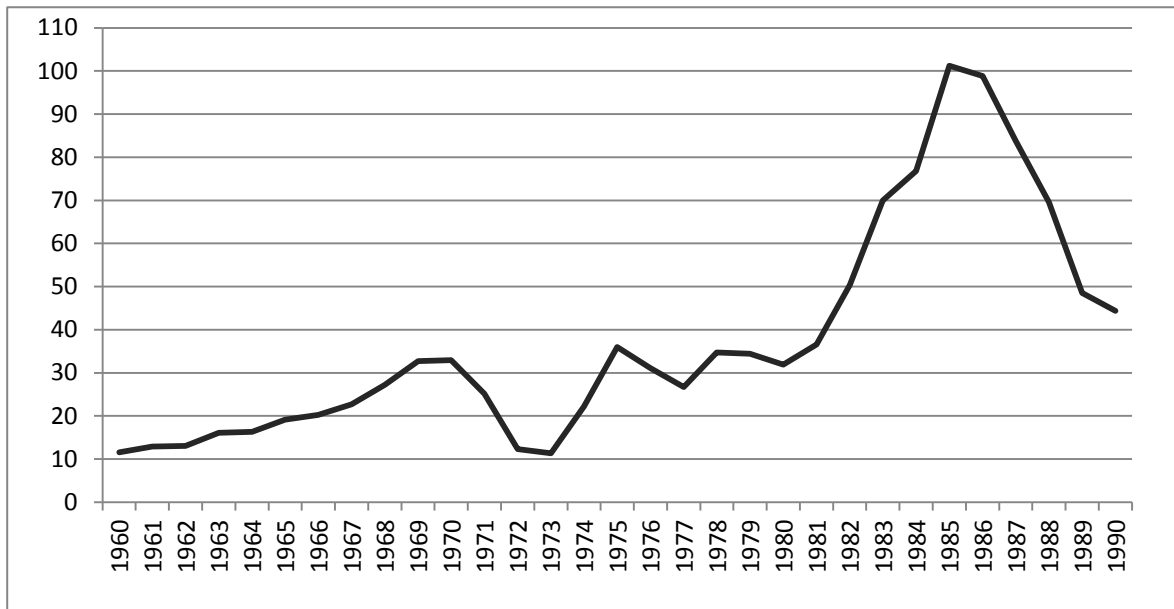
Cuadro 4.16 *Proporción de la cartera vencida sobre el capital y reservas de los principales bancos privados del país (1982-1983), porcentajes*

Bancos comerciales	Grupo económico	C y R 1982 (miles de \$)	(%) Diciembre de 1982	(%) Diciembre de 1983
Bco. de Chile	Vial (BHC)	11.822.237	68,6	145,2
Bco. de Santiago	Cruzat	10.344.760	17,8	227,8
Bco. Concepción	Gómez	3.134.632	41,0	146,0
Col. Nac. Valor.	Cruzat	1.237.068	31,0	128,6

Fuente: Elaboración propia a partir de Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras y Bolsa de Comercio (1982).

En el cuadro 4.16, se observan los niveles que alcanza la cartera vencida en el transcurso de la crisis, en diciembre de 1983, y el control de los grupos económicos de los grandes privados. Los créditos irrecuperables superan con creces a los fondos propios de los principales bancos. El Banco de Chile y de Santiago son las dos mayores entidades bancarias del país en 1982, controladas por los conglomerados Vial y Cruzat- Larraín.

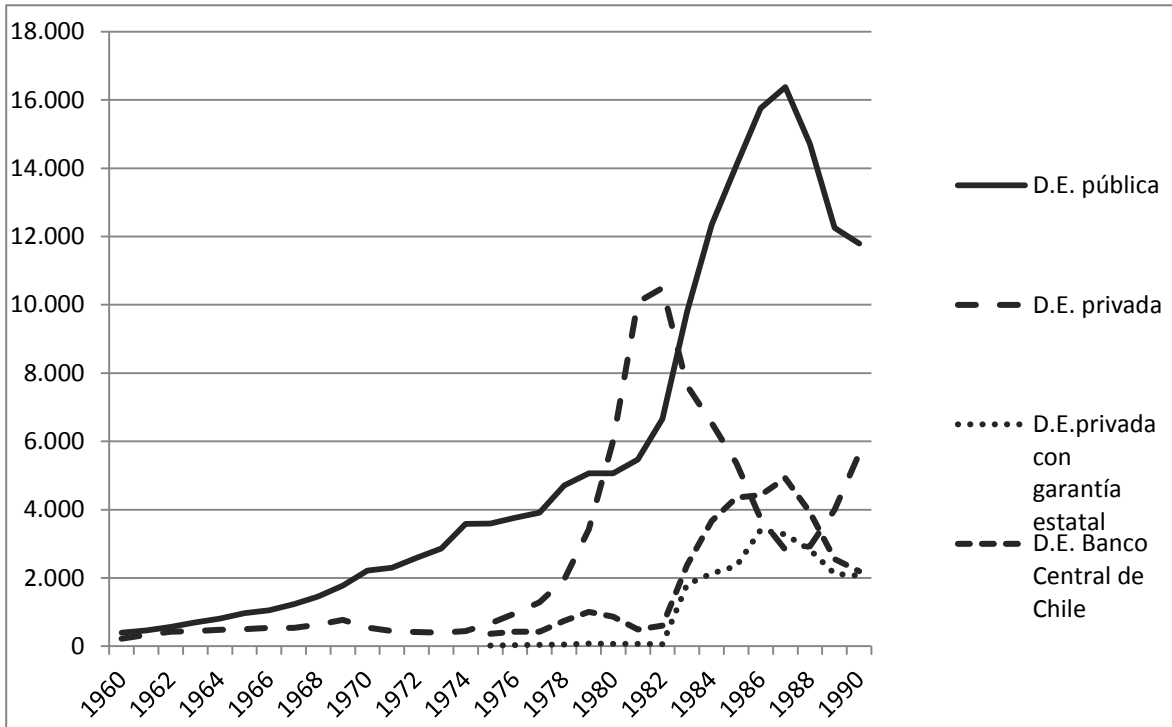
Gráfico 4.7 *Deuda externa total de Chile como porcentaje del PIB 1960-1990*



Fuente: Elaboración propia a partir de Banco Central de Chile (2001).

Como se aprecia en el gráfico 4.7, en la etapa comprendida por la segunda etapa de la ISI (1960-1973), con una fuerte protección arancelaria con una economía semi-cerrada en términos comerciales y de capitales, se configura un endeudamiento externo por debajo del 33% del PIB. Desde 1973, este indicador presentará un constante ascenso que adquiere magnitudes que superarán el 101% del PIB en 1985. A partir de ese año, se observa un rápido descenso del endeudamiento, en una tendencia abocada a la equiparación con respecto a las magnitudes históricas.

Gráfico 4.8 Deuda externa pública y privada de Chile 1960-1990 (miles de dólares de cada año)



Fuente: Elaboración propia a partir de Banco Central de Chile (2001).

Como se aprecia en el gráfico 4.8, la tendencia a un mayor monto de la deuda pública por sobre la privada se revierte entre 1980 y 1982 en el marco del alza en el endeudamiento externo. Con posterioridad al estallido de la crisis, se observa la caída del endeudamiento privado que comienza a repuntar recién en 1989. El alza en la deuda pública a partir de 1983, se deberá al papel del Estado en el rescate del sistema financiero, mediante la compra de la cartera vencida por el Banco Central y la deuda privada con garantía estatal. De este modo, con tal de rescatar al sistema bancario y garantizar el pago de los compromisos contraídos en el exterior, la autoridad económica procederá a estatizar la cartera de créditos impagos de la banca comercial.

Cuadro 4.17 Variación del PIB, evolución del sector externo, y deuda externa, (1982-1989)

Año	Variación anual del PIB	Saldo B. Comercial (MUS\$)	B. Pagos (MUS\$)	Deuda Externa (US\$)
1982	-13,5	62,4	-1164,9	17.153.000
1983	-2,8	985,6	-540,9	17.431.000
1984	5,8	363,0	17,3	18.877.000
1985	1,9	883,7	-98,6	19.444.000
1986	5,6	1092,1	-227,5	19.501.000
1987	6,5	1308,7	45,4	19.208.000
1988	7,3	2209,8	731,8	17.638.000
1989	10,5	1483,2	437,4	16.252.000

Fuente: Elaboración propia a partir de Díaz et al. (2010); Banco Central de Chile (2001).

La agudeza de la crisis se manifiesta a partir de 1982 con una profunda disminución del PIB y los resultados negativos del intercambio internacional (agravados por una fuga de capitales de aproximadamente un tercio del endeudamiento externo). Según se informa en el cuadro 4.17, la magnitud de la deuda comenzará a remitir recién en 1988. Al 31 de diciembre de 1982, un 42,3% de la deuda es responsabilidad del sector bancario, 22,1% pertenece al sector privado no financiero, y un 35,5% forma parte de compromisos contraídos por el sector público.⁴¹⁰

⁴¹⁰ Según cifras de la Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras.

Cuadro 4.18 *Variación anual del PIB y porcentaje de desempleo urbana, países de América Latina seleccionados, 1982. Ordenados según descenso en la producción*

País	Desempleo urbano	PIB
Chile	22,1	-13,5
Uruguay	11,9	-9,4
Argentina	5,3	-3,2
México	4,2	-0,6
Perú	6,6	0,2
Venezuela	7,8	0,7
Brasil	6,3	0,8
Colombia	9,3	0,9

Fuente: Elaboración propia a partir de CEPAL (2009; 1989).

En el cuadro 4.18, se describe la magnitud de la crisis de la deuda externa en el mercado de trabajo y en la variación anual de la producción agregada para los países seleccionados. Chile es el país más afectado por la crisis económica. Los países que superan los dos dígitos en la tasa de desempleo corresponden a Chile con 22,1%; Uruguay 14% y Venezuela 11,2%. Asimismo, las menores tasas de producción agregada la presentan los países del cono sur, a saber, Chile -13,6%; Uruguay, -9,4% y Argentina, -3,2%.

La evolución de la crisis financiera se describe en el siguiente itinerario: En junio de 1981, en base a los malos manejos especulativos en el mercado de futuros del azúcar, y al endeudamiento de la empresa, se declara la quiebra de la Compañía Refinería de Azúcar de Viña del Mar tradicional empresa chilena, una de las dos productoras del país. CRAV, es poseedora de una deuda conjunta con sus empresas coligadas, que supera los 300.000.000 de dólares. El 2 noviembre de 1981, se realiza la intervención y posterior liquidación por administración deficiente a causa de prácticas reñidas con la Ley de Bancos, de la décima entidad en cuanto a colocaciones del país, el Banco de Talca, del grupo Calaf-Danioni. Similar situación para el Banco Español-Chile, perteneciente al grupo Sahli-Tassara. También se intervine a dos bancos menores, de Fomento y de Linares; y a las financieras Finasur, Financiera de Capitales, Cash y Financus.⁴¹¹ Todas estas entidades, se hallan en interrelación o entrecruzamiento en el

⁴¹¹ Véase El Mercurio 3 de noviembre de 1981. En 1982, el banco Español-Chile, será absorbido por el Banco Santander; el Banco de Talca será adquirido por Central Hispano; véase El Mercurio (1983).

traspaso de capitales.⁴¹² En mayo de 1982, serán intervenidos dos pequeños bancos comerciales el Banco Austral de Chile y el Banco de Fomento del Bío-Bío. 17 de enero de 1983, el ministro de Hacienda Rolf Lüders, uno de los principales directivos del grupo Vial, conduce desde su reciente cargo de biministro de Hacienda y Economía, la mayor intervención estatal de la banca privada conocida en el país. Lüders decretará la administración provisional de cinco bancos, los más importantes del sistema, controlados por grupos económicos: Banco de Chile, grupo Vial; Banco de Santiago, Banco Colocadora Nacional de Valores, y Banco Internacional, grupo Cruzat-Larraín; Banco Concepción grupo Gómez-Gallo. Asimismo, se liquidará el Banco Hipotecario de Chile, del grupo Vial; el Banco Unido de Fomento, la Financiera Ciga S.A., y ocho instituciones menor envergadura. Hacia fines de 1981, estas entidades controlan un 58% de las colocaciones en moneda corriente del sistema financiero.

La crisis de la deuda externa conducirá a la desaparición de los dos grupos económicos dominantes. Las empresas trasladadas al Estado provenientes de las intervenciones en la banca y los grupos económicos, conformarán la denominada “área rara” compuesta por empresas productivas, bancos y administradoras de fondos de pensiones (AFPs).⁴¹³ El objetivo del “área” es sanear las entidades captadas mediante la intervención y dirección provisional del Estado hasta su posterior reprivatización. Con el establecimiento del “área rara”, el Estado neoliberal llegará a controlar cerca de un 60% de las colocaciones totales del sistema financiero y un 68% de los fondos de pensiones privados, cifras únicamente comparables con la conformación del Área de Propiedad Social en el gobierno socialista de la Unidad Popular.

⁴¹² Véase Revista Negocios (1981).

⁴¹³ Desde 1980, se integrarán al mercado de capitales las Administradoras de Fondos de Pensiones, Ley N° 3.500. Estas entidades son el producto de la privatización de las pensiones, hasta entonces de carácter contributivo, y administradas por el estado mediante un sistema de reparto. Se dará origen a un régimen de capitalización individual en el que cada trabajador sufraga de forma obligatoria su previsión por intermedio de un porcentaje a determinar legalmente. Estas entidades son el producto de la privatización de las pensiones, hasta entonces de carácter contributivo y administradas por el estado mediante un sistema de reparto. Para la gestión de este sistema obligatorio se formarán administradoras privadas de pensiones (AFPs) orientadas a rentabilizar el capital administrado en los mercados financieros nacionales e internacionales.

Cuadro 4.19 Grupos económicos y empresas que integraron el “Área Rara”, (1982-1988)

Empresas	Grupo económico	Empresas	Grupo económico
AFP Provida	No aplica	Bco. Nac. del Trabajo	Said
AFP Santa María	No aplica	Bco. OHiggins	No aplica
AFP Unión	No aplica	Bco. BHIF	No aplica
Bco. Árabe Latinoame.	Vial	Cemento Polpaico	Gildemeister
Bco. Chileno- Yugoos.	No aplica	CCU	Cruzat-Larraín
Bco. Col. Nac. Valores	Cruzat-Larraín	COPEC	Cruzat-Larraín
Bco. de Chile	Vial	Indus-Lever	Vial
Bco. Concepción	Gómez	CTI	Vial
Bco. Fomento Bío-Bío	No aplica	Conсор. Nac. Seguros	No aplica
Bco. Fom. Valparaíso	No aplica	Finaciera CIGA	No aplica
Bco. de la Construcción	No aplica	Hucke-McKay	Vial
Bco. Santiago	Cruzat-Larraín	INFORSA	Vial
Bco. de Talca	Calaf	Isapre Colmena	No aplica
Bco. Español-Chile	Salih-Tassara	Isapre Cruz Blanca	No aplica
Bco. BHC	Vial	Isapre Pasteur	No aplica
Bco. Internacional	Cruzat- Larraín	LADECO	Cruzat-Larraín
Bco. Llanquihue	Yarur	PANAL	No aplica
Bco. Osorno-La Unión	No aplica	Seguros AETNA	No aplica
Bco. de Linares	No aplica	El Tattersal	No aplica
Bco Sudamericano	Luksic	Pesquera Guanayé	No aplica
Bco. Unido Fomento	No aplica	Viña San Pedro	No aplica

Fuente: Elaboración propia a partir de Informe Cámara de Diputados de Chile (2004).

En el cuadro 4.19, se muestran las empresas que conformaron el “área rara”. Las principales unidades productivas incluidas en este arreglo fueron reprivatizadas hacia 1986. Según se señala en el Informe de la Cámara de Diputados de Chile con motivo de la comisión examinadora de las privatizaciones realizadas por el régimen militar entre 1973 y 1990, la conformación de esta Área implicó: “[...] fuertes subsidios, tanto para sanear su situación financiera, como después al reprivatizarlas por concepto de precio de venta y de préstamos blandos a los nuevos compradores. El Estado se hizo cargo de las deudas a través de un mayor endeudamiento externo del Banco Central y de otras entidades públicas, a fin de proveer las divisas necesarias para cubrir los pagos de intereses, otorgó garantía pública a la deuda externa de los bancos nacionales e implementó las operaciones de conversión de deuda, las que redujeron en mayor proporción la deuda privada”.⁴¹⁴

⁴¹⁴ Cámara de Diputados de Chile (2004: 23).

Cuadro 4.20 *Empresas pertenecientes a grupos económicos que integraron el “Área rara”. Su valor del capital y reservas del grupo hacia 1978.*

Empresas	Grupo económico	Capital acumulado en el “área rara”
Bco. de Chile	Vial	55,5%
Indus-Lever	Vial	
CTI	Vial	
INFORSA	Vial	
Hucke-McKay	Vial	
Bco. Árabe Latino.	Vial	
Bco. BHC	Vial	
Bco. Col. Nac. Valores	Cruzat-Larraín	33,0%
Bco. Santiago	Cruzat-Larraín	
CCU	Cruzat-Larraín	
COPEC	Cruzat-Larraín	
LADECO	Cruzat-Larraín	
Bco. Sudamericano	Luksic	18,8%
Bco. Concepción	Gómez	s/d
Cemento Polpaico	Gildemeister	s/d
Bco. de Talca	Calaf	s/d
Bco. Español-Chile	Salih-Tassara	s/d
Bco. Nac. del Trabajo	Said	s/d

Fuente: Elaboración propia.

En el cuadro 4.20, en base a datos de 1978, los grupos más afectados por la crisis financiera, cuyas principales empresas integraron el “área rara”, fueron los conglomerados Vial (BHC) 55% de su capital y Cruzat-Larraín con un 33% de su capital.

Ambos grupos serán desarticulados por la crisis económica, desapareciendo el grupo Vial y reducido en un 90% de su patrimonio Cruzat-Larraín. El grupo Vial será intervenido; se autorizará la venta de activos para cubrir los requerimientos de sus acreedores de forma conjunta con la liquidación de sus sociedades de inversión. Su máximo líder, Javier Vial cumplirá 9 meses de cárcel acusado de infringir la ley de bancos, condenado en primera instancia a 4 años de presidio remitido y a una multa de 430 millones de dólares dejada sin efecto. Vial será absuelto de forma definitiva

por la Corte Suprema en el año 2005.⁴¹⁵ El procedimiento empleado con el grupo Cruzat-Larraín comprenderá la formación de una comisión gestora de los activos del grupo denominada “Comisión Liquidadora Progresá”. Debido a su cooperación con la Superintendencia de Bancos se facultará al líder del grupo, Manuel Cruzat, a mantener el control sobre aproximadamente un 8,5% de sus activos.⁴¹⁶

La intervención de la autoridad monetaria, con el propósito de disminuir la tasa de interés a partir de diciembre de 1982, y una serie de devaluaciones iniciadas en junio de ese año, se encuentran entre las medidas más importantes referidas al precio del dinero y el tipo de cambio. La política cambiaria fijada a la evolución del dólar entre 1979 y 1982 sufrirá una primera devaluación el 14 de junio de 1982. En ese entonces, se procederá a una depreciación del 18%, desde 39 a 46 pesos por dólar, junto a una escala de depreciación mensual de 0,8% por un año. De este modo, a fines de 1983, el dólar promedio casi duplicará su valor, llegando a los 78 pesos. Por otro lado, en 1986 se implementará una nueva legislación bancaria que regula la actividad considerando las operaciones de deuda relacionada, Ley N° 18.576. Además, se ejecutará la compra de la cartera vencida de la banca comercial por parte del Banco Central estableciendo un rescate inmediato a la banca privada, de casi 700 millones de dólares en 1983. En ese año, el rescate o salvataje de la banca privada implicará un desembolso superior al 12% del PIB.⁴¹⁷

La reprivatización de buena parte de las entidades bancarias intervenidas, banco Internacional, de Concepción y Colocadora Nacional de Valores, fusionado con el Banco de Chile y el Banco Santiago, se llevará a efecto procurando una alta dispersión en la propiedad considerando la puesta en práctica del denominado “capitalismo popular”.⁴¹⁸ Con este término se describe a la opción en favor de una pluralización o dispersión en el acceso a la propiedad con vistas a una desconcentración de la misma y la plasmación de una “democratización” del capital. El planteamiento sustentado de manera explícita por las autoridades de la época se orientó a impedir el control de los bancos reprivatizados por grupos económicos o controladores únicos. Para ello, considerando el compromiso del Estado con impulsar este proceso, se establecerá la prestación de créditos blandos por parte de CORFO para la adquisición de acciones.

⁴¹⁵ Véase La Nación (2005).

⁴¹⁶ Véase Rozas y Marín (1989: 58).

⁴¹⁷ Véase Meller (2007); Edwards y Edwards (1986) y Arellano (1984).

⁴¹⁸ Organizado en 1985 por intermedio de la Decretos Ley N° 18.401 y Ley N° 18.398. Valenzuela (1989).

Particulares y entidades pasarán a comprar acciones de empresas financieras y fondos de pensiones reprivatizados, con la incorporación de miles de nuevos accionistas. Sin embargo, este mecanismo no impedirá la conformación de controles de tipo minoritario. Así, una vez se termina con la venta de los bancos de Chile y Santiago, estas entidades procederán a elegir directores vinculados a grupos económicos.⁴¹⁹

La política comentada operará como un método para contribuir al saneamiento financiero de las entidades. En un mediano plazo, los bancos serán objeto de control por parte de grupos empresariales. Tomando en consideración el principal banco comercial del país, el Banco de Chile, se indica que: “[...] los grupos Falabella, Penta, Vinagre y Consorcio acumulaban un 35% de la propiedad, suscribiendo entre ellos un pacto de actuación conjunta. De este modo, Carlos Alberto Délano y Mario Vinagre asumieron en 1996 la primera y segunda vicepresidencia”.⁴²⁰ Más adelante, después de la negociación con los respectivos grupos controladores, a fines de 2000, el grupo Luksic tomará el control del banco adquiriendo un 47,5% de las acciones. En agosto de 2001, se anuncia la fusión entre el Banco de Chile y el Banco Edwards, entidad controlada por Luksic desde 1999.⁴²¹

Con respecto a la deuda de la banca privada con el Estado se estima que el Banco Central efectuó préstamos a la banca por cerca de 5.700 millones de dólares. Desde 1989, la deuda pasará a la categoría de deuda subordinada. En aquel año, el gobierno militar promulgó una ley que estableció la cobertura de la deuda según plazos indefinidos. En el segundo Gobierno tras la recuperación de la democracia política, presidido por el demócrata-cristiano Eduardo Frei Ruiz-Tagle (1994-2000), se promulga una nueva legislación, con modalidades de pago que otorga plazos de hasta un máximo de 40 años. Las desavenencias con respecto a esta decisión, como con la reducción del principal adeudado por la mayor entidad bancaria del país, conducirá, en junio de 1996, a la renuncia del presidente del Banco Central Roberto Zahler una vez que se adhiere a esta modalidad de repactación el Banco de Chile.

En torno a la salida de la crisis económica, ésta supuso la firma de compromisos entre el Estado chileno y el Fondo Monetario Internacional para la recepción del apoyo financiero provisto por el organismo multilateral, en consonancia con una

⁴¹⁹ En referencia a directores de entidades bancarias ligados a grupos empresariales, Marín y Rozas (1989).

⁴²⁰ Arancibia (2011: 315).

⁴²¹ Véase Arancibia (2011).

reestructuración de la deuda para el conjunto de economías latinoamericanas. En la práctica, este proceso condujo a una subordinación de la política económica chilena a los dictámenes de la entidad internacional, a lo menos, durante un lustro.⁴²² El conjunto de medidas implicadas en la superación de la crisis, modificaron ciertos aspectos de la ortodoxia monetarista en materia comercial y financiera. Siguiendo los dictados del FMI, el Estado procederá a implementar un conjunto de decisiones que dieron curso a una política económica algo más moderada o pragmática. En la esfera productiva, la salida de la crisis se sustentó en la continuación del fomento a las exportaciones no tradicionales liderado por los grupos económicos que superaron con éxito el impacto recesivo. Asimismo, la dinamización de la actividad del mercado bursátil es otro aspecto de la fase de recuperación de la crisis.

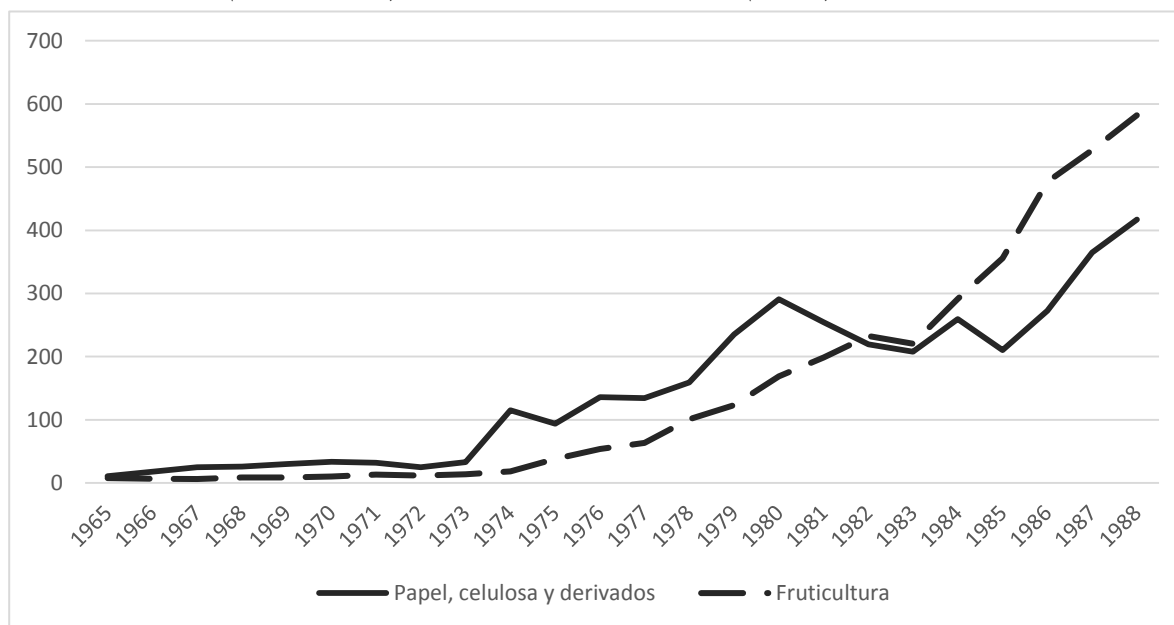
En materia comercial, entre las principales decisiones instrumentadas, se procedió a determinar un incremento sucesivo de aranceles, desde un 10% del tipo nominal imperante en 1982, a un 20% en 1983, y un 35% en 1984. Una vez concluida la fase álgida de la crisis, se fijará entre 1985 y 1987 un descenso arancelario retornando al 20% nominal. En 1988, se continuará con la política de reducción tarifaria, situándose el arancel en un 15%.⁴²³ Con el propósito de estimular el ahorro en las empresas, en 1984 se efectúa una reforma tributaria, la cual, contempló una supresión paulatina del impuesto adicional a las utilidades de las sociedades anónimas a lo largo de tres años entre 1984 y 1986, y la eliminación de las utilidades retenidas de las sociedades de responsabilidad limitada. Por otra parte, debido a la escasez de liquidez y el apremio del servicio de la deuda externa, se promoverá la participación de capital extranjero mediante instrumentos como el programa de capitalización de deuda del Capítulo XIX del Compendio de Normas de Cambios Internacionales. Con respecto al funcionamiento de este programa entre los años 1985 y 1989, se indica que ha transado pagarés equivalentes a 3.161 millones de dólares, Moguillansky (1999:44).⁴²⁴

⁴²² Véase Ocampo, Stallings, Bustillo, Veloso, Frenkel (2014); Marichal (2010) y Ffrench-Davis (2008).

⁴²³ Véase Meller (2007). El pago de la deuda externa se renegociará de forma definitiva en 1989 con la aprobación y emisión de los bonos soberanos por parte los países deudores respaldados por el tesoro norteamericano, conocidos como bonos Brady. A este respecto véase, Ocampo, Stallings, Bustillo, Veloso, Frenkel (2014).

⁴²⁴ Véase Ffrench-Davis (1990).

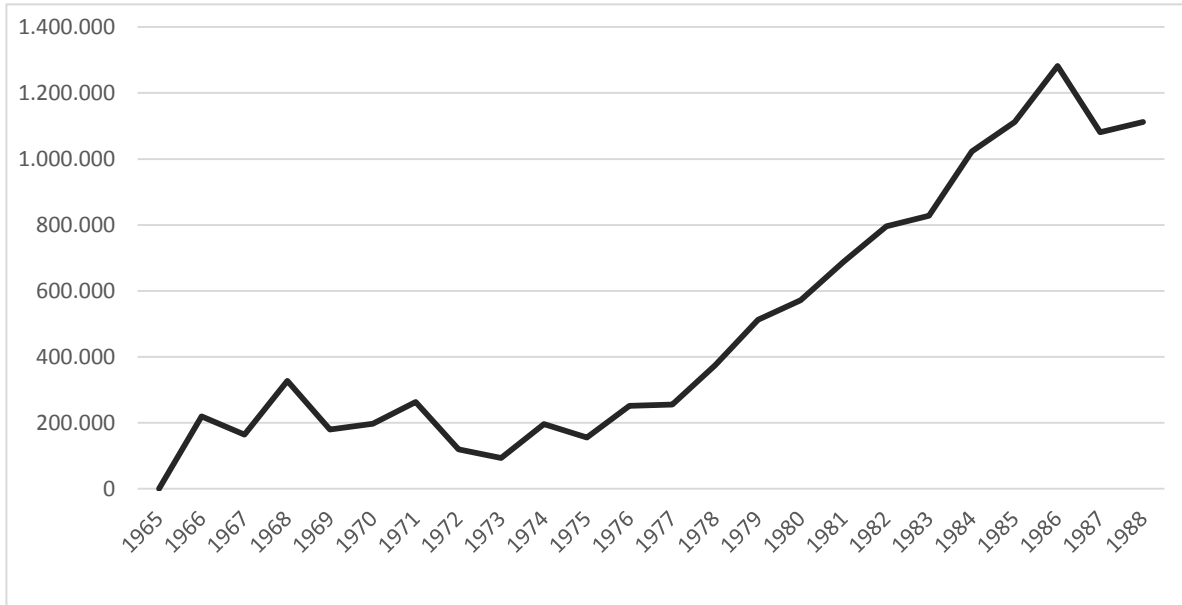
Gráfico 4.9 *Crecimiento de las exportaciones no tradicionales entre la ISI y el neoliberalismo (1965-1988). En millones de dólares (FOB)*



Fuente: Elaboración propia a partir de Banco Central de Chile (2001).

En el gráfico 4.9, el valor de las exportaciones no tradicionales dibuja una tendencia estacionaria. A partir de la apertura económica en 1974, se observa el crecimiento de las exportaciones. La fruticultura presenta el incremento más pronunciado solventando rápidamente la crisis de 1982. En el papel y celulosa, entre 1974 y 1980, las ventas al exterior ascienden desde los 115 millones de dólares hasta los 290,9 millones. Acaecida la crisis financiera de 1982-1983, este sector, experimenta un estancamiento el cual se recupera a partir de 1986 en un rápido ascenso, desde 272,4 millones de dólares en 1986 a 417 millones en 1988. En este segmento, desempeña su actividad en cuanto monopolio sectorial en el mercado interno y externo, una vez se hace con el control de INFORSA en 1986, el grupo Matte, histórico controlador de la Compañía Manufacturera de Papeles y Cartones.

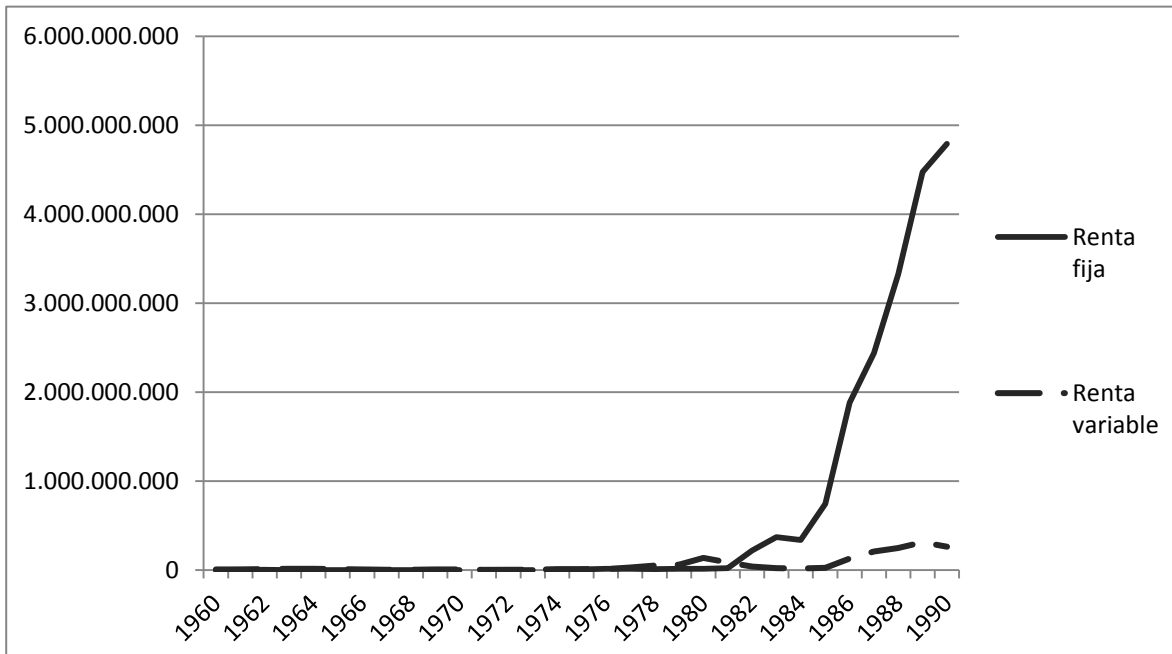
Gráfico 4.10 *Exportaciones no tradicionales, producción pesquera (harina de pescado) toneladas, (1965-1988)*



Fuente: Elaboración propia a partir de Banco Central de Chile (2001).

En el gráfico 4.10, se observa la expansión de la producción de harina de pescado se incrementa de manera constante a partir de 1974. Con empresas como Eperva e Indo, lidera esta rama el grupo Angelini. Entre 1965 y 1988, los volúmenes exportados crecen desde las 94,3 mil toneladas hasta 1.112.229 toneladas. Nos hallamos ante un sector que presenta un marcado perfil exportador coincidiendo con el énfasis dado al sector externo por parte de la autoridad económica.

Gráfico 4.11 *Evolución comparada de las cantidades transadas en renta variable y renta fija en el mercado bursátil (1960-1990)*



Fuente: Elaboración propia a partir de Reseña de Valores Bursátiles, Bolsa de Comercio de Santiago 1990.

En el gráfico 4.11, se muestran las magnitudes de las dos categorías de instrumentos bursátiles principales en la fase final de la ISI y el neoliberalismo. Resalta la magnitud de los pagarés y bonos con respecto a la transacción de acciones. El menor tamaño de los bonos como forma de financiamiento e inversión en Bolsa, se manifiesta entre 1960 y 1974. Posteriormente, acontece un leve ascenso que se incrementa exponencialmente desde 1981 en adelante. Este abrupto cambio y mejora en la inversión en renta fija se adjudica a la entrada de los inversores institucionales en el sistema liderados por las AFP y los fondos mutuos.⁴²⁵ Desde 1984 en adelante, la emisión de obligaciones se convertirá en el mecanismo de financiamiento principal de las grandes empresas, como resultado de la opción por parte de las unidades empresariales de repartir dividendos con tal de atraer inversiones, en el marco de un sistema financiero y bursátil en expansión.

⁴²⁵ De la mano de la liberalización acontecerá una diversificación de las entidades del sistema financiero. Esta ampliación de las fuentes de intermediación implicará la entrada en el sistema de instituciones no tradicionales: banca de fomento, fondos de inversión y sociedades financieras. Desde 1980 se integrará al mercado de capitales las Asociaciones de Fondos de Pensiones (AFP). De forma adicional, se llevará a cabo la apertura de la cuenta de capitales por intermedio del Estatuto de Inversión Extranjera Decreto Ley N° 600, cuerpo legal vigente hasta 2015.

En 1988, se negocian acciones por un valor de 160.816.848 pesos de aquel año, (3,3% del total de transacciones). La mayoría de las transacciones corresponden a las empresas estatales recientemente privatizadas, ENDESA (16,3%), CAP (11,4%), Soquimich (9,9%), e IANSA (6,9%). Entre las entidades privadas destaca COPEC del grupo Angelini con un 10%. La intermediación financiera compuesta por operaciones de corto plazo a un año, integrada en gran medida por instrumentos de deuda reajutable del Banco Central, (como forma de financiamiento después de su intervención en el salvataje del sistema bancario), es de 2.517.664.640 pesos, (52,13% del total transado en el mercado). Por otro lado, la renta fija, compuesta por títulos de deuda externa del Banco Central de Chile entre 5 y 15 años plazo, pertenecientes al capítulo XVIII y XIX, es de 2.151.352.922 pesos, (44,54% de las transacciones del mercado). Cabe considerar que, en 1990, el porcentaje de la renta fija transado en bonos de empresas alcanzó un 11,3%. De este modo, la expansión del mercado bursátil se apoya, en lo fundamental, en el interés demostrado por los inversores con respecto a los pagarés del Banco Central de Chile. Recordemos que esta entidad pública desempeñó un papel fundamental en la salida de la crisis de 1982-1983 por intermedio de la compra de las carteras vencidas de la banca comercial.

Cuadro 4.21 *Bolsa de Comercio. Montos operados (1930-1988) en porcentajes, promedios por década en miles de pesos de 1988*

Periodo	Acciones	Bonos	Monetario	Intermediación	Total
1930-39	80,2%	19,8%	No aplica	No aplica	24.432.069
1940-49	70,9%	23,2%	5,9%	No aplica	24.943.316
1950-59	74,8%	11,4%	13,8%	No aplica	20.470.746
1960-69	88,4%	5,4%	6,2%	No aplica	5.587.362
1970-79	46,4%	15,1%	4,5%	34%	24.517.831
1980-88	4,5%	47,1%	0,2%	48,2%	1.429.127.041

Fuente: Elaboración propia a partir de Bolsa Comercio (1988).

En el cuadro 4.21, se observa que desde el periodo 1970-1979, las acciones pierden la preponderancia dentro de los montos transados. Como se ha mostrado en el capítulo tercero de esta investigación, la Bolsa es un mercado en declive a lo largo de la ISI, cuestión que se observa en el total de montos negociados entre 1930 y 1979. Entre 1980-1988, el mercado bursátil evidencia un despegue en amplias magnitudes. Este crecimiento se atribuye al alza de los bonos, de la mano de las funciones de intermediación financiera (transacciones de corto plazo).

Cuadro 4.22 *Concentración en la manufactura y sector exportador, principales industrias exportadoras y grupos económicos (1988)*

Sector	Número empresas exportadoras	Cuotas de las empresas en la industria respectiva
Papel, celulosa	2	90,0%
Bebidas	2	70,2%
Forestal	5	78,4%
Alimentos	6	67,3%
Pesca	6	51,1%
Minería	7	97,1%
Madera	7	78,6%

Fuente: Elaboración propia a partir de Revista Análisis (1988).

En el cuadro 4.22, se informa sobre la elevada concentración en diversos sectores de la economía y su vinculación con el sector exportador, área fundamental en la recuperación económica. Se aprecia que un puñado de empresas cubren los diferentes mercados. En el segmento del papel, Matte realiza prácticamente la totalidad de la producción controlando las dos grandes empresas que lo componen (CMPC e Inforsa). En bebidas CCU y la multinacional Andina copan el mercado. En 1988, CCU es controlada por Luksic. En el segmento forestal, grandes empresas como Arauco y Celco forman parte del portafolio de COPEC empresa dirigida por el grupo Angelini. En alimentos, se hallan unidades como Luchetti del grupo Luksic. En exportación pesquera, sobresale el grupo Angelini con Eperva e Indo y Lecaros con Coloso y San José, representativos de las empresas líderes del sector. En minería Tamaya de Luksic es la principal empresa minera exportadora perteneciente a grupos económicos, junto a Minera Valparaíso controlada por Matte. Hacia 1988, en la minería chilena, ampliamente orientada a la producción cuprífera, existe presencia extranjera y estatal, esta última, caracterizada por la Corporación del Cobre (CODELCO). Por último, en el segmento maderero, se ubican empresas como Masisa y Cholguán controladas por Angelini.

Cuadro 4.23 Rentabilidad promedio (ROE) sectores productivos y banca comercial, 1982 y 1988. (Selección de tres mayores empresas por sector)

1982		1988	
Sector	Promedio	Sector	Promedio
Forestal	-10,6	Forestal	6,1
Alimentos	-24,9	Alimentos	32,3
Bebidas	0,03	Bebidas	77,0
Papel y celulosa	-10,4	Papel y celulosa	37,0
Textil	-6,0	Textil	-5,9
Materiales construcción	-2,9	Materiales construcción	29,7
Metalme. Electrodomésticos	-7,07	Metalme. Electrodomésticos	66,5
Pesca	12,0	Pesca	35,7
Banca Comercial	6,7	Banca Comercial	27,3
Distribución petróleo	-11,3	Distribución petróleo	29,5
<i>Promedio Total</i>	<i>-5,4</i>	<i>Promedio Total</i>	<i>29,8</i>

Fuente: Elaboración propia a partir de Bolsa de Comercio (1982, 1988).

Como se aprecia en el cuadro 4.23, en plena crisis económica, la rentabilidad financiera obtiene valores negativos en prácticamente la totalidad de sectores, con una media de -5,4%. Sobresale la excepción de la pesca, actividad orientada al mercado externo. Las dos más grandes empresas pesqueras del país (Eperva e Indo) son dirigidas con una preferencia por la austeridad sin participar de la entrada de créditos internacionales. En el caso de la banca, este es un segmento que hasta el inicio de la crisis financiera disfruta de las altas tasas de interés domésticas. Se observa la amplia magnitud de las rentabilidades alcanzadas por los sectores productivos y la banca, con un promedio de 29,8%, cifra coincidente con la rentabilidad promedio de los grupos económicos en aquel año, 25,5%.⁴²⁶ Es notable el impulso de las ramas de bebidas, metal-mecánica, y electrodomésticos. Hacia 1988, esta situación positiva para la actividad económica es prácticamente generalizada, con la salvedad de sectores como el textil, fuertemente golpeado por las condiciones económicas suscitadas en el neoliberalismo.

⁴²⁶ Véase gráfico 2.15.

4.5 Conclusiones

En la etapa del monetarismo (1974-1983), los grupos empresariales se desempeñan en un nuevo ambiente económico configurado en las antípodas de la industrialización sustitutiva de importaciones. Los grupos se desenvuelven en un mercado doméstico recesivo, desprotegido de la competencia externa, en donde persiste la concentración económica. Desde 1973, los grupos serán favorecidos con el reintegro de la propiedad empresarial amenazada por el gobierno de la Unidad Popular, pudiendo rearticularse en un marco de plena seguridad para el mantenimiento de la propiedad y el control de sus empresas. A esto se añade, un movimiento obrero reprimido y cercenado en sus bases organizativas con motivo de la disolución de la Central Única de Trabajadores. Lo anterior coincidirá con una trayectoria descendente de los salarios reales. En este periodo, los grupos económicos participarán de un proceso de centralización empresarial que dará origen a los grandes conglomerados Vial y Cruzat-Larraín. Con el neoliberalismo, la economía chilena experimentará un periodo de agudas turbulencias caracterizado por la recesión de 1975 y la crisis económica de 1982-1983. El laboratorio económico en que se convertirá la economía chilena, implicará la acelerada abolición del modelo de desarrollo de la industrialización sustitutiva de importaciones y su reemplazo por un sistema de libre mercado abierto al exterior.

El escenario económico monetarista, caracterizado por el deterioro del mercado interno caracterizado por un agudo descenso de los salarios reales y el empleo, impactará negativamente en el logro de la rentabilidad empresarial. En línea con la ortodoxia monetarista, la prioridad por el control del desborde inflacionario proveniente de la crisis político-económica de 1973, desencadenará un primer evento recesivo en 1975. Esta contingencia será prontamente superada por la recuperación de la capacidad productiva subutilizada y el arribo, desde 1976, de un ingente flujo de crédito internacional. Lo anterior, coincide con una profunda apertura comercial. Se promoverán las exportaciones no tradicionales, ámbito en donde sobresalen los grupos Matte y Angelini, con una importante presencia en los segmentos de la elaboración de papel, celulosa, y pesca, respectivamente, cuyas bases se remontan a la segunda etapa de la ISI. Si bien, dicha apertura comercial eliminará la contundente barrera de entrada a la competencia externa erigida durante el modelo industrializador, persistirá la barrera de entrada en el mercado doméstico, representada por la concentración de los principales sectores productivos de la economía chilena, unida a la presencia de los grupos económicos en su interior.

La reforma comercial implementada por el gobierno militar agudizará el deterioro del

mercado doméstico para los sectores que sustituyen importaciones siendo éste el caso paradigmático de la rama textil en donde se desempeña Yarur y Said. Como se ha mostrado, el declive del ciclo textil implicará que estos grupos económicos abandonen su sitio entre los principales del país. El sector industrial sufrirá el envite de la competencia externa de la mano de un alza desorbitada de las tasas de interés con motivo de la liberalización del sistema financiero y la disminución del circulante. Estos elementos contribuirán a una tendencia regresiva en el proceso de industrialización de la estructura productiva chilena. En este orden de cosas, será el sistema financiero el depositario de los beneficios del nuevo modelo económico. Este segmento disfrutará del *spread* generado por las elevadas tasas de interés cobradas en el mercado doméstico en comparación con las pagadas por la banca chilena en los mercados internacionales. En este marco, acontecerá el endeudamiento de los grupos económicos. Las principales empresas productivas del país, controladas por los grupos, accederán a los créditos proveídos por los bancos de los conglomerados. Estos a su vez, experimentarán un proceso de endeudamiento creciente con la banca internacional.

No obstante, el crítico panorama para la actividad productiva, el gobierno militar compensará a los grupos económicos y en general a los grandes propietarios privados mediante la restauración del mercado como mecanismo asignador de recursos. A esto se añade, el resguardo irrestricto del derecho de propiedad. De este modo, desde noviembre de 1973, apenas un par de meses de la toma de los poderes ejecutivo y legislativo por parte de la Junta Militar, se dará efecto a la devolución de las empresas estatizadas y a una primera ronda privatizadora iniciada en 1974. Como se ha mostrado y contribuido con evidencia empírica en esta materia, el significado de este fenómeno para los grupos económicos no es otro que su rearticulación. Cabe recordar que, como determinamos con ocasión de la constitución del Área de Propiedad Social, los grupos empresariales fueron desarticulados por el gobierno socialista. A partir de las devoluciones de empresas, los grupos recuperarán prácticamente la totalidad de las unidades controladas en 1970. Esta restitución de las unidades económicas a los grupos de empresas representará más del 84% del capital traspasado por el Estado a estas entidades considerando el resultado de la primera ronda de privatizaciones (1974-1978) y las devoluciones propiamente tales.

En cuanto a la envergadura de los grupos empresariales en el neoliberalismo, conocimos que en los años 1978 y 1988 se aprecia el amplio crecimiento de los grupos con respecto a la ISI. En ambas mediciones, los grupos superaron el 17% del PIB. El

tamaño promedio de los grupos económicos para los cortes temporales vinculados con la industrialización sustitutiva de importaciones (1938, 1958 y 1970) es de un 7,9% del producto. Hacia 1978, esta expansión de los grupos se relaciona con el vasto crecimiento de los conglomerados que en 1974 se desprenden de Banco Hipotecario de Chile: Vial (BHC) liderado por Javier Vial, el que persistirá con la denominación del grupo debido al control del banco; y Cruzat-Larraín, el grupo más grande del país en el monetarismo, conducido por Manuel Cruzat y Fernando Larraín. En las postrimerías de la ISI, BHC grupo económico fundado en 1966, desempeñará una agresiva estrategia de control de empresas, comportamiento que le llevará a ser reconocidos por la opinión pública por el apelativo de “Los Pirañas”. En el neoliberalismo, la continuación de la estrategia ofensiva de crecimiento y la implementación de un mercado interno de capitales mediante créditos relacionados, conducirá a que los grupos desprendidos de BHC se constituyan como los grandes conglomerados de la fase monetarista. Hemos calculado que el crecimiento de estas entidades poseedoras de una amplia diversificación “no relacionada” se erige como el mayor del periodo examinado. En 1978, Cruzat representa un 6,15% del PIB, y Vial un 3,73% del producto agregado. Además de una amplia cartera industrial, estos conglomerados controlan a los principales bancos del país: Banco de Chile, el mayor banco comercial chileno responsable de alrededor del 40% de las colocaciones, controlado por Vial; Banco de Santiago y Banco Colocadora Nacional de Valores administrados por el grupo Cruzat-Larraín, segundo y tercero en colocaciones del mercado bancario, respectivamente. Con un mercado bursátil deprimido hasta su activación por los bonos de deuda pública y en menor medida privada desde 1984, el financiamiento de los grupos económicos permanecerá ligado a fuentes externas de un modo significativo por intermedio del crédito proveniente de la banca extranjera.

El crecimiento de ambos conglomerados se sustentará en un importante proceso de centralización. En base a su posicionamiento financiero, considerando además de la banca a las sociedades de inversión, financieras y fondos mutuos, dichos conglomerados dispondrán de la capacidad para adquirir empresas en dificultades financieras, como también, unidades privatizadas en la primera ronda entre 1974 y 1978. Por intermedio de sus entidades bancarias, ambos grupos se convertirán en los principales receptores de la corriente crediticia dirigida al país desde los centros financieros internacionales con motivo de la liquidez suscitada por el alza de precios del petróleo. Sobre el total del flujo crediticio destinado a Chile, dichos conglomerados percibirán por sobre un 60% del capital, distribuidos en cerca de un 40% recibido por el grupo Cruzat y un 20% recaudado por Vial. Estas cifras adquieren

aún más relevancia si consideramos que los grupos recibirán por encima de un 80% del crédito externo. El proceso de centralización llevado a cabo por los dos grandes conglomerados del monetarismo alcanzará a uno de los principales grupos de empresas del país durante la ISI, el grupo Edwards. Debido a las complejidades experimentadas por su cartera de grandes empresas industriales, Edwards negociará la venta de sus unidades manufactureras emblemáticas a ambos conglomerados. En 1978, Edwards ha traspasado su cartera de empresas industriales a Vial y Cruzat-Larraín. Con el advenimiento de la crisis financiera de 1982-1983, el predominio de los conglomerados llegará a su fin. La crisis, cuyas repercusiones en el plano interno se originan con ocasión de la subida de las tasas de interés internacionales, pone de manifiesto la fragilidad del modelo de acumulación financiera practicado hasta entonces por los grandes controladores empresariales. Este esquema, se sustenta en una política de créditos relacionados entre las unidades financieras y las empresas productivas de los grupos con vistas a respaldar a las unidades industriales que experimentan las complejidades del mercado interno. La formación por parte de los grupos económicos en el monetarismo de sociedades de “papel”, entidades abocadas a triangular dinero entre los bancos y empresas productivas de los conglomerados con tal de sobrepasar los intentos de supervisión por parte de la Superintendencia del ramo, se encuentra en la base del detonante de la crisis al interior de la economía chilena, dada por la imposibilidad del pago de las carteras relacionadas. Lo anterior, de la mano del aumento del coste y las restricciones en el acceso al crédito internacional, conducirá a un sinnúmero de quiebras e intervenciones por parte de la autoridad económica de las entidades productivas y financieras controladas por los grupos. En cuanto a la envergadura de la crisis de la deuda externa en Chile, la magnitud del PIB experimentará un descenso por encima del 13%, y en el plano laboral, se asistirá a una desocupación de 22%, la que se empina por sobre un tercio de la fuerza de trabajo si consideramos los planes de empleo de emergencia. En la salida de la crisis financiera de 1982-1983, los grupos económicos volverán a desempeñar un papel clave. En consonancia con la política económica, resalta el desempeño exportador de grupos como Matte y Angelini presentes en los mercados internacionales desde la fase “difícil” de la ISI. Este perfil exportador, conjuntamente con la austeridad ejercida a lo largo de la “fiebre” financiera del monetarismo, permitirá a Angelini y Matte sortear con éxito la crisis económica, encontrándose en condiciones de transformarse en los grupos empresariales líderes del país. En un escenario de reorganización de la propiedad que se asemeja al acontecido con la devolución y privatización de empresas en la segunda mitad de la década de 1970, los grupos económicos se beneficiarán de la política de saneamiento presupuestario a las

grandes empresas productivas y financieras que aquejadas por el impacto de la crisis. Esto implicará, la plasmación de la denominada “área rara”, instancia establecida por el Estado con oportunidad de la crisis económica. En base a la evidencia aportada, calculamos que en el “área rara” se incluyó el 55% del capital empresarial de Vial, y un 33% de Cruzat-Larraín. En el “área rara”, importantes unidades económicas se encontrarán temporalmente bajo control estatal para luego retornar al sector privado, generando con ello una nueva dinámica de centralización. En el proceso de reprivatización, Matte captará a Industrias Forestales (INFORSA), su principal competidor chileno en el mercado de exportación. Luksic, controlará a la Compañía Cervecerías Unidas (CCU) -en compañía de la multinacional alemana Paulaner- empresa cervecera dominante en el país. En 1986, Angelini será capaz de controlar - con la ayuda del consorcio neozelandés Carter Holt- la principal unidad privada del país en ese entonces, Compañía de Petróleos de Chile (COPEC). Desde su control por parte de Cruzat, esta entidad adquiere funciones de holding para las empresas del grupo. Los dos mayores grupos económicos del país en 1988, mantendrán un peso relativo similar al obtenido por los conglomerados del monetarismo-neoliberal, pero con una reducción importante en el total de sociedades controladas. Así, en 1988, Angelini representará un 5,17% del PIB; y Matte un 4,7% del producto interior bruto.

En suma, estos grupos económicos serán los grandes beneficiados por la reprivatización del “área rara” coadyuvando en la salida de la crisis económica en un marco de políticas neoliberales orientadas al establecimiento de los equilibrios macroeconómicos, siguiendo los dictados del Fondo Monetario Internacional. Esta suerte de pragmatismo en la aplicación del modelo, contempla la moderación de las tasas de interés y una morigeración de la apertura comercial por intermedio de un alza temporal de aranceles, conjuntamente, con una decidida opción exportadora. De este modo, tal como se ha examinado en este capítulo, la salida de la crisis se plasmará a nivel de los distintos sectores productivos. Después del profundo descenso de la rentabilidad en 1982, se asistirá a un alza generalizada de la misma en 1988, coincidiendo con el pronunciado ascenso de la rentabilidad promedio de los grupos económicos desde un 6% captado en 1978, hasta el 25,5% obtenido en las postrimerías del gobierno militar.

Capítulo 5

Conclusiones finales

En el periodo examinado en esta investigación, los grupos empresariales se constituyen como los agentes económicos privados más importantes del país. En el transcurso de los dos modelos económicos en que se organiza la economía chilena entre 1938 y 1988, la ISI y el neoliberalismo, los grupos controlan las mayores unidades productivas, comerciales y financieras de capital privado. Por intermedio de la creación de una o más empresas, y en lo fundamental, por la centralización de unidades preexistentes mediante la toma de control, la gran propiedad empresarial chilena tenderá a organizarse en grupos económicos por encima de empresas individuales.

En cuanto a la evolución general de los grupos económicos, constatamos su presencia con anterioridad a la ISI. Este es el caso, de Cousiño; Menéndez y Braun, y Cosatán. Hacia 1920, los grupos Edwards y Matte disfrutaban de la protección arancelaria brindada por el Estado. En 1938, la estructura de los grupos empresariales se caracteriza por un segmento productivo dominante en los grupos abocados al sector primario: Menéndez (agropecuario), Cosatán (salitre), Claude (carbón) y Cousiño (carbón). Estas entidades, las de mayor tamaño en aquel año, comparten escenario con los grupos empresariales más diversificados que controlan un importante conjunto de unidades manufactureras, nos referimos a Matte y Edwards. Hacia 1958, en pleno modelo de industrialización sustitutiva de importaciones, los grupos económicos del sector primario ceden protagonismo a los manufactureros Matte y Edwards, los cuales se constituirán en las entidades diversificadas de mayor envergadura del país. En el transcurso de la ISI, los grupos textiles Yarur y Said se ubicarán en una posición intermedia. De manera similar a los grupos que desempeñan su accionar en el sector primario de la economía (vg. Menéndez y Cousiño), los grupos textiles presentan una estructura tendiente a la integración vertical con segmento dominante. Hacia 1970, se incrementa la diversificación “no relacionada” tanto de las entidades textiles como de los tres mayores grupos económicos del país por ese entonces: Matte, Edwards y Banco Hipotecario de Chile. Si bien, presentan determinados subsectores económicos de actuación preferente, estos grupos diversifican más allá de un único rubro o mercado que centralice su actividad. Matte se focaliza en el subsector de bienes intermedios (celulosa, papel, cemento, materiales de construcción); Edwards en el de consumo corriente y financiero (alimentos, bebidas, aceites y jabones; banca, compañía de seguros, financieras, sociedades de inversión); y BHC, en los bienes de

consumo durable y el transporte (metalurgia, electrodomésticos, transporte naviero) segmentos de mayor rentabilidad en el país una vez realizada la sustitución “fácil” de importaciones a mediados de la década de 1960. BHC es el único grupo económico que se abocará a controlar empresas en los segmentos dinámicos de la manufactura durante la etapa “difícil” de la ISI. Hacia la segunda mitad de la década de 1970, el incremento de la diversificación describe una estrategia de expansión por parte de los grupos económicos. Según hemos conocido, esta tendencia se verifica en 1958 con la presencia mayoritaria de los grupos en el sector bancario y de compañías de seguros. Más adelante, continúa una expansión general hacia diversos sectores. Este comportamiento sugiere que en el marco de las complejidades económicas de la segunda etapa ISI (saturación de la sustitución “fácil” de importaciones; aumento del nivel de precios al consumidor; descenso en la rentabilidad), los grupos de empresas tienden a enfrentar los desafíos del escenario descrito mediante un incremento de la diversificación. Este es el caso de Matte, Edwards, Luksic y BHC. En contraposición a lo anterior, los grupos vinculados al sector primario Menéndez; Cosatán; Claude; y Cousiño; y los textiles Yarur y Said, no dispondrán de una dinámica consistente con vistas a una diversificación “no relacionada” encontrándose circunscritos a su sector de actividad dominante y, por tanto, más expuestos a los vaivenes del ciclo industrial o de producto. Como revisaremos más adelante, cuando hagamos referencia a la hipótesis (b) de investigación, la trayectoria del ciclo de negocios es un elemento fundamental a la hora de explicar la desaparición de los grupos empresariales, cuya actividad dominante se halla inmersa en una fase descendente o crítica del ciclo productivo.

En el neoliberalismo, una vez acontecida la recuperación de la propiedad empresarial estatizada por el gobierno de la Unidad Popular, se lleva a cabo una radicalización del proceso de diversificación “no relacionada” que permeará a la casi totalidad de grupos económicos con la excepción de Edwards. Este grupo desarrollará una estrategia de financiarización de su portafolio de empresas coincidente con la venta de su cartera de tradicionales unidades manufactureras a los conglomerados Cruzat-Larraín y Vial. Hacia 1978, este auge del conglomerado coincide con los valores del índice Herfindahl-Hirschman (IHH) para cada conglomerado y para el conjunto de las entidades diversificadas, siendo además el año en que el índice registra su menor cuantía. Este es el caso de Cruzat-Larraín conglomerado que presenta el menor valor del índice IHH de toda la serie. Misma situación se presenta para la totalidad del periodo en estudio, desde la medición de 1938, la tendencia descendente del índice promedio para el conjunto de grupos económicos obtiene su valor más bajo en 1978.

Con posterioridad a la crisis económica de 1982-1983, en la medición relativa a 1988, acontecerá una refocalización de los grupos empresariales que superaron con éxito la crisis -Angelini, Matte y Luksic entre los más importantes- disminuyendo considerablemente su portafolio de empresas y su diversificación, aumentando con ello el resultado general del índice. En cuanto al tamaño de los grupos en relación al producto interior bruto, este redimensionamiento no afectará a los niveles alcanzados en la máxima expansión de la forma conglomerada durante la fase monetarista. Como examinamos en los gráficos 2.2 y 2.3, una drástica reducción en el número de empresas controladas no implica, necesariamente, un descenso en los volúmenes del capital y reservas o patrimonio.

Hemos conocido que, en el transcurso de la ISI, el Estado chileno se relacionará con los grupos económicos promoviendo un escenario de protección e implementando políticas de fomento industrial. Como se ha examinado en el capítulo tercero, desde la década de 1920, el Estado implementará un ambiente económico de elevadas barreras de entrada para la competencia internacional, reforzado, desde 1939, con instrumentos para-arancelarios. El proteccionismo a la manufactura es una medida solicitada expresamente por los representantes de la gran empresa y grupos económicos. Coincidiendo con una estrategia de fomento de las exportaciones no tradicionales o con el propósito de apuntalar a determinados sectores que experimentan una compleja situación productiva y financiera (caso del carbón), el Estado contribuirá con apoyo crediticio a importantes unidades empresariales de los grupos Matte, Angelini, Cousiño, Claude, y Edwards. Con respecto a la acción del Estado en el modelo industrializador, el grupo Matte se hallará en una expectante posición. El apoyo y financiamiento público permitió a Matte iniciar su expansión a los mercados externos y reforzar su poder de mercado en el segmento del papel y celulosa.⁴²⁷

⁴²⁷ A este respecto, se ha introducido el concepto de crony capitalism o “capitalismo de amiguetes” para describir a las economías en las cuales, debido a su cercanía con el poder político, los agentes económicos relevantes disfrutaban de contactos y favores que redundan en un considerable valor económico (Haber 2002). Autores como Montero (1997) y Muñoz (1995) coinciden en el rasgo clientelar del capitalismo chileno durante la industrialización sustitutiva de importaciones, consideración que nos parece viable de extender a las nuevas condiciones impuestas por el modelo neoliberal, a partir de los eventos de fortalecimiento del sector privado, revisados en el capítulo cuarto de esta investigación. Además de proceder a la inmediata devolución de las grandes empresas estatizadas en el gobierno de la Unidad Popular; junto con la privatización de grandes unidades públicas, el Estado asegurará las condiciones de funcionamiento de la propiedad privada e impulsará a los grupos económicos a desarrollar un comportamiento exportador coincidente con la apertura comercial, la mejora cambiaria, y el deterioro del mercado interno.

Por otro lado, combinando información primaria y secundaria, determinamos la fisonomía concentrada y de largo plazo de la economía chilena, existente con anterioridad a la ISI, en el transcurso del modelo industrializador y el neoliberalismo. A su vez, detectamos que los grupos se resguardan de la competencia doméstica prevaleciendo en sus respectivos mercados de actuación. Las empresas líderes en los sectores de actividad dominante de los más importantes grupos del país se localizan en mercados disímiles. En un marco protegido de la competencia externa y concentrado en el ámbito doméstico, los grupos se ubican en mercados que no presentan competencia inter-grupo, con la excepción, del segmento financiero y una rama orientada al mercado internacional con una amplia demanda potencial como la representada por la actividad pesquera. Esta configuración es una tendencia de largo plazo de la estructura económica chilena.

Con relación al tamaño de los grupos económicos en el largo plazo, determinamos que, en el transcurso de la industrialización sustitutiva de importaciones, la envergadura conjunta de los grupos empresariales muestra una tendencia decreciente en cuanto a su ponderación al interior de la economía: 11,2% con anterioridad a la ISI; 7,3% en 1958; y 5,3% en 1970. En comparación con las magnitudes del PIB y el stock de capital productivo, el tamaño de los grupos tiende a disminuir a lo largo de la ISI, aumentando únicamente y de forma moderada para los grupos manufactureros Matte, Edwards, Yarur, Said y Angelini. Este resultado se incrementará sustancialmente en el neoliberalismo. Es en la etapa neoliberal, en los cortes temporales de 1978 (17,1%) y 1988 (18,9%) en donde los grupos económicos chilenos alcanzarán su mayor tamaño en relación al PIB. Esto se explica, por el amplio proceso de centralización de capital realizado a partir de la privatización de empresas y la adquisición de unidades productivas con ocasión de la recesión de un mercado doméstico involucrado en una radical política de ajuste con vistas al control de la inflación. Esta política económica es acompañada de un proceso de liberalización del comercio exterior y el sector financiero. Los grupos económicos y en particular los grandes conglomerados controladores de las principales unidades productivas y financieras chilenas, Cruzat-Larraín, y Vial disfrutarán de una posición de liderazgo en el ciclo de acumulación financiero iniciado en 1974 con la liberalización de la tasa de interés. Ambos conglomerados serán los responsables de la mayor centralización y expansión registrada hasta ese entonces siendo los primeros en implementar un mercado interno de capitales en donde la triangulación de financiamiento entre los segmentos financieros y productivos será una constante. Una vez activado el mecanismo externo con el alza de las tasas de intereses internacionales, este

procedimiento conducirá al advenimiento de la crisis al interior de la economía chilena con la problemática del crédito relacionado, la cartera vencida y la consiguiente crisis bancaria.

En cuanto al desempeño de los grupos empresariales, para el caso de la ISI, éstos serán llamados a sustituir importaciones y expandirse en el mercado interno. El resultado de este proceso fue eficaz en cuanto al cumplimiento de sus objetivos en los segmentos en donde existía capacidad instalada y una demanda preexistente conocida; esto es, en los mercados de bienes de consumo corriente e intermedios. Como se ha señalado, desde la década de 1950, la fase “difícil” de la ISI, coincidirá con el incremento de la inflación, junto a la saturación de los mercados de sustitución originaria y la necesidad de desarrollar los sectores dinámicos de mayor requerimiento de capital en bienes durables y de inversión. Según conocimos en el capítulo segundo, en una economía semi-cerrada al comercio exterior, el final de la sustitución “fácil” impactó de manera negativa en el resultado de la actividad de los grupos económicos exhibiendo una baja rentabilidad promedio (6,6% en 1970), la que persistirá en esa condición en el monetarismo neoliberal hacia 1978 (6%). Los grupos hallaron ciertas dificultades en el marco de los desequilibrios suscitados en la fase “difícil” de la industrialización sustitutiva de importaciones, en donde, según conocimos en el capítulo segundo, desciende su rentabilidad. Esta condición, se prolonga en el periodo monetarista (1974-1983) con el deterioro de la demanda interna caracterizado por la disminución de los salarios reales y el aumento del desempleo, escenario agudizado con oportunidad de la crisis de la deuda externa. En el transcurso de la ISI, Matte es el principal grupo del país, acompañado en determinados periodos por Edwards y BHC. A su vez, la desaparición de los grupos carboníferos Cousiño y Claude, el salitrero Cosatán, y hacia las postrimerías de la ISI, la desarticulación del grupo Menéndez con motivo de la implementación de la reforma agraria y la dispersión de la propiedad agrícola, da cuenta de las complejidades existentes durante la ISI para los grupos tradicionales provenientes de la fase primario exportadora abocados a los mercados agropecuario y extractivo.

En el neoliberalismo, en un entorno doméstico recesivo que experimenta la competencia de productos importados a raíz de la supresión de las barreras arancelarias, los grupos dispondrán únicamente del paraguas de la barrera de entrada doméstica dada por el mantenimiento de la estructura concentrada de la economía. En la fase monetarista, en un mercado interno deprimido y con importantes desequilibrios en los principales precios relativos, los grupos económicos serán conminados a

orientarse hacia el mercado externo. A partir de la recuperación de la crisis financiera de 1982-1983, se intensificará esta tendencia en las exportaciones no tradicionales sobresaliendo en este segmento, los grupos Matte (papel, celulosa), y Angelini (pesca, forestal) a la sazón, junto a Luksic, los más grandes del país desde la crisis financiera de 1982-1983. Como resultado de este proceso, la rentabilidad de los grupos se incrementará de forma abrupta llegando en 1988, a un 25,5%.

En la fase “difícil” de la ISI, en el marco de relaciones hemisféricas suscitadas por la Alianza para el Progreso, los grupos desarrollarán una estrategia de asociación con el capital extranjero estadounidense sin llegar a perder el control de sus empresas. La incorporación de capital extranjero se justificará con vistas a la captación recursos financieros y tecnología. Esta estrategia de vinculación con el capital extranjero se repetirá años después con posterioridad a la crisis de 1982-1983. En esta ocasión, la relación con los capitales internacionales tendrá como objetivo fundamental la obtención del apoyo financiero suficiente para adquirir las grandes empresas reprivatizadas con motivo de la disolución del “área rara”. En un marco de dinamización del mercado de control corporativo con motivo de la crisis económica, este es el caso de la estrategia llevada a cabo por Matte para hacerse del control de INFORSA (en alianza con capitales de origen belga); de Angelini para controlar COPEC (en asociación con capitales de procedencia neozelandesa); y de Luksic para lograr la dirección de CCU (en combinación con capitales alemanes).

Entre 1970 y 1988, la historia de los grupos económicos se vincula con los significativos cambios y reacomodos en la estructura de la propiedad empresarial. Según calculamos con respecto al capital y empresas involucradas en el proceso de estatización a partir de 1970 con la constitución del Área de Propiedad Social, los grupos se encontrarán ante el umbral de su desaparición. Más adelante, su reconstitución se deberá al convencimiento por parte de la autoridad económica imperante desde fines de 1973 con respecto a fortalecer al sector privado, en especial, a los grandes grupos y empresas del país por intermedio de la devolución de las unidades estatizadas, acontecida de manera inmediata una vez se plasma la toma del poder por parte del gobierno militar. Con posterioridad a la crisis financiera de 1982-1983, los grupos empresariales recuperan su posición de privilegio en la economía chilena contando con el sustantivo apoyo del Estado neoliberal. En una economía que tiende a la estabilidad macroeconómica, los grupos en condiciones de liderar el proceso exportador -Angelini, Matte y Luksic entre los principales- captarán las empresas productivas más importantes saneadas por el Estado en la instancia del “área

rara”. Este fenómeno se explica a partir del nuevo proceso de centralización ejecutado con oportunidad de la reprivatización del área. En suma, el marco institucional desempeña un papel fundamental en la reorganización de la propiedad empresarial de los grupos económicos del país mediante un proceso de estatización y una posterior desestatización, dinámica implementada a lo largo de las dos décadas que transcurren entre 1970 y 1988.

Por otra parte, no se verifica en el largo plazo un modelo o periodo en la economía chilena desfavorable a la formación de grupos de empresas. Tanto en el capitalismo de Estado característico del modelo ISI, como en el capitalismo neoliberal, los grupos económicos encuentran condiciones favorables para su creación, funcionamiento y reproducción. La excepción a esta tendencia la constituye el gobierno de la Unidad Popular en donde la autoridad implementará un programa económico en el cual uno de sus objetivos principales consistirá en la supresión de los monopolios y oligopolios privados mediante la estatización de las grandes unidades productivas, comerciales y financieras del país.

Ahora bien, con respecto a las hipótesis de investigación, para el caso de la hipótesis (a) enunciada para examinar la evolución general del conjunto de grupos económicos, hemos determinado que la trayectoria de la rentabilidad de los grupos empresariales entre la ISI y el neoliberalismo depende del movimiento de la demanda efectiva de la economía, esto es, de las condiciones del binomio consumo e inversión, considerando el papel de la demanda externa por intermedio de las exportaciones netas. Las cifras obtenidas para la rentabilidad de los grupos económicos en el largo plazo, 14,3% en 1938; 12,7% en 1958; la caída de las rentabilidades en las postrimerías de la ISI, en 1970 (6%); el mantenimiento de las rentabilidades ROE a un mismo nivel en la fase monetarista-neoliberal, en 1978 (6,6%); y la aguda subida de la rentabilidad en 1988 con un 25,5%, coevolucionan de forma aparejada con las vicisitudes de la demanda en la economía chilena. Después de conocer que las rentabilidades no evolucionan en consonancia con el tamaño de los grupos; que las mismas se desligan de una potencial incidencia tanto de la concentración económica como de la evolución de la inflación; y que la probable incidencia del impuesto a la renta empresarial se halla subsumida en la evolución de la demanda; una vez analizada y descartada la prestancia de estos elementos para calificar como determinantes de la rentabilidades financiera de los grupos económicos, procedimos a sustentar que el factor vinculado con evolución cursada por las rentabilidades de los grupos empresariales entre la ISI y el neoliberalismo (1938-1988) radica en las condiciones en que acontece la realización

o venta de la producción en el mercado, aspecto vinculado con las vicisitudes de la demanda en una economía como la chilena caracterizada por significativos cambios y transformaciones en el transcurso del modelo de industrialización sustitutiva de importaciones y en el neoliberalismo que antecede a la recuperación de la democracia política en 1990.

Acerca de la hipótesis (b), para el caso de la evolución singular de determinados grupos económicos, se estableció la importancia del ciclo industrial o de producto, con énfasis en su fase descendente, para explicar la desarticulación o disolución del grupo. Se ha constatado a lo largo de esta investigación que la desaparición de los grupos Claude (1964), Cosatán (1960), y Menéndez (1973), la desarticulación de Cousiño (1964), junto a la salida del grupo Yarur de su posición como uno de los principales del país en 1983, depende de la evolución del ciclo industrial o de producto en el que se hallaron inmersos. La crisis del carbón, causada por el encarecimiento de costos de producción, la existencia de un control de precios de este producto por parte de la autoridad y la competencia de un bien sustituto como el petróleo, implicará la desaparición de Claude y la desarticulación de Cousiño. La decadencia de la exportación salitrera y pérdida del mercado externo a expensas del nitrato sintético supuso la desaparición de Cosatán. La reforma agraria con la reestructuración de la gran propiedad agrícola, conducirá a la disolución de Menéndez grupo concentrado en la actividad agropecuaria el cual diversifica en actividades de apoyo conexas como la refrigeración y el transporte sin incursionar en nuevas áreas o segmentos productivos. El declive del ciclo textil, segmento en el que se desempeñan los grupos que contribuyeron a cubrir la demanda interna sectorial durante la ISI, condujo a la decadencia de Yarur y Said. Todo lo anterior, da cuenta de los problemas suscitados para la reproducción de estos grupos económicos en relación con las complejidades experimentadas por su segmento de actividad dominante. De este modo, los grupos empresariales con una marcada actividad protagónica o dominante experimentaron una crisis sectorial o una decadencia del ciclo de producto al que se hallaban fuertemente abocados, siendo incapaces de diversificar hacia nuevos negocios y/o mercados con la finalidad de superar las complejidades de su segmento de actividad principal. Estos grupos se caracterizaron por diversificar de forma más “conectada” en relación a su negocio central, llegando a desarrollar esquemas de integración vertical. Estas entidades, desaprovecharon las potenciales ventajas de la estructura empresarial conglomerada o de grupo económico con vistas a reducir riesgos a través de una diversificación “no relacionada” o multi-mercado quedando a expensas de los vaivenes del ciclo sectorial. Es altamente probable que la focalización de capitales y

capacidades en un determinado segmento productivo y la presencia de barreras de salida para la reconversión en sectores de alta densidad de capital se encuentren en la base de este fenómeno. De manera alternativa, Luksic es un grupo económico que ejecutará diversas estrategias a lo largo del periodo en estudio, con vistas a su crecimiento y reproducción: absorción de una gran empresa monopólica en un sector en crisis como el caso de Lota-Schwager; venta de activos a precios convenientes a la autoridad económica en el gobierno socialista; inversión fuera de las fronteras del país, en especial en Argentina; adquisición en la fase monetarista de grandes empresas privatizadas sin desarrollar un núcleo de actividad central; superación de la crisis de 1982-1983; asociación con inversores externos para la adquisición de empresas reprivatizadas como CCU; estas estrategias dan cuenta del comportamiento pragmático de un grupo situado en una posición secundaria con respecto al fomento recibido desde el Estado, a lo menos, entre 1938 y la crisis financiera de 1982-1983.

Por otro lado, los grupos de mayor envergadura entre la ISI y el neoliberalismo: Matte, para la totalidad ISI, Cruzat-Larraín en el neoliberalismo monetarista previo a la crisis de 1982-1983, y el grupo Angelini, secundado por Matte, en la recomposición de los grupos con posterioridad a la crisis, son casos en los cuales los grupos se ajustan o adaptan a las tendencias de la política económica y a los incentivos imperantes en cada fase de los dos grandes modelos en los cuales se organiza la economía chilena entre 1938 y 1988. En estos casos, únicamente los grupos económicos Cruzat-Larraín y Vial, los cuales excedieron su capacidad de endeudamiento mediante la implementación de esquemas de triangulación de capitales, se hallarán a merced de las fluctuaciones, en esta oportunidad, del ciclo macroeconómico a raíz de la crisis de la deuda externa. En una economía que durante la ISI experimenta alzas y oscilaciones de precios, saturación del proceso de cobertura de la demanda en la sustitución “difícil” de importaciones y oscilaciones en las magnitudes de crecimiento; y que más adelante en el neoliberalismo, se caracteriza por una demanda interna recesiva con motivo de las políticas ajuste monetarista, los grupos de empresas que diversificaron de forma “no relacionada” en sectores como la producción de bienes intermedios orientado a un mercado interindustrial (Matte), o se abocaron durante la segunda fase de la ISI a una demanda externa (Angelini y Matte), se posicionaron en nichos de mercados con la capacidad de superar las problemáticas, fluctuaciones y fases críticas del mercado doméstico, persistiendo con ello, en su condición de liderazgo entre los principales grupos del país. Estas entidades, junto con beneficiarse de las políticas de fomento industrial proveídas por el Estado a las grandes unidades y grupos económicos durante la ISI y disfrutar de la devolución de empresas, privatizaciones y

resguardo a la propiedad en el gobierno militar, desplegaron estrategias de diversificación en los mercados que las diferenciaron de los restantes grupos empresariales con los cuales compartieron el turbulento escenario económico chileno entre 1938 y 1988. Así, en el modelo neoliberal que se prolonga con posterioridad a la recuperación de la democracia política en 1990, los grupos económicos mencionados, persisten hasta hoy en día como los controladores de las mayores empresas privadas del país.

Bibliografía

Aglietta Michel (1999) *Regulación y crisis del capitalismo: la experiencia de los Estados Unidos*, Siglo XXI, Madrid.

Ahumada Jorge (1958) *En vez de la miseria*, Editorial del Pacífico, Santiago de Chile.

Albala Bertrand José (1999), “Structural Change in Chile: 1960-1990”, *Economic System Research*, Vol. 11, No.3, pp. 301-319.

Alessandri Arturo (1935) *Mensaje Presidencial*, Gobierno de Chile, Santiago de Chile.

Alessandri Jorge (1955) *La verdadera situación económica y social de Chile en la actualidad*, Confederación de la Producción y del Comercio, Santiago de Chile.

Almonacid Zapata (2009) *La Agricultura chilena discriminada, Una mirada de las políticas estatales y el desarrollo sectorial desde el sur*, CSIC, Madrid.

Amatori Franco y Colli Andrea (2011) *Business History: Complexities and Comparisons*, Routledge, London.

Almeida Heitor y Wolfenson Daniel (2006) “A theory of pyramidal ownership and family business groups”, *The Journal of Finance*, Vol LXI N°6, pp. 2637-2680.

Álvaro Moya Adoración (2011) “Grupos empresariales en España. Una primera revisión histórica”, *Congreso Internacional de la Asociación Española de Historia Económica*, Mimeo.

Ambrosio Rodrigo (1972) *El Libro de las 91. Las empresas monopólicas y el área social de la economía chilena*, Ediciones Barco de Papel, Santiago de Chile.

Amsden Alice (2001) *The Rise of "the rest": challenges to the west from late-industrializing economies*, Oxford University Press. Oxford.

Amsden Alice (1992) *Corea un proceso exitoso de industrialización tardía*, Editorial Norma, Bogotá, Colombia.

Amsden Alice y Hikino Takashi (1994) “Staying Behind, Stumbling Back, Sneaking Up, Soaring Ahead: Late-Industrialization in Historical Perspective”, en J. Baumol, R. R. Nelson and E. Wolff (eds), *Convergence in Productivity: Cross-country Studies and Historical Evidence*, Oxford University Press, New York, Oxford.

Arancibia Patricia (2011) *Banco de Chile, Patrimonio de todos los chilenos*, Ediciones Banco de Chile, Santiago de Chile.

Archivo Histórico Salvador Allende (2010), *Cronología 1972*, Santiago de Chile.

Aranda Sergio y Martínez Alberto (1970) *La industria y la agricultura en el desarrollo económico chileno*, Instituto de Economía y Planificación de la Universidad de Chile, Santiago de Chile.

Arellano José Pablo (1985) *Políticas sociales y desarrollo (1924-1984)*, CIEPLAN, Santiago de Chile.

Arellano José Pablo (1983) “De la Liberalización a la intervención, el mercado de capitales en Chile (1974-1983)”, *Colección Estudios Cieplan* N° 11, diciembre, pp.5-49.

Arellano José Pablo, Cortázar René y Downey Ramón (1982) *Modelo económico chileno. Trayectoria de una crítica*. Editorial Aconcagua, Santiago de Chile.

Arrighi Giovanni (1994) *The Long Twentieth Century: money, power and the origins of our times*, Verso, London.

Asociación Comercial Sirio-Palestina (1937) *Industrias de las colectividades de habla árabe en Chile*, Imprenta y Litografía Universo, Santiago de Chile.

Astoria Pablo, Berge's Ame, y Fitzgerald Valpy (2005) *Endogenous growth and exogenous shocks in Latin America during the Twentieth century*, Discussion papers in economic and social history, University of Oxford, Oxford.

Badia-Miró Marc y Ducoing Cristián (2015) “Long run development in Chile and natural resource curse. Linkages, policy and growth, 1850-1950”, en Badia-Miró Marc, Pinilla Vicente y Willebald Henry (2015) *Natural resources and economic growth, learning from history*, Routledge, New York.

Badia-Miró Marc (2011) *La localización de la actividad económica en Chile, 1890-1973: su impacto de largo plazo*, Tesis doctoral, Universitat de Barcelona, Cataluña, España.

Ballesteros Marto y Davis Tom (1957) “El Crecimiento de la producción y el empleo en sectores básico de la economía chilena”, Cuadernos de Economía, Septiembre-Diciembre N° 65, Universidad Católica de Chile, Santiago de Chile.

Banco Central de Chile (2001) *Indicadores Económicos y Sociales de Chile 1960-2000*.

Banco Central de Chile (1976) *Boletín mensual N° 585*, diciembre, Santiago de Chile.

Banco Central de Chile (1974), *Seminario mercado de capitales*, Santiago de Chile.

Banco Central de Chile (1971) *Boletín mensual N° 526*, diciembre, Santiago de Chile.

Banco Central de Chile (1970) *Boletín mensual N° 513*, diciembre, Santiago de Chile.

Banco Central de Chile (1969) *Boletín mensual N° 502*, diciembre, Santiago de Chile.

Banco Central de Chile (1968) *Boletín mensual* N° 485, julio, Santiago de Chile.

Banco Central de Chile (1967) *Boletín mensual* N° 478, diciembre, Santiago de Chile.

Banco Central de Chile (1966) *Boletín mensual* N° 466, diciembre, Santiago de Chile.

Banco Central de Chile (1965) *Boletín mensual* N° 454, diciembre, Santiago de Chile.

Banco Central de Chile (1963) *Boletín mensual* N° 430, diciembre, Santiago de Chile.

Banco Sudamericano (1950-1968) *Memorias y balances*, Santiago de Chile.

Barroclough Solon, Áffonso Almino, Hernández Silvia, Zemelman Hugo, Sergio Gómez Sergio y Bengoa José (1973) *Reforma agraria y gobierno popular*, Ediciones Periferia, Buenos Aires.

Barbero María Inés y Puig Nuria (2016) “Business groups around the world, an introduction”, *Business History*, Volume 58, Issue 1, pp.6-29

Barbero María Inés (2011) “Los grupos económicos en la Argentina: una perspectiva de largo plazo (siglos XIX y XX), en Jones Geoffrey y Lluch Andrea *El Impacto Histórico de la Globalización en Argentina y Chile. Empresas y Empresarios*, Temas, Buenos Aires, Argentina.

Batsch Laurent (1993) *La Croissance des groupes industriels*, Collection Recherche en Gestion, Economica, Paris.

Brandenburg Frank (1964) *The Development of Latin America Private Enterprise*, National Planning Association, Washington D.C.

Behrens Roberto (1985) *Los Bancos e instituciones financieras en la historia económica de Chile 1811-1983*. Santiago Pontificia Universidad Católica de Chile, Instituto de Economía, Santiago de Chile.

Behrman H. Jere (1976) *The Foreign Sector and Chilean Economic Development: An Overview*, Foreign Trade Regimes and Economic Development: Chile (1976), NBER National Bureau Economic Research, USA.

Bengoia José (1988) *Historia social de la agricultura chilena*, Ediciones Sur, Santiago de Chile.

Bellamy Foster John, McChesney Robert, Jonna Jamil (2011) “Monopoly and Competition in Twenty-First Century Capitalism”, *Monthly Review*, Volume 11, April.

Bernedo Gilberto (2013) *Historia de la libre competencia en Chile, 1959-2010*, Ediciones de la Fiscalía Nacional Económica, Santiago de Chile.

Bértola Luis y Ocampo José Antonio (2013) *El Desarrollo económico de América Latina desde la independencia*, Fondo de Cultura Económica, México D.F.

Bértola Luis (2011) “Bolivia (Estado Plurinacional de), Chile y Perú desde la Independencia: Una historia de conflictos, transformaciones, inercias y desigualdad”, en Bértola Luis y Gerchunoff Pablo, *Institucionalidad y Desarrollo Económico en América Latina*, CEPAL, Santiago de Chile.

Bethell Leslie ed. (1994) *The Cambridge history of Latin America*, Cambridge University Press, Cambridge.

Beyer Harald (1988) “La Privatización de la distribución de energía eléctrica: el caso de Chilectra Metropolitana”, *Estudios Públicos*, Centro de Estudios Públicos, Primavera, pp. 1-30.

Braun Juan, Braun Matías, Briones Ignacio, Díaz José, Lüders Rolf, Wagner Gert (1995) *Economía Chilena 1810-1995: Estadísticas Históricas*, Documento de Trabajo 187, Instituto de Economía, Pontificia Universidad Católica de Chile.

Briones Hernán (2004) *90 años de Historia*, Editorial Inversiones y Desarrollos, Santiago de Chile

Bolsa de Comercio de Santiago (1989) *Reseñas de Valores Bursátiles*, Departamento de Estadísticas y Estudios Económicos, Santiago de Chile.

Bolsa de Comercio de Santiago (1988) *Reseñas de Valores Bursátiles*, Departamento de Estadísticas y Estudios Económicos, Santiago de Chile.

Bolsa de Comercio de Santiago (1978) *Reseñas de Valores Bursátiles*, Departamento de Estadísticas y Estudios Económicos, Santiago de Chile.

Bolsa de Comercio de Santiago (1970) *Reseñas de Valores Bursátiles*, Departamento de Estadísticas y Estudios Económicos, Santiago de Chile.

Bolsa de Comercio de Santiago (1969) *Reseñas de Valores Bursátiles*, Departamento de Estadísticas y Estudios Económicos, Santiago de Chile.

Bolsa de Comercio de Santiago (1968) *Reseñas de Valores Bursátiles*, Departamento de Estadísticas y Estudios Económicos, Santiago de Chile.

Bolsa de Comercio de Santiago (1966) *Reseñas de Valores Bursátiles*, Departamento de Estadísticas y Estudios Económicos, Santiago de Chile.

Bolsa de Comercio de Santiago (1963) *Reseñas de Valores Bursátiles*, Departamento de Estadísticas y Estudios Económicos, Santiago de Chile.

Bolsa de Comercio de Santiago (1960) *Reseñas de Valores Bursátiles*, Departamento de Estadísticas y Estudios Económicos, Santiago de Chile.

Bolsa de Comercio de Santiago (1959) *Reseñas de Valores Bursátiles*, Departamento de Estadísticas y Estudios Económicos, Santiago de Chile.

Bolsa de Comercio de Santiago (1958) *Reseñas de Valores Bursátiles*, Departamento de Estadísticas y Estudios Económicos, Santiago de Chile.

Bolsa de Comercio de Santiago (1949) *Precios*, año 17, N° 511, enero, Santiago de Chile.

Bolsa de Comercio de Santiago (1948) *Precios*, año 16, N° 510, diciembre, Santiago de Chile.

Bolsa de Comercio de Santiago (1938) *Precios*, año 6, N° 298, diciembre, Santiago de Chile.

Bucheli Marcelo (2009) *Multinational Corporations, Business Groups and Economic Nationalism: Standard Oil (New Jersey), Royal Dutch-Shell, and Energy Politics in Chile 1913–2005*, Oxford University Press, Oxford.

Bulmer-Thomas Victor (1998) *La Historia económica de América Latina desde la Independencia*, Fondo de Cultura Económica, México, D.F.

Cademartori Jan (2009) *El Desarrollo económico y social de la Región de Antofagasta*, Ediciones Universidad Católica del Norte, Antofagasta, Chile.

Cademartori José (1971) *La Economía chilena*, Editorial Universitaria, Santiago de Chile.

Cademartori José (1971) *La Economía chilena*, Editorial Universitaria, Santiago de Chile.

Cámara Central de Comercio de Chile (1939) *Observaciones a los proyectos de leyes presentados al Congreso Nacional sobre trusts y monopolios*, Cámara de Comercio de Valparaíso, Valparaíso, Chile.

Cámara de Diputados de Chile (2004) *Informe de la Comisión Investigadora de las presuntas irregularidades en las privatizaciones de empresas del Estado ocurridas con anterioridad a 1990*, Santiago de Chile.

Cámara de Diputados de Chile (1973) *Diario de sesiones*, legislatura extraordinaria sesión 43^a, 25 de abril, Santiago de Chile.

Cámara de Diputados de Chile (1969) *Diario de sesiones*, legislatura ordinaria sesión N° 21, 16 de julio, Santiago de Chile.

Cámara de Diputados de Chile (1967) *Diario de sesiones*, legislatura extraordinaria, sesión 19^a, 15 de noviembre, Santiago de Chile.

Cámara de Diputados de Chile (1934) *Diario de sesiones*, sesión extraordinaria, miércoles 8 de diciembre, Santiago de Chile.

Cámara de Diputados de Chile (1920) *Diario de sesiones*, 13-15 diciembre de 1920.

Camus Pablo y Hajek Ernst (1998) *Historia Ambiental de Chile*, Andros impresores, Santiago de Chile.

Cárdenas Enrique, Ocampo José Antonio y Thorp Rosemary (2000) *An Economic History of Twentieth-Century Latin America, Volume III, Industrialization and the State in Latin America: The Postwar Years*, Palgrave, New York.

Cardoso Fernando Henrique y Faletto Enzo (1978) *Dependencia y desarrollo en América Latina: ensayo de interpretación sociológica*, Siglo Veintiuno, México D.F.

Cariola Carmen y Sunkel Osvaldo (1982) *Un Siglo de historia económica de Chile 1830-1930: dos ensayos y una bibliografía*, Ediciones Cultura Hispánica del Instituto de Cooperación Iberoamericana, Madrid, España.

Carlton Dennis y Perloff Jeffrey (1994) *Modern Industrial Organization*, HarperCollins College Publishers, New York, USA.

Carmagnani Marcello (1998) *Desarrollo industrial y subdesarrollo económico, el caso chileno (1860-1920)*, Dirección de Bibliotecas Archivos y Museos, DIBAM, Santiago de Chile.

Carmona Ernesto (2002) *Los Dueños de Chile*, Editorial La Huella, Santiago de Chile.

Carney Michael (2008) *Asian business groups: context, governance and performance*, Chandos Publishing, Oxford, England.

Cassis Youssef, Colli Andrea y Schröter Harm (2016) *The Performance of European business in the twentieth century*, Oxford University Press, Oxford, UK.

Castellacci Fulvio (2012) “Business groups, innovation and institutional voids in Latin America”, Working paper, *Norwegian Institute of International Affairs*, Norway.

Castells Manuel (1974) *La Lucha de clases en Chile*, Siglo XXI Editores, Argentina

Cereceda Luz Eugenia y Dahse Fernando (1980), *Dos décadas de cambios en el agro chileno*, Instituto de Sociología, Pontificia Universidad Católica de Chile, Santiago de Chile.

Cerri Roberto (1979) *La centralización y concentración patrimonial en Chile*, Tesis Licenciatura, Universidad de Chile, Santiago de Chile.

Cerutti Mario (2006) *Empresas y grupos empresariales en América Latina, España y Portugal*, Universidad Autónoma de Nuevo León: Monterrey, México.

Cerutti Mario (2002) *Empresariado y empresas en el norte de México, Monterrey una economía de frontera*, Universidad de los Andes, Bogotá.

Cerutti Mario (1989) *Burguesía e industria en América Latina y Europa meridional*, Sociedad Quinto Centenario: Alianza, Madrid.

Claessens S., J.P.H. Fan, and L.H.P. Lang (2002), “The Benefits and Costs of Group Affiliation: Evidence from East Asia”, *Working Paper*, University of Amsterdam, Hong Kong University of Science & Technology, and the Chinese University of Hong Kong.

Clarke Roger (1993) *Economía industrial*, Colegio de Economistas de Madrid, Madrid.

Coatsworth John y Williamson Jeffrey (2004) “Always Protectionist, Latin America, tariffs from Independence to Great Depression”, *Journal of Latin American Studies*, Volume 36, Issue 2, may, Cambridge, UK.

Colección Estrategia (1997) *Empresarios en la Historia*, Editorial Gestión, Santiago de Chile.

Coller Simon y Sater William (1994) *Historia de Chile 1808-1994*, Cambridge University Press, Cambridge.

Colli Andrea y Rose Mary (2007) “Family Business”, *The Oxford Handbook of Business History*, Editado por Jones Geoffrey y Zeitlin Jonathan, Oxford University Press, Oxford.

Collier Simon y Sater William (1998) *Historia de Chile, 1808-1994*, Cambridge University Press, Cambridge.

Colpan Asli y Hikino Takashi (2016) *Business Groups in the West: The Evolutionary Dynamics of Big Business*, Oxford University Press, Oxford.

Colpan Asli y Jones Geoffrey (2015) “Business groups, entrepreneurship, and the growth of the Koç group in Turkey”, *Business History*, 2015.

Colpan Asli, Hikino Takashi y Lincoln James (2010) *The Oxford handbook of business groups*, Oxford University Press, Oxford.

Comisión Económica para América Latina y el Caribe (2009) *América Latina y el Caribe, Series históricas de estadísticas económicas 1950-2008*, CEPAL, Santiago de Chile.

Comisión Económica para América Latina y el Caribe (1990) *Estudio Económico de América Latina y el Caribe 1989*, CEPAL, Santiago de Chile.

Comisión Económica para América Latina y el Caribe (1985) “La Economía de América Latina y el Caribe en 1983: Evolución general, crisis y procesos de reajuste”, *Cuadernos de la CEPAL*, Santiago de Chile.

Comisión Económica para América Latina y el Caribe (1970) *El papel y la celulosa en América Latina: situación actual y tendencias futuras de su demanda, producción e intercambio*, CEPAL, Santiago de Chile.

Comisión Económica para América Latina y el Caribe (1962) *La industria textil en América Latina*, Chile, CEPAL, Santiago de Chile.

Comisión Económica para América Latina y el Caribe (1960) *La industria del papel y la celulosa en América Latina*, CEPAL, Santiago de Chile.

Comisión Económica para América Latina y el Caribe, FAO (1955) *Perspectivas de la industria de papel y celulosa en América Latina*, CEPAL, Santiago de Chile.

Comisión Económica para América Latina y el Caribe (1951) *Estudio económico de América Latina, Hechos y tendencias recientes de la economía chilena*, CEPAL, Santiago de Chile.

Compañía Carbonífera e Industrial de Lota (1944-1970) *Memorias y balances*, Santiago de Chile.

Compañía Carbonífera e Industrial de Lota (1938) *18ª Memoria y Balance General*, Santiago de Chile.

Compañía Cemento Melón (1924-1994) *Memorias y balances*, Santiago de Chile.

Compañía Cervecerías Unidas (1920-1988) *Memorias y balances*, Santiago de Chile.

Compañía Distribuidora Nacional (1967-1981) *Memorias y balances*, Santiago de Chile.

Compañía Industrial (1969-1993) *Memorias y balances*, Santiago de Chile.

Compañía Industrial (1938) *Memoria Legal y Nómina de accionistas*, Santiago de Chile.

Compañía Manufacturera de Papeles y Cartones (1938) *Memoria legal y Nómina de accionistas*, Santiago de Chile.

Compañía de Petróleos de Chile, COPEC (1935-1990) *Memorias y balances*, Santiago de Chile.

Compañía de Petróleos de Chile, COPEC (2014) *80 años, 80 hitos*, edición aniversario, Santiago de Chile.

Compañía Refinería de Azúcar Viña del Mar CRAV (1925-1981) *Memorias y balances*, Santiago de Chile.

Compañía Refinería de Azúcar Viña del Mar CRAV (1938) *Memoria Legal y Nómina de accionistas*, Santiago de Chile.

Compañía de Seguros La Chilena Consolidada (1900-1984) *Memorias y balances*, Santiago de Chile.

Compañía Sudamericana de Vapores (1924-1993) *Memorias y balances*, Santiago de Chile.

Compañía Tecno-Industrial (Mademsa y Fensa) (1945-1982) *Memorias y balances*, Santiago de Chile.

Corporación de Fomento de la Producción y Universidad de Santiago de Chile (1989) *CORFO 50 años de realizaciones*, Departamento de Historia, Facultad de Humanidades, Universidad de Santiago de Chile.

Corporación de Fomento de la Producción (1979) *Privatización de empresas y activos: 1973-1978*, Gerencia de Normalización, CORFO, Santiago de Chile.

Corporación de Fomento de la Producción (1970) *Financiamiento Externo*, Gerencia de Promoción Financiera, Departamento de Créditos Externos, CORFO, Santiago de Chile.

Corporación de Fomento de la Producción (1969) *30 años de CORFO, 1939-1969*, CORFO, Santiago de Chile.

Corporación de Fomento de la Producción (1967) *Labor Desarrollada en los 3 últimos años (1964-septiembre 1967)*, CORFO, Santiago de Chile.

Corporación de Fomento de la Producción (1966) *El Desarrollo Industrial de Chile*, CORFO, Santiago de Chile.

Corporación de Fomento de la Producción (1965) *Memoria anual*, CORFO, Santiago de Chile.

Corporación de Fomento de la Producción (1964) *Memoria anual*, CORFO, Santiago de Chile.

Corporación de Fomento de la Producción (1962) *Memoria anual*, CORFO, Santiago de Chile.

Corporación de Fomento de la Producción (1961) *Programa Nacional de Desarrollo Económico*, CORFO, Santiago de Chile.

Corporación de Fomento de la Producción (1957) *Cuentas Nacionales 1940-1954*, Editorial del pacífico, Santiago de Chile.

Corporación de Fomento de la Producción (1957) *Programa General de Desarrollo Económico*, CORFO, Santiago de Chile.

Corporación de Fomento de la Producción (1954) *Quince años de labor 1940-1954*, CORFO, Santiago de Chile.

Correa Sutil Sofía (1994) *The Politics of the chilean right from the popular front to 1964*, Tesis doctoral, Saint Anthony Collegue, Oxford University, England.

Correa Sutil Sofía (1985) “Algunos antecedentes históricos del proyecto neoliberal en Chile (1955-1958)”, *Opciones*, N° 6, mayo-agosto, Santiago de Chile.

Cortázar René (1983) “Políticas de reajustes y salarios en Chile 1974-1982”, *Colección Estudios Cieplan*, Estudio N° 71, junio, pp. 45-64.

Cortés Hernán, Butelmann Andrea, Videla Pedro (1981) “Proteccionismo en Chile: una visión retrospectiva”, *Cuadernos de economía*, N°. 54-55, agosto-diciembre 1981, Pontificia Universidad Católica de Chile, Santiago de Chile.

Couyoumdjian Ricardo (1993) *Historia de la Bolsa de Comercio de Santiago 1893-1993: un siglo del mercado de valores de Chile*, Bolsa de Comercio de Chile, Santiago de Chile.

Couyoumdjian Ricardo (2000) “El Alto comercio de Valparaíso y las grandes casas extranjeras, 1880-1930 una aproximación”, *Historia* v.33, Santiago de Chile.

Chandler Alfred (1969) *Strategy and structure: chapters in the history of the industrial enterprise*, MIT Press, USA.

Chandler Alfred (1987) *La Mano Visible, la Revolución en la dirección de la empresa norteamericana*, Ministerio del Trabajo y Seguridad Social, Madrid, España.

Chandler Alfred (1992), “Organizational capabilities and the economic history of the industrial enterprise”, *Journal of Economic Perspectives*, 6, pp. 79–100.

Chandler Alfred (1996) *Escala y diversificación: la dinámica del capitalismo industrial*, Prensas Universitarias de Zaragoza, Zaragoza España.

Chang Ha-Joon (2004) *Retirar la escalera: la estrategia del desarrollo en perspectiva histórica*, Los Libros de la Catarata, Madrid.

Chesnais François (1998) *La Mondialisation du capital*, Syros, Paris.

Dahse Fernando (1979) *El Mapa de la extrema riqueza*, Editorial Aconcagua, Santiago de Chile.

Dávila Carlos (2003) *Empresas y empresarios en la historia de Colombia. Siglos XIX-XX, una colección de estudios recientes*, Editorial Norma, CEPAL, UniAndes, Bogotá, Colombia.

Dávila Carlos y Miller Rory edit. (1999) *Business history in Latin America: The experience of seven countries*, Liverpool Latin American Studies New Series N° 1, Liverpool University Press, England.

Davis Gerald, Diekmann Kristina, Tinsley Catherine H. (1994) “The Decline and Fall of the Conglomerate Firm in the 1980s: The Deinstitutionalization of an Organizational Form” *American Sociological Review*, Vol. 59, No. 4. pp. 547-570.

Délano Manuel y Traslaviña Hugo (1989) *La Herencia de los Chicago boys*, Las ediciones del Ornitorrinco, Santiago de Chile.

Dick Trevor (1998) *Business cycles since 1820: new international perspectives from historical evidence*, Edward Elgar, Northampton, Massachusetts.

Díaz-Alejandro Carlos (1985) “Good-bye financial repression, hello financial crash”, *Journal of Development Studies*, (19), pp. 1-24.

Díaz José, Lüders Rolf y Wagner Gerth (2016), *Chile 1810 – 2010. La República en cifras. Historical statistics*, Ediciones Universidad Católica de Chile, Santiago de Chile.

Díaz José, Lüders Rolf y Wagner Gerth (2010), *La República en Cifras*, Clio-Lab, Pontificia Universidad Católica de Chile, Santiago de Chile.

Dirección General de Estadísticas y Censos (1949) *Sinopsis Estadística*, diciembre, Santiago de Chile.

Dirección General de Estadísticas y Censos (1938), *Minería e Industria*, Dirección General de Estadísticas, Santiago de Chile.

Dirección General de Impuestos Internos (1960) *El Sistema tributario chileno*, Oficina de Estudios Tributarios, Santiago de Chile.

Dirección General de Impuestos Internos (1939) *Revista Seguros e Impuestos*, abril Año XI N° 123, abril.

Dorfman Adolfo (1967) *La Industrialización en la América Latina y las políticas de fomento*, Fondo de cultura económica, México.

Ducoing Cristian y Badia Marc (2013) “El PIB Industrial de Chile durante el ciclo del salitre 1880-1938”, *Revista uruguaya de Historia Económica*, Vol III (3), junio, pp.11-32.

Ducoing Cristián (2012) *Inversión en maquinaria, productividad del capital y crecimiento económico en el largo plazo: Chile 1830-1938*, Tesis doctoral, Universitat de Barcelona, Cataluña, España.

Duménil Gérard (2014) *La Crisis del neoliberalismo*, Lengua de Trapo, Madrid.

Duménil Gerard y Levy Dominique (2002), *The Profit Rate. Where and How Much Did It Fall, USA 1948-2000*, en: <http://www.jourdan.ens.fr/levy/>.

Economic Commission for Latin America and the Caribbean (1966) *The Process of Industrial Development in Latin America*, CEPAL, United Nations, New York.

Edwards Sebastian y Cox Alejandra (1991) *Monetarism and liberalization, the Chilean experiment*, University of Chicago Press, USA.

El Mercurio de Santiago (1983) *edición del 18 de enero*, Santiago de Chile.

El Mercurio de Santiago (1982) *edición del 10 de abril*, Santiago de Chile.

El Mercurio de Santiago (1976) *informe económico*, 30 de mayo, Santiago de Chile.

El Mercurio de Santiago (1972), *edición del 8 de abril*, Santiago de Chile.

El Mercurio de Santiago, (1920) *ediciones del 1-9 de octubre*, Santiago de Chile.

Ellsworth Paul (1945) *Chile: An economy in transition*, New York, Mc Millan.

Empresa Periodística Editores (1944) *Diccionario Biográfico de Chile*, Editorial La Salle, Santiago de Chile.

Eperva (1955-1988) *Memorias y balances*, Santiago de Chile.

Evans Peter (1995) *Embedded Autonomy: States and Industrial Transformation*, Princeton University Press, Princeton, USA.

Evans Peter (1979) *Dependent development: the alliance of multinational, state, and local capital in Brazil*, Princeton University Press, Princeton.

Fajnzylber Fernando (1983) *La Industrialización trunca de América Latina*, Centro de Economía Transnacional, Nueva Imagen, México DF.

Fazio Hugo (2005) *Mapa de la extrema riqueza al año 2005*, Editorial LOM, Santiago de Chile.

Fazio Hugo (2000) *La transnacionalización de la economía chilena: mapa de la extrema riqueza al año 2000*, Editorial LOM, Santiago de Chile.

Fazio Hugo (1997) *Mapa actual de la extrema riqueza en Chile*, Editorial LOM-ARCIS Universidad, Santiago de Chile.

Fazio Hugo (1981) El Capital imperialista, en *Boletín del Exterior Partido Comunista de Chile*, N° 45, enero-febrero, Santiago de Chile.

Fazio Hugo (1980) “Nuevas formas de expansión del capital financiero”, en *Boletín del Exterior Partido Comunista de Chile*, N° 42, julio-agosto, Santiago de Chile.

Fazio Hugo (1971) “La Nacionalización de los bancos”, *Principios*, N° 137, enero-febrero. pp. 35-44.

Felix David (1959) “Desequilibrios estructurales y crecimiento industrial, el caso de Chile”, *Economía*, Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Chile, año XIX, tercer trimestre, N° 64, pp. 1-60.

Fernández Gilberto Alex (2000) “America Latina: el debate sobre los nuevos grupos economicos y conglomerados industriales después de la reestructuración neoliberal”, *Revista Europea de Estudios Latinoamericanos y del Caribe*, No. 69, pp. 97-108.

Fernández Paloma, Lluch Andrea y Barbero María Inés, edit. (2015) *Familias empresarias y grandes empresas familiares en América Latina y España: una visión de largo plazo*, Fundación BBVA, Bilbao, España.

Fernández Paloma y Colli Andrea (2013) *The Endurance of large family businesses around the world*, Cambridge University Press, New York.

Fernández Pérez Paloma (2012) *La Última Globalización, y el renacer de los grandes negocios familiares en el mundo*, Universidad de Los Andes, Bogotá.

Figuroa Virgilio (1925) *Diccionario histórico y biográfico de Chile 1800-1925*, Imprenta y Litografía La Ilustración, Santiago de Chile.

FitzGerald Valpy (1998) “La CEPAL y la teoría de la industrialización”, *Revista de la CEPAL* número extraordinario, Comisión Económica para América Latina y el Caribe, Santiago de Chile.

Fontaine Talavera Arturo y González Miguel edit. (1996) *Los Mil días de Allende*, Centro de Estudios Públicos, Santiago de Chile.

Foxley Alejandro (1988) *Experimentos neoliberales en América Latina*, Fondo de Cultura Económica, México D.F.

Ffrench-Davis Ricardo (2008) *Chile entre el neoliberalismo y el crecimiento con equidad: reformas y políticas económicas desde 1973*, JC Sáez, Santiago de Chile.

Ffrench-Davis Ricardo y Stallings Barbara (2001) *Reformas, Crecimiento y Políticas Sociales en Chile desde 1973*, LOM-CEPAL, Santiago de Chile.

Ffrench-Davis Ricardo, Muñoz Oscar, Benavente José Miguel, Crespi Gustavo (2000) “The industrialization of Chile during protectionism, 1940-1982”. En Cárdenas Enrique, Ocampo José Antonio, Thorp Rosemary (2000) *An Economic History of Twentieth-Century Latin America, Volume III, Industrialization and the State in Latin America: The Postwar Years*, Palgrave, New York.

Ffrench-Davis Ricardo, y Muñoz Oscar (1990) “Desarrollo económico, inestabilidad y desequilibrios políticos en Chile: 1950-1989”, *Colección Estudios CIEPLAN* N° 28, junio, Santiago de Chile.

Ffrench-Davis Ricardo (1990) “Conversión de deuda-capital en Chile”, *Cuadernos de Economía*, Año 27, N° 82, diciembre, Pontificia Universidad Católica de Chile, Santiago de Chile.

Ffrench-Davis Ricardo (1982) "El Experimento monetarista en Chile: una síntesis crítica", publicado en *Colección Estudios CIEPLAN* N° 9, diciembre, Santiago de Chile.

Forestal Quiñenco (1956-1973) *Memorias y balances*, Santiago de Chile.

Friedman Milton (1966) *Capitalismo y libertad*, Rialp, Madrid.

Fuentes Luis (1997) *Grandes grupos económicos en Chile y los modelos de propiedad en otros países*, Dolmen ediciones, Santiago de Chile.

Furtado Celso (1991) *La Economía latinoamericana, formación histórica y problemas contemporáneos*, Siglo XXI, México D.F.

Furtado Celso (1969) *La Concentración del poder económico en los Estados Unidos y sus reflejos en América latina*, Centro Editor de América Latina, Buenos Aires.

García Pío (1977) “El Área de propiedad social. Alcances políticos”; en: Gil Federico, Lagos Ricardo y Lansberger Henry, *Chile 1970 – 1973 Lecciones de una experiencia*, Editorial Tecnos, Madrid.

Garcés Mario y Milos Pedro (1988) *FOCH, CTCH, CUT, Las Centrales unitarias en la historia del sindicalismo chileno*, Educación y Comunicaciones ECO, Santiago de Chile.

Garretón Manuel Antonio (1993) “La Crisis de la democracia, el golpe militar y el proyecto contrarrevolucionario”, *Serie Estudios Políticos N° 30, FLACSO*, Santiago de Chile.

Garretón Oscar Guillermo y Cisternas Jaime (1970) *Algunas características del proceso de toma de decisiones en la gran empresa chilena: La dinámica de la concentración*, Corporación de Fomento de la Producción, CORFO, Santiago de Chile.

Garrido Eugenia, Rivera Eduardo, Castagneto Piero y Mesina Vicente (2006) *Historia de la marina mercante chilena*, Asociación Nacional de Armadores, Chile.

Garrido José, Guerrero Cristian y Valdés María Soledad (1988) *Historia de la reforma agraria en Chile*, Editorial Universitaria, Santiago de Chile.

Gasic Gabriel (1971) *Concentración, entrelazamiento y descentralización en la industria manufacturera*, CESO, Universidad de Chile, Santiago de Chile.

Gazmuri Cristián (2000) *Eduardo Frei Montalva y su época*, Aguilar, Santiago de Chile.

Gerschenkron Alexander (1968) *El Atraso económico en su perspectiva histórica*, Ariel, Barcelona.

Geroski Paul (1994) *Market structure, corporate performance and innovative activity*, Clarendon Press, Oxford.

Gobierno de Chile (2010) *Listado de empresas calificadas*, Oficina de Exonerados políticos, Santiago de Chile.

Gobierno de Chile (1980) *Decreto Ley N° 3.500* Diario Oficial, 13 de noviembre, Santiago de Chile.

Gobierno de Chile (1979) *Decreto Ley N° 2.756* Diario Oficial, el 3 de julio, Santiago de Chile.

Gobierno de Chile (1979) *Decreto Ley N° 2.758* Diario Oficial, 11 de octubre, Santiago de Chile.

Gobierno de Chile (1974) *Decreto Ley N° 824*, Diario Oficial, 31 de diciembre de 1974, Santiago de Chile.

González Sergio (2013) *La Sociedad del salitre*, Universidad Arturo Prat, RIL Editores, Chile.

Goto Akira (1982) “Business Groups In A Market Economy,” *European Economic Review*, 19, pp. 53-70.

Granovetter Mark (2005) “Business Groups and Social Organization”, en Smelser Neil y Swedberg Richard edit., *Handbook of Economic Sociology*, Princeton University Press, Russell Sage Foundation, USA.

Guajardo Guillermo (2007) *Tecnología, Estado y Ferrocarriles en Chile*, Colección historia ferroviaria, Universidad Autónoma de México, México D.F.

Guillén Mauro (2001), *The Limits of Convergence, Globalization and organizational change in Argentina, South Korea, and Spain*, Princeton University Press.

Guillén Mauro y Kock Carl (2001) “Strategy and structure in developing countries: Business groups as an evolutionary response to opportunities for unrelated diversification”, *International and Corporate Change*, Volume 10, Number 1 pp. 77-113.

Guzmán Patricio (1965) *Estudio de la gran empresa chilena, entre los años 1961-1965*, Instituto de Economía, Universidad Católica de Chile.

Haber Stephen (2002) *Crony Capitalism and Economic Growth in Latin America: Theory and Evidence*, Hoover Institution Press, USA.

Haber Stephen (2000) *Political Institutions and Economic Growth in Latin America: Essays in Policy, History, Political Economy*, Hoover Institution Press, USA.

Haber Stephen (1992) “Concentración industrial, desarrollo del mercado de capitales y redes financieras basadas en el parentesco, un estudio comparado de Brasil, México y los Estados Unidos, 1840-1930 (2ª parte)”, *Revista de Historia Económica - Journal of Iberian and Latin American Economic History*, Año nº 10, Nº 2, pp. 213-240.

Hachette Dominique, Lüders Rolf (1992) *La Privatización en Chile*, Centro Internacional para el Desarrollo Económico, Santiago de Chile.

Haggard Stephan (1990) *Pathways from the Periphery: The Politics of Growth in the Newly Industrializing Countries*, Cornell Studies in Political Economy USA.

Haindl Erick (2008) *Chile y su desarrollo económico*, Editorial Andrés Bello, Santiago de Chile.

Hamilton Gary y Biggart Nicole (1988) “Market, Culture and Authority” a comparative Analysis of Management and Organization in the Far East.” *American Journal of Sociology*, pp. 52-94.

Harvey David (2007) *Breve historia del neoliberalismo*, Akal, Madrid.

Hayek Friedrich (1996) *Precios y producción: una explicación de las crisis de las economías capitalistas*, Unión Editorial, Madrid.

Henríquez Rodrigo (2014) *En Estado sólido, políticas y politización en la construcción estatal de Chile 1920-1950*, Ediciones UC, Santiago de Chile.

Herrero Víctor (2014) *Agustín Edwards Eastman: Una biografía desclasificada del dueño del Mercurio*, Editorial Debate, Santiago de Chile.

Hirschman Albert (1961) *La estrategia del desarrollo económico*, Fondo de Cultura Económica, México.

Hofman André (2000) *The Economic Development of Latin America in Twentieth Century*, Edgar Elgar, MA, USA.

Humud Carlos (1974) “Política económica chilena desde 1830 a 1930”, *Estudios Económicos*, Departamento de Economía, Universidad de Chile, Santiago de Chile.

Hurtado Carlos (1966) *Concentración de población y desarrollo económico: el caso chileno*, Instituto de Economía, Universidad de Chile, Santiago de Chile.

Illanes María Angélica (2003) *Chile descentrado, formación socio-cultural republicana y transición capitalista 1810-1910*, LOM Ediciones, Santiago de Chile.

Industrias Forestales (1964) *Memoria y Balance*, Santiago de Chile.

Instituto Nacional de Estadísticas (1980) *Censo Nacional de Manufacturas, 1979*, Santiago de Chile.

Instituto de Organización y Administración de Empresas (1962) *El Financiamiento de la industria en Chile*, INSORA, Santiago de Chile.

Islas Gonzalo (2011) “Gobierno Corporativo y Estructura de Propiedad en Chile: 1854-2005”, en: Andrea Lluch y Geoffrey Jones, *Impacto Histórico de la Globalización en la Argentina y Chile*, Temas Grupo Editorial SRL, Argentina.

Jadresic Esteban (1986) “Evolución del empleo y desempleo en Chile, 1970-1985. Series anuales y trimestrales”, *Colección Estudios Cieplan*, N° 20, diciembre, pp. 147-193.

James Harold (2006) *Family capitalism Wendels, Haniels, Falcks, and the Continental European Model*, Harvard University Press, USA.

Jaramillo Rodolfo, Müller Vicente, Izquierdo Vicente y Simón Raúl (1939) “El Concepto de industria nacional y la protección del Estado”, *Revista Anales*, Instituto de Ingenieros de Chile, N°6, Santiago de Chile.

Jeftanovic Pedro (1979) *El Mercado de Capitales en Chile*. Documento de Investigación, Departamento de Economía, Universidad de Chile.

Jeftanovic Pedro (1961) “Investigación sobre el impacto de la inflación en las utilidades bancarias”, *Estudios de Economía*, Universidad Católica de Chile, Santiago de Chile.

Jones Geoffrey y Lluch Andrea (2011) *El Impacto histórico de la globalización en Argentina y Chile: empresas y empresarios*, Temas Grupo Editorial, Buenos Aires, Argentina.

Johnson Chalmers (1999) “The Developmental state, odyssey of a concept”. En Woo-Cummings Meredith ed. *The Developmental state*, Cornell University Press.

Kandel Eugene, Kosenko Konstantin, Morck Randall, y Yafeh Yishay (2013) “The Great Pyramids of America. A revised History of US business groups, corporate ownership and regulation, 1930-1950”, *The National Bureau of Economic Research*, December, USA.

Keynes John Maynard (2003) *Teoría general de la ocupación, el interés y el dinero*, RBA Coleccionables, Barcelona.

Keister Lisa (2009) “Interfirm relations in China, group structure and firm performance in business groups”, *American Behavioral Scientist*, Volume XX Number X Month XXXX, SAGE Publications, pp. 1-22.

Khanna Tarun y Yafeh Yisha (2005) “Business Groups in Emerging Markets: Paragons or Parasites”, *Harvard Business Review*, Mass. USA.

Khanna Tarun y Palepu Krishna (2000) “The Future of Business groups in emerging markets: long-run evidence from Chile”, *Academic of Management Journal*, Vol 43, Nº 3, pp. 268-285.

Kindleberger Charles (1991) *Manías, pánicos y cracs: historia de las crisis financieras*, Ariel, Barcelona.

Kindleberger Charles (1985) *La crisis económica: 1929-1939* Crítica, DL, Barcelona.

Kindleberger Charles (1992) *El Orden Económico internacional*, Editorial Crítica, Barcelona.

Kirsch Henry (1977) *Industrial development in a traditional Society: The Conflict of entrepreneurship and modernization in Chile*, University of Florid Press, Gainesville, Florida.

Kotler Philip (1991) *Marketing management: analysis, planning, implementation*, Prentice-Hall, Englewood Cliffs, New Jersey.

Laclau Ernesto (2005) *La Razón populista*, Fondo de Cultura Económica, Buenos Aires, Argentina.

Lagos Ricardo (1981) “La Nueva Burguesía Chilena”, *Revista APSI*, Año V, N° 101, 16 al 29 de junio de 1981, pp. 9-16, Santiago de Chile.

Lagos Ricardo (1966) *La industria en Chile antecedentes estructurales*, Universidad de Chile, Instituto de Economía, Santiago de Chile.

Lagos Ricardo (1960) *La concentración del poder económico: su teoría, y realidad chilena*. Editorial del Pacífico, Santiago de Chile.

La Nación (2005) *Edición del 25 de agosto*, Santiago de Chile.

Landerretche Oscar (1983) *Inflation and sociopolitical conflict in Chile 1955-1970*, University of Oxford, Oxford.

Langlois Richard y Robertson Paul (2000) *Empresas, mercados y cambio económico: una teoría dinámica de las instituciones empresariales*, Proyecto A, Barcelona.

Lamoreaux Naomi, Raff Daniel y Temin Peter (2003) “Beyond markets and hierarchies; Toward a new synthesis of American business”, *The American Historical Review*, vol 108, N°2 april, pp. 404-433.

La Porta Rafael, Lopez-de-Silanes Florencia, Shleifer Andrei (1999) “Corporate ownership around the world”, *Journal of Finance* 54, pp. 471-517.

Larraín Felipe y Vergara Rodrigo (2001) *La Transformación económica de Chile*, Centro de Estudios Públicos, Santiago de Chile.

Lederman Daniel (2005) *The Political economy of protection, theory and the Chilean experience*, Stanford University Press, California.

Leff Nathaniel (1978) "Industrial organization and entrepreneurship in developing countries: The Economic groups", *Economic Development and Cultural Change*, 26 (4), pp. 661-675.

Lefort Fernando y Walker Eduardo (2004) "The effect of corporate governance on company market valuation and payout policy in Chile", *Business School*, Pontificia Universidad Católica de Chile, Santiago de Chile.

Maddison Angus (1986) *Las Fases del desarrollo capitalista: una historia económica cuantitativa*, El Colegio de México. Centro de Estudios Económicos, Fondo de cultura económica, México D.F.

Magdoff Harry y Sweezy Paul (1988) *Estancamiento y Explosión financiera en Estados Unidos*, Siglo XXI, México.

Maito Esteban (2016) "Distribución del ingreso, rotación del capital y niveles de rentabilidad", *Economía: Teoría y Práctica*, número 45, julio-diciembre, pp. 169-206.

Maito Esteban (2012) "La Tasa de ganancia en Chile, 1986-2009", *Quinta jornadas de economía crítica*, Universidad de Buenos Aires, Argentina.

Mamalakis Markos (1976) *The Growth and structure of the chilean economy: from independence to Allende*, Yale University Press, New Haven. USA.

Marcel Mario (1989) "Privatización y Finanzas Públicas: El caso de Chile 1985-1988", *Colección Estudios CIEPLAN*, N° 26, junio de 1989, pp. 5-60.

Marfán Mario (1984) "Una evaluación de la reforma tributaria", *Colección Estudios CIEPLAN* N°13, Estudio N° 86, junio, pp. 27-52.

Marichal Carlos (2010) *Nueva historia de las grandes crisis financieras: una perspectiva global, 1873-2008*, Debate, Barcelona.

Marichal Carlos (1995) *Las inversiones extranjeras en America Latina, 1850-1930: nuevos debates y problemas en historia económica comparada*, Fondo de Cultura Económica, Mexico.

Martínez Javier y Tironi Eugenio (1985) *Las Clases sociales en Chile: cambio y estratificación, 1970-1980*, Ediciones SUR Colección Estudios Sociales, Santiago de Chile.

Martin Stephen (2002) *Advanced industrial economics*, Blackwell, Massachussetts.

Martinic Mateo (2006) *Historia de la Región Magallánica, Vol 1*, Ediciones Universidad de Magallanes, Chile.

Martinic Mateo (2001) *Menéndez y Braun Prohombres Patagónicos*, La Prensa Austral, Magallanes, Chile.

Martner Gonzalo (1971) *El pensamiento económico del Gobierno del Presidente Allende*, Editorial Universitaria, Santiago de Chile.

Martner Gonzalo (1988) *El Gobierno del Presidente Salvador Allende 1970– 1973, una evaluación*, Ediciones Latino Americanas Reunidas, Santiago de Chile.

Mattelart Armand, Castillo Carmen y Castillo Leonardo (1970) *La ideología de la dominación en una sociedad dependiente, La respuesta ideológica de la clase dominante chilena al reformismo*, Ediciones Signos, Buenos Aires.

McKinnon Ronald (1980) "Financial policies", en: John Cody et al., eds., *Policies for industrial progress in developing countries*, Oxford University Press, New York, pp. 93-120.

Meller Patricio (2007) *Un siglo de economía política chilena (1890-1990)*, Editorial Andrés Bello, Santiago de Chile.

Meller Patricio (1973) "La medición de entropía como indicador del grado de concentración industrial en Chile", *Cuadernos de Economía*, Año 10, N° 30-31, agosto, Santiago, pp. 168-194.

Milos Pedro (2008) *Frente Popular en Chile. Su configuración: 1935-1938*. Lom Ediciones Santiago de Chile

Ministerio de Economía (1951) *Departamento de Estudios, Costos y Fijación de Precios 23/5/1951*, Gobierno de Chile, Santiago de Chile.

Ministerio de Hacienda (1985) *Exposición sobre el Estado de la Hacienda Pública*, presentación del ministro de Hacienda, Hernán Büchi Buc, Gobierno de Chile.

Ministerio de Hacienda (1925) *Decreto Ley N° 559, Ley General de Bancos*, República de Chile.

Minsky Hyman (2008) *Stabilizing an unstable economy*, McGraw-Hill, New York.

Minsky Hyman (1987) *Las razones de Keynes*, Fondo de Cultura Económica, México D.F.

Mintzberg Henry (2012) *La Estructuración de las organizaciones*, Ariel, Barcelona.

Mintzberg Henry, Quinn James y Ghoshal Sumantra (2012) *The Strategy process*, Prentice Hall, USA.

Mizala Alejandra (1992) “Las Reformas económicas de los años setenta y la industria manufacturera chilena”, *Colección Estudios Cieplan* N° 35, septiembre, pp. 153-199.

Mizruchi Mark (1992) *The Structure of Corporate political action: interfirm relations and their consequences*, Harvard University Press, USA.

Moguillanski Graciela (1999) *La inversión en Chile: ¿El fin de un ciclo de expansión?*, CEPAL-Fondo de Cultura Económica, Santiago de Chile.

Moguillanski Graciela y Titelman Daniel (1993) “Análisis empírico del comportamiento de las exportaciones no cobre en Chile: 1963-1990”, *CEPAL División de Desarrollo Económico*, documento de trabajo N° 17 mayo, CEPAL, Santiago de Chile.

Molinos y Fideos Lucchetti (1944-1994) *Memorias y balances*, Santiago de Chile.

Monckeberg, María Olivia (2002) *El saqueo de los grupos económicos al estado chileno*, Ediciones B, Santiago de Chile.

Montero Cecilia (1997) *La Revolución empresarial chilena*, CIEPLAN Dolmen Ediciones, Santiago de Chile.

Morck Randall (2007) *A History of corporate governance around the world: family business groups to professional managers*, The University of Chicago Press, USA.

Morck Randall y Nakamura Masao (2007) “Business groups and the big push: Meiji japan mass privatization and subsequent growth”, Working Paper, *National Bureau of Economic Research*, USA.

Morikawa Hidemasa (1992) *Zaibatsu: the rise and fall of family enterprise groups in Japan*, University of Tokyo Press, Tokio, Japón.

Moulian Tomás (2006) *Fracturas: de Pedro Aguirre Cerda a Salvador Allende (1938-1973)*, LOM Ediciones, Santiago de Chile.

Moulian Tomás (1982) “Desarrollo político y estado de compromiso. Desajustes estructurales y crisis estatal en Chile”, *Colección Estudios CIEPLAN*, Estudio N° 64, julio, pp. 105-158.

Muñoz Gomá Oscar (1995) *Los Inesperados caminos de la modernización económica*, Editorial Universidad de Santiago, Santiago de Chile.

Muñoz Gomá, Oscar (1986) *Chile y su Industrialización: pasado, crisis y opciones*, CIEPLAN, Santiago de Chile.

Muñoz Gomá Oscar (1972) *Proceso a la industrialización chilena*, Ediciones Nueva Universidad 1972.

Muñoz Gomá Oscar (1968) *Crecimiento Industrial de Chile: 1914-1965*, Instituto de Economía, Universidad de Chile.

Murphy Kevin, Shleifer Andrei, Vishny Robert (1989) “Industrialization and the Big Push”, *Journal of Political Economy*, Vol. 97, N°5, pp. 1003-1026.

Novoa Monreal Eduardo (1972) “Carta al Mercurio”, *El Mercurio de Santiago*, 4 de octubre de 1972.

Novoa Monreal Eduardo (1972) *La Batalla por el cobre, comentarios y documentos*, Editorial Quimantú, Santiago de Chile.

Novoa Monreal Eduardo (1971) "Vías legales para avanzar hacia el socialismo", *Revista de Derecho Económico*, Facultad de Ciencias Jurídicas de la Universidad de Chile.

Nurkse Ragnar (1964) *Equilibrio y crecimiento en la economía mundial*, Rialp, México D.F.

Ocampo José Antonio, Stallings Bárbara, Bustillo Inés, Velloso Helvia, Frenkel Roberto (2014), *La Crisis latinoamericana de la deuda desde la perspectiva histórica*, Comisión Económica para América Latina y el Caribe, CEPAL, Santiago de Chile.

Ocampo José Antonio, Cárdenas Enrique y Thorp Rosemary (2003) *Industrialización y Estado en la América Latina: la leyenda negra de la posguerra*, Fondo de Cultura Económica, México D.F.

Oficina de Planificación Nacional (1973) *Balances Económicos de Chile 1960-1970*, Editorial Universitaria, ODEPLAN, Santiago Chile.

Oficina de Planificación Nacional (1973) *Cuentas Nacionales de Chile*, ODEPLAN, Santiago de Chile.

Oficina de Planificación Nacional (1971) *La Inversión Pública en el Período 1961-1970*, ODEPLAN, Santiago de Chile.

Oficina de Planificación Nacional (1970) *Antecedentes sobre el desarrollo chileno*, ODEPLAN, Santiago de Chile.

Ortega Luis (2012) “La Crisis de 1914-1924 y el sector fabril en Chile”, *Revista Historia*, Vol. II, julio-diciembre de 2012, pp. 433-454.

Ortega Luis (2005) *Chile en ruta al capitalismo. Cambio, euforia y depresión 1850-1880*, Dibam-Lom, Santiago de Chile.

Ortega Luis (1992) “El proceso de industrialización en Chile, 1860-1930”. *Revista Historia*, Pontificia Universidad Católica de Chile, Vol. 26, 1991-1992, 213-246.

Ortega Luis y Pinto Julio (1990) *Expansión minera y desarrollo industrial: Un caso de crecimiento asociado*, Ediciones Universidad de Santiago de Chile, Santiago de Chile.

Ossandón José y Tironi Eugenio (2013) *Adaptación, la empresa chilena después de Friedman*, Ediciones Universidad Diego Portales, Santiago de Chile.

Palma Gabriel (2003) *La Economía chilena desde la Guerra del Pacífico a la Gran Depresión. Cómo evitar el síndrome holandés por intermedio de gravar transferir y gastar*, en: Cárdenas Enrique, Ocampo José Antonio, Thorp Rosemary, La Era de las exportaciones latinoamericanas. De fines del siglo XIX a principios del XX, Fondo de Cultura Económica, México D.F.

Palma Gabriel (1984) “Chile 1914-1935: de economía exportadora a sustitutiva de importaciones”, *Colección Estudios CIEPLAN* n° 12, marzo de 1984, pp. 61-88.

Paredes Ricardo y Sánchez José (1996) *Organización Industrial y Grupos Económicos: el caso de Chile*, Departamento de Economía, Universidad de Chile.

Partido Comunista de Chile (1962) XII Congreso Nacional, Santiago de Chile.

Partido Demócrata Cristiano (1967) *Acción política en el periodo 1967-1970 de una vía no capitalista de desarrollo*, Santiago de Chile.

Partido Socialista de Chile (1959) XVIII Congreso General Ordinario, Santiago de Chile.

Partido Socialista de Chile (1959) Boletín Comité Central, Santiago de Chile.

Peres Wilson, coord. (1998) *Grandes Empresas y Grupos Industriales Latinoamericanos: Expansión y desafíos en la era de la apertura y la globalización*, Siglo XXI editores, México D.F.

Pinto Santa-Cruz Aníbal (1986) “Estado y empresa privada, una visión retrospectiva de la experiencia chilena”, *El Trimestre Económico*, Vol. 53, N° 209, (enero-marzo), pp. 105-148.

Pinto Santa-Cruz Aníbal (1973) *Chile, un caso de desarrollo frustrado*, Editorial Universitaria, Santiago de Chile.

Pinto Santa-Cruz Aníbal (1968) *Chile, una economía difícil*, Fondo de Cultura Económica, México D.F.

Pollard Sidney (1992) *La Conquista pacífica: la industrialización de Europa, 1760-1970*, Prensas Universitarias de Zaragoza, Zaragoza, España.

Porter Michael (2009) *Estrategia competitiva: técnicas para el análisis de los sectores industriales y de la competencia*, Pirámide, Madrid.

Prados Jesús (1956) *Inflación y Desarrollo Económico*, Aguilar, Madrid.

Prats Carlos (1985) *Memorias. Testimonio de un soldado*, Pehuén editores, Santiago de Chile.

Prebisch Raúl (1981) *Capitalismo periférico: crisis y transformación*, Fondo de Cultura Económica, México.

Ramírez Jorge (1939) *Anuario Guía de las Sociedades Anónimas*, Imprenta Diario La Nación, Santiago de Chile.

Ramos Sergio (1972) *Chile ¿una economía de transición?*, Centro de Estudios Socio-Económicos de la Universidad de Chile, Editorial Prensa Latinoamericana, Santiago de Chile.

Reichmann Tomás (1970) *Inflación y política monetaria en Chile, 1956-1969*, Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas, Universidad de Chile, Santiago de Chile.

Reinhart Carmen y Rogoff Kenneth (2011) *Esta vez es distinto: ocho siglos de necesidad financiera*, Fondo de Cultura Económica, Madrid.

Revista Anales (1939) Instituto de Ingenieros de Chile, junio 1939, N°6, pp. 293-317, Santiago de Chile.

Revista Análisis (1988) 1-7 de agosto, Santiago de Chile.

Revista Chile Hoy (1972) 7-13 julio 1972, Editorial Quimantú, Santiago de Chile.

Revista Negocios (1981), noviembre, Santiago de Chile.

Revista Punto Final (1973) Año VII, N° 188, 17 de julio, Ediciones Punto Final, Santiago de Chile.

Revista Punto Final (1967) Año II. N°41, Martes 7 de Noviembre, Ediciones Punto Final, Santiago de Chile.

Revista Qué Pasa (1974) 5 de abril, Editorial Portada, Santiago de Chile.

Revista Qué Pasa (1973a) 6 de septiembre, Editorial Portada, Santiago de Chile.

Revista Qué Pasa (1973b) 30 de agosto, Editorial Portada, Santiago de Chile.

Revista Qué Pasa (1972) 2 de marzo, Editorial Portada, Santiago de Chile.

Reyes Nora (2015) “Salarios agrícolas durante la industrialización en Chile: factores económicos e institucionales”, *Estudios de Economía*, Vol. 42, N°2, diciembre 2015. pp. 121-141.

Rivero Rodrigo (2016) *El cambio demográfico en Chile y sus efectos sobre la fuerza de trabajo (1934-2006)*, tesis doctoral, Universitat de Barcelona, Cataluña, España.

Rodríguez Weber Javier (2017) “La Erosión del poder de la elite en Chile entre 1913 y 1970. Una aproximación desde los ingresos del 1%”, *Revista de Historia Económica-Journal of Iberian and Latin American Economic History*, Volume 35, Issue 1, March, pp. 49-80.

Rodríguez Weber Javier (2014) *Economía política de la desigualdad del ingreso en Chile (1850-2009)*, Tesis de doctorado en historia económica, programa de historia económica y social, Facultad de ciencias sociales, Universidad de la República, Uruguay.

Rose Mary (1995) *Family business*, The International library of critical writings in business history, Edward Elgar, USA.

Rosenstein-Rodan Paul (1943) “Problems of Industrialization of Eastern and South eastern Europe”, *Economic Journal* N° 53, (june-september), pp. 202-211.

Ross César (2003) *Poder, Mercado y Estado, los Bancos chilenos en el siglo XIX*, Editorial LOM, Santiago de Chile.

Roy William (1997) *Socializing Capital: The Rise of the Large Industrial Corporation in America*, Princeton University Press, USA.

Rozas Patricio y Marín Gustavo (1988) *Los grupos transnacionales y la crisis: el caso chileno*, Editorial Nueva América, Santiago de Chile.

Rozas Patricio y Marín Gustavo (1988) *Estado Autoritario, deuda externa y grupos económicos*, Centro de Estudios Sociales, CESOC, Santiago de Chile.

Rumelt Richard (1974) *Strategy, Structure, and Economic Performance*, Harvard University Press, USA.

Sachs Jeffrey y Larraín Felipe (1994) *Macroeconomía en la economía Global*, Prentice Hall, México.

Salazar Gabriel y Pinto Julio (2002) *Historia contemporánea de Chile, la economía: mercados, empresarios y trabajadores*, Editorial LOM, Santiago de Chile.

Salazar Gabriel (2003) *Historia de Acumulación Capitalista en Chile*, Editorial LOM, Santiago de Chile.

Salazar Gabriel y Pinto Julio (2009) *Historia contemporánea de Chile: sistema político, partidos, ciudadanía*, LOM editorial, Santiago de Chile.

Salvaj Erica y Lluch Carla (2012) “Estudio comparativo del capitalismo argentino y chileno: un análisis desde las redes de directorio a fines del modelo sustitutivo de importaciones”. REDES- *Revista hispana para el análisis de redes sociales* Vol.23, N° 3, diciembre.

Samuelson William y Marks Stephen (2015) *Managerial Economics*, Wiley Editors, USA.

Sanfuentes Andrés (1964) *La Influencia de los árabes en el desarrollo económico de Chile*, Memoria para optar al título de Ingeniero Comercial, Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas, Universidad de Chile, Santiago de Chile.

Sanfuentes Andrés (1984) “Los grupos económicos: control y políticas”, Cieplan *Colección Estudios* N° 15, Estudio N° 98, pp. 131-170.

Sapelli Claudio (2002) “Concentración y grupos económicos en Chile”, *Estudios Públicos* N° 88 primavera, pp. 67-95.

Scherer Frederic (1980) *Industrial market structure and economic performance*, Houghton Mifflin, USA.

Schneider Ross Ben (2009) “A comparative political economy of diversified business groups, or how states organize big business”, Working Paper, MIT, USA.

Schneider Ross Ben (2013) *Hierarchical capitalism in Latin America: Business, labor, and the challenge of equitable development*, New York: Cambridge University Press.

Schumpeter Joseph Alois (1964) *Business cycles: a theoretical, historical and statistical analysis of the capitalist process*, McGraw-Hill Book, New York.

Senado de la República de Chile (1973) *Diario de Sesiones*, Legislatura ordinaria 318° sesión 9°, en miércoles 6 de junio, Santiago de Chile.

Senado de la República de Chile (1972) *Diario de Sesiones Legislatura Ordinaria*, Sesión 11ª, martes 13 de junio, Santiago de Chile.

Senado de la República de Chile (1921) *Diario de Sesiones*, 11 de febrero, Santiago de Chile.

Senado de la República de Chile (1921) *Diario de Sesiones*, 16 de febrero de 1921, Santiago de Chile.

Servicio Nacional de Estadística (1960) *Sinopsis Estadística*, diciembre, Santiago de Chile.

Servicio Nacional de Estadística (1951) *Sinopsis Estadística*, diciembre, Santiago de Chile.

Silva Eduardo (1993) "Capitalist coalitions, the State, and the neoliberal restructuring: Chile (1974-1988)", *World Politics*, Vol. 45, No. 4 (Jul., 1993), pp. 526-559.

Silva Francisca, Majluf Nicolas y Paredes Ricardo (2006) "Family ties, interlocking directors and performance of business groups in emerging countries: the case of Chile," *Journal of Business Research*, Elsevier, March vol. 59 (3), pp. 315-321.

Sociedad de Inversiones José Miguel Carrera (1966-1983) *Memorias y balances*, Santiago de Chile.

Sociedad de Fomento Fabril (1983) *100 años de historia (1883-1993)*, SOFOFA, Santiago de Chile.

Sociedad de Fomento Fabril (1963) *Qué es la industria chilena*, SOFOFA, Santiago de Chile.

Sociedad de Fomento Fabril (a) (1938) *Revista Industrial*, SOFOFA, varios números, Santiago de Chile.

Sociedad de Fomento Fabril (b) (1938) *Rol de Industriales de Chile*, SOFOFA, Santiago de Chile.

Sociedad de Fomento Fabril (1935) *Boletín SOFOFA*, N° 52, Santiago de Chile.

Sociedad de Fomento Fabril, (1931) *Boletín SOFOFA*, Julio, Santiago de Chile.

Sociedad de Fomento Fabril, (1930) *Boletín SOFOFA*, año XLVII, N° 5, mayo, Santiago de Chile.

Sociedad Explotadora Tierra del Fuego (1955-1970) *Memorias y balance*, Santiago de Chile.

Sociedad Ganadera Laguna Blanca (1924-1978) *Memoria legal y nómina de accionistas*, Santiago de Chile.

Soto Alejandro (1998) *Influencia británica en el salitre: origen, naturaleza y decadencia*, Editorial LOM, Santiago de Chile.

Stigler George (1968) *The Organization of industry*, Richard D. Irwin, Homewood Illinois, USA.

Stolovich Luis, Rodríguez Juan Manuel y Bértola Luis (1988) *El Poder económico en el Uruguay actual*, Centro Uruguay Independiente, 1988 (Durazno: GEGA), Montevideo.

Subercaseaux Bernardo (2000) *Historia del Libro en Chile*, Editorial LOM, Santiago de Chile.

Sunkel Osvaldo (2011) *El presente como historia: dos siglos de cambio y frustración en Chile*, Catalonia, Santiago de Chile.

Superintendencia de Bancos (1958) *Chile, estadística bancaria, situación al 31 de octubre de 1958*. Superintendencia de Bancos, Santiago de Chile.

Superintendencia de Bancos (1939) *Estadística Bancaria*, Santiago de Chile.

Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras (1938-1988) *Cronología Bancaria*, Santiago de Chile.

Stallings Barbara (1978) *Class conflict and economic development in Chile*, Stanford University Press, USA.

Strachan Harry (1976) *Family and other business groups in development: The case of Nicaragua*, Praeger, New York.

Stumpo Giovanni (1991) *Sector del papel y la celulosa en Chile*, División de desarrollo productivo y empresarial, CEPAL, Santiago de Chile.

Sweezy Paul y Baran Paul (1985) *El Capital monopolista: ensayo sobre el orden económico y social de Estados Unidos*, Siglo XXI, México D.F.

Tafunell Xavier y Ducoing Cristián (2016) “Non-residential capital stock in Latinamerica, 1875–2008: New estimates and international comparisons”, *Australian Economic History Review*, Vol. 56, N° 1, pp. 46-69.

Tagle Matías editor, (1992) *La Crisis de la democracia en Chile. Antecedentes y causas*, Editorial Andrés Bello, Santiago de Chile.

The New York Times (1958) “Chilean Industrialist”, september 6, p.8, USA.

Temin Peter (1995) *Lecciones de la Gran Depresión*, Alianza, Madrid, España.

La Tercera (2007) 1 de septiembre, Santiago de Chile.

Tipton Frank (2007) *Asian firms: history, institutions and management*, Edward Elgar, USA.

Tvede Lars (2006) *Business cycles: history, theory and investment reality*, John Wiley & Sons, Chichester, USA.

Undurraga Tomás (2011) “Rearticulación de grupos económicos y renovación ideológica del empresariado en Chile 1980-2010: Antecedentes, preguntas e hipótesis para un estudio de redes”, *Working papers Instituto de Investigación en Ciencias Sociales ICSO*, Universidad Diego Portales, Santiago de Chile.

Universidad del Desarrollo (2016) *Ranking grupos económicos cuarto trimestre 2015*, Centro de Estudios en Economía y Negocios, Santiago de Chile.

Valdaliso Jesús María (2004) “Grupos empresariales y relaciones banca-industria en España durante el franquismo. Una aproximación microeconómica”, *Revista de economía, Información Comercial Española*, ICE, N° 812, pp. 163-178.

Valdaliso Jesús María y López Santiago (2007) *Historia económica de la empresa, Crítica*, Barcelona.

Valdivia Ortiz de Zárate Verónica (2003) *El Golpe después del Golpe. Leigh v/s Pinochet. Chile, 1960-1980*. Editorial LOM, Santiago de Chile.

Valencia Luis (1986) *Anales de la República*, Editorial Andrés Bello, Santiago de Chile.

Valenzuela Arturo (1978) *El Quiebre de la democracia en Chile*, Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales, FLACSO, Santiago de Chile.

Valenzuela Mario (1989), “Reprivatización y capitalismo popular en Chile”, *Estudios Públicos*, N° 33, Santiago de Chile.

Vial Gonzalo (2009) *Agustín Edwards Mac Clure: periodista, diplomático y político: los cuarenta primeros años del siglo XX chileno*. El Mercurio-Aguilar, Santiago de Chile.

Villalobos Sergio (2014) *Chile y su historia*, Editorial Universitaria, Santiago de Chile.

Vylder Stefan de (1976) Allende's Chile: *The Political economy of the rise and fall of the Unidad Popular*, Cambridge Latin America Studies, Cambridge University Press, New York.

Vuskovic Pedro (1972) *Distribución del ingreso y opciones de desarrollo* ILPES Programa de Capacitación, CEPAL, Santiago de Chile.

Winn Peter (2004) *Tejedores de la revolución. Los trabajadores de Yarur y la vía chilena al socialismo*, LOM editores, Santiago de Chile.

Williamson Oliver y Winter Sidney, edit. (1996) *La Naturaleza de la Empresa: orígenes, evolución y desarrollo*, Fondo de Cultura Económica, México.

Yáñez César y Garrido Martín (2015) “El consumo de carbón en Chile entre 1933 y 1960: transición energética y cambio estructural”, *Revista Uruguaya de Historia Económica*, Volumen V, noviembre, pp. 76-95.

Yáñez César y Jofré José (2011) “Modernización económica y consumo energético en Chile (1844-1930)”, *Historia 396*, N°1, pp.127-166

Yáñez Juan Carlos (2008) *La intervención social en Chile, 1907-1932*, Ril Editores y PEDCH de la Universidad de Los Lagos, Santiago de Chile.

Zarnowitz Victor (1992) *Business cycles: theory, history, indicators, and forecasting*, University of Chicago Press, USA.

Zeitlin Maurice y Ratcliff Richard (1988) *Landlords & capitalists: the dominant class of Chile*, Princeton University Press, New Jersey.

Zolezzi Mario (1990) “La Oficina Salitrera Victoria”, *Revista Camanchaca* N° 12-13. Edición Especial, Iquique (Chile), pp. 97-99.

ANEXO

Introducción

En esta sección, se presenta la composición, envergadura y características de los principales grupos económicos chilenos a lo largo de la ISI para los cortes temporales de 1938, 1958, 1970, y para el neoliberalismo en el transcurso del gobierno autoritario en 1978 y 1988. Como se ha adelantado en el apartado metodológico, se presenta en cada medición, la estructura económica de los grupos en base a las empresas controladas, valoradas en su capital y reservas nominales según montos corrientes de cada año. Además, se provee del valor en dólares calculado a partir del tipo de cambio promedio anual. Asimismo, se muestra la distribución en los sectores de actividad en los cuales se desempeña cada grupo económico. A lo anterior se añade, una tabla resumen de las principales empresas del grupo y su peso al interior de éste, junto a la puntuación del índice Herfindahl-Hirschman con respecto al alcance de la diversificación. El contenido captado en los cinco cortes temporales disponibles en este Anexo, es la información desde la cual su nutre el examen de la dinámica de largo plazo de los grupos económicos desarrollada en el capítulo segundo de esta investigación.

A1 Principales grupos económicos chilenos en la antesala de la industrialización sustitutiva de importaciones (1938)

Enseguida, se presenta la elaboración de los grupos económicos existentes en Chile en 1938. Con la finalidad de una mayor perspectiva histórica en el análisis de la relación entre los grupos económicos y el periodo ISI, se confecciona este corte temporal. La presente medición, antecede de manera inmediata al lanzamiento oficial de la industrialización sustitutiva de importaciones en 1939. Antes de describir la composición de los grupos en 1938, es necesario efectuar las siguientes precisiones. En primer lugar, como se ha conocido a lo largo de esta investigación, los grupos textiles de origen árabe se convertirán en protagonistas de la industrialización chilena. En el corte temporal de 1938, se incluye al grupo Yarur con la entidad bancaria fundada por Juan Yarur -Banco de Crédito e Inversiones- a partir de los datos de la Superintendencia de Bancos y a la textil Yarur. Los grupos de origen árabe comienzan a operar formalmente en el rubro textil desde 1941 con la autorización otorgada por Decreto Supremo N° 3003 del 16 de septiembre de aquel año, a la firma Yarur. La primera memoria de Yarur S.A. se publica el

19/1/1942. Los grupos Said e Hirmas y el gran empresario individual Salomón Sumar iniciarán sus actividades en Chile desde mediados de la década de 1940.⁴²⁸

En segundo término, se excluyen de este corte temporal a las entidades constituidas como casas comerciales extranjeras.⁴²⁹ Es reconocido que, en el marco de diversas coyunturas propiciadas por los vaivenes del comercio exterior chileno, las casas comerciales obtendrán participaciones en empresas chilenas. Las casas mercantiles como las británicas Duncan Fox & Co., Gibbs y Cía., y Williamson Balfour & Co., o la estadounidense Grace & Co., disponen una matriz de control situada en el exterior. En este sentido, si bien estas entidades adquieren paquetes accionarios operando como inversores, y llegan a desempeñar funciones crediticias, posicionando directores en consejos de administración de diversas empresas; el objetivo principal de estas empresas consistirá en gestionar el comercio exterior chileno en el ítem de la compra/venta de maquinaria y equipo.⁴³⁰ De este modo, es posible concluir que las casas comerciales no representan grupos económicos constituidos como tales a partir de controladores nacionales.

⁴²⁸ Yarur S.A. Memoria administrativa (1941). Sanfuentes (1964).

⁴²⁹ Sobre las casas comerciales en Chile, Salazar (2002); Couyoumdjian (2000) y Flores (1992).

⁴³⁰ Una vez que se produce el colapso del comercio exterior chileno con el impacto de la Gran Depresión de 1929, las casas comerciales comienzan a desaparecer en la actividad económica del país. El ostracismo de las casas comerciales se consolida a lo largo de la ISI con las medidas proteccionistas y la cuasi clausura del comercio exterior.

Los grupos económicos chilenos en 1938, descripción y análisis grupos económicos. Empresas controladas, capital y reservas en pesos y dólares corrientes estadounidenses⁴³¹

Grupo Braun Menéndez Montes (1938)

Cuadro A.1.1 Grupo “Braun, Menéndez, Montes, Montes”

EMPRESAS	C y R en \$	C y R en US\$
S. Explotadora Tierra del Fuego	240.378.740	8.856.991
Menéndez Behety	106.653.273	3.929.744
S. Ganadera y Co. Sara Braun	66.342.620	2.444.459
Laguna Blanca	38.304.175	1.411.355
Interoceánica	26.522.908	977.262
Braun Blanchard	24.024.320	885.199
S. Industrial y Ganadera Magallanes	19.888.215	732.800
Río Paine	13.627.500	502.118
Rural Magallanes	s/d	s/d
Banco de Punta Arenas, Magallanes ⁴³²	s/d	s/d
Soc. Com. y Ganadera José Montes ⁴³³	s/d	s/d

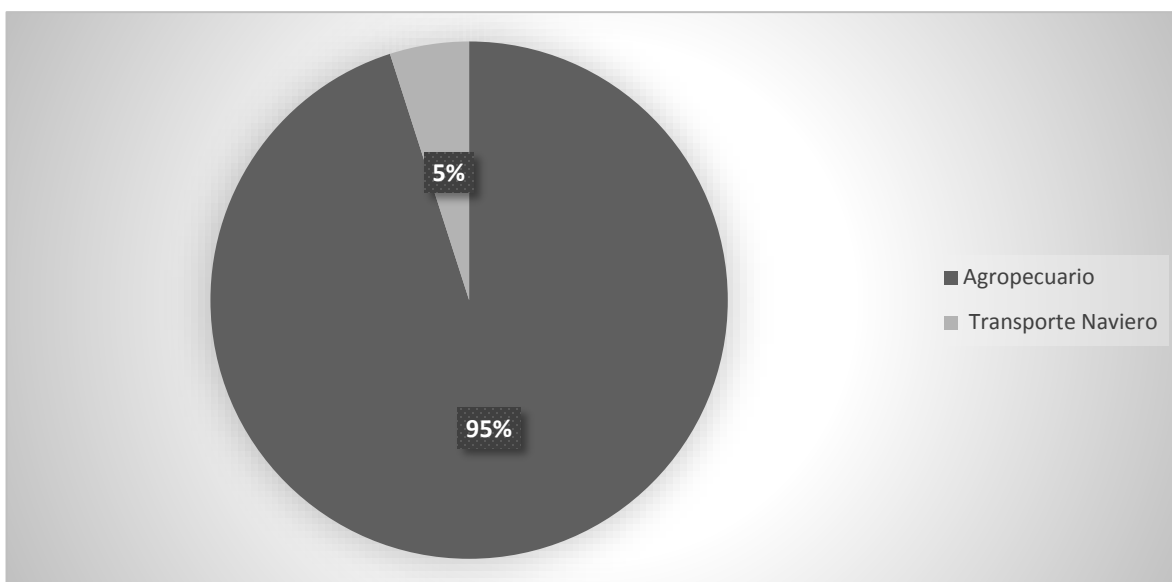
Fuente: Elaboración propia a partir de Martinic (2006; 2001); Empresa Periodística Editores (1944); Dirección General de Impuestos Internos (1939); Ramírez (1939); Sociedad Ganadera Laguna Blanca (1938); Bolsa de Comercio de Santiago (1938); SOFOFA (1938a); SOFOFA (1938b); SOFOFA (1935); Figueroa (1925).

⁴³¹ El promedio anual del tipo de cambio en 1938 es de 27,14 pesos chilenos por dólar. Cuando el capital se expresa en libras, se recurre a un tipo de cambio de 132,56 pesos por libra y se efectúa la conversión a pesos.

⁴³² No cotiza en el mercado bursátil en 1938. Este banco se liquidará en 1957.

⁴³³ No cotiza en el mercado bursátil en 1938

Gráfico A.1.1 Capital y reservas según actividad económica grupo Braun Menéndez, porcentajes



Fuente: Elaboración propia.

Cuadro A1.2 Síntesis grupo Braun Menéndez Montes

Número de empresas: 11
Capital y reservas del grupo en US\$: 19.739.931
<i>Empresas de mayor tamaño del grupo (% del capital y reservas agregado)</i>
Sociedad Explotadora Tierra del Fuego: 44,8%
Menéndez Behety: 19,9%
Sociedad Ganadera y Comercial Sara Braun: 12,3%
Nº de sectores: 2
Índice Herfindahl de diversificación: 9.050

Fuente: Elaboración propia.

En 1938, el mayor grupo chileno es el agropecuario Braun, Menéndez, Montes controlador de las principales explotaciones en la región de Magallanes cuyo centro administrativo se halla en la ciudad de Punta Arenas. El grupo concentra sus activos en dicho sector, el cual reúne un 95% de su capital y reservas. El grupo diversifica de forma relacionada al incluir una línea naviera en su portafolio, la segunda del país

Interoceánica, fundada en 1930. El valor del índice de diversificación de 9.050 indica el alto grado de importancia de la actividad dominante.

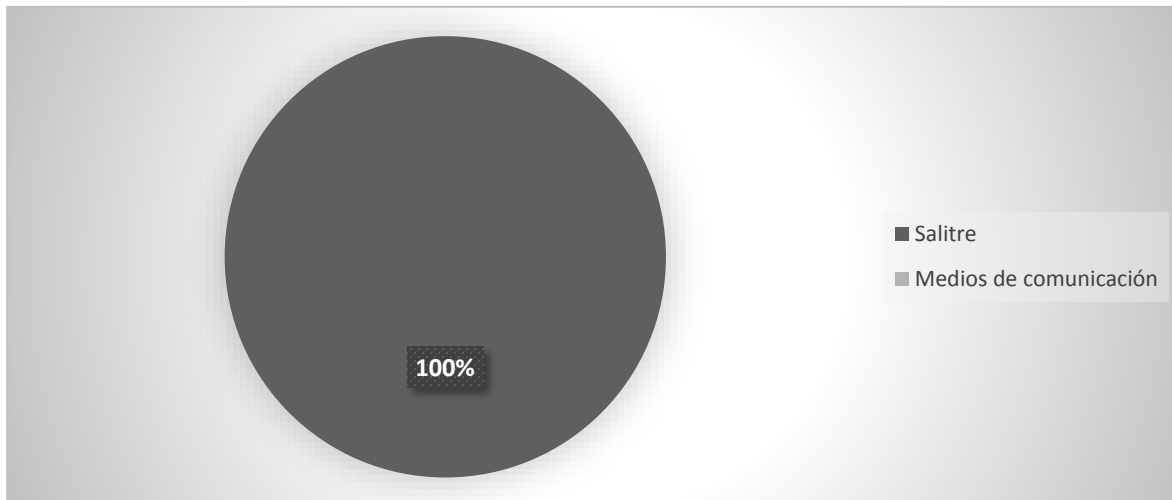
Grupo Cosatán (1938)

Cuadro A1.3 Grupo Cosatán

EMPRESAS	C y R en \$	C y R en US\$
Cía. Salitrera Tarapacá y Antofagasta	381.416.660	14.053.672
Cía. Minera Tal Tal	11.719.560	431.818
Diario El "Tarapacá"	s/d	s/d

Fuente: Elaboración propia a partir de González (2103); Gazmuri (2000); Zolezzi (1990); Empresa Periodística Editores (1944); Dirección General de Impuestos Internos (1939); Ramírez (1939); Bolsa de Comercio de Santiago (1938); SOFOFA (1938a); SOFOFA (1938b); SOFOFA (1935); Figueroa (1925).

Gráfico A1.2 Capital y reservas según actividad económica grupo Cosatán, porcentajes



Fuente: Elaboración propia.

Cuadro A1.4 Síntesis grupo Cosatán

Número de empresas: 3
Capital y reservas del grupo en US\$: 14.485.490
<i>Empresas de mayor tamaño del grupo (% del capital y reservas agregado)</i>
Cía. Salitrera Tarapacá y Antofagasta: 97%
Nº de sectores: 2
Índice Herfindahl de diversificación: 10.000

Fuente: Elaboración propia.

El grupo salitrero Cosatán, controla una de las principales empresas del rubro, la Compañía de Salitres de Tarapacá y Antofagasta. Este sector experimenta el impacto suscitado por la caída de la demanda internacional a partir de la invención del nitrato sintético por científicos germanos en el marco de la primera guerra mundial. En una economía en la que ocupa un importante papel el sector primario orientado a la exportación; en 1938, Cosatán se posiciona como el segundo del país. El grupo diversifica de forma no relacionada en la propiedad de un periódico regional en la zona salitrera. La aproximación al peso de su actividad principal se visualiza en el índice de diversificación.

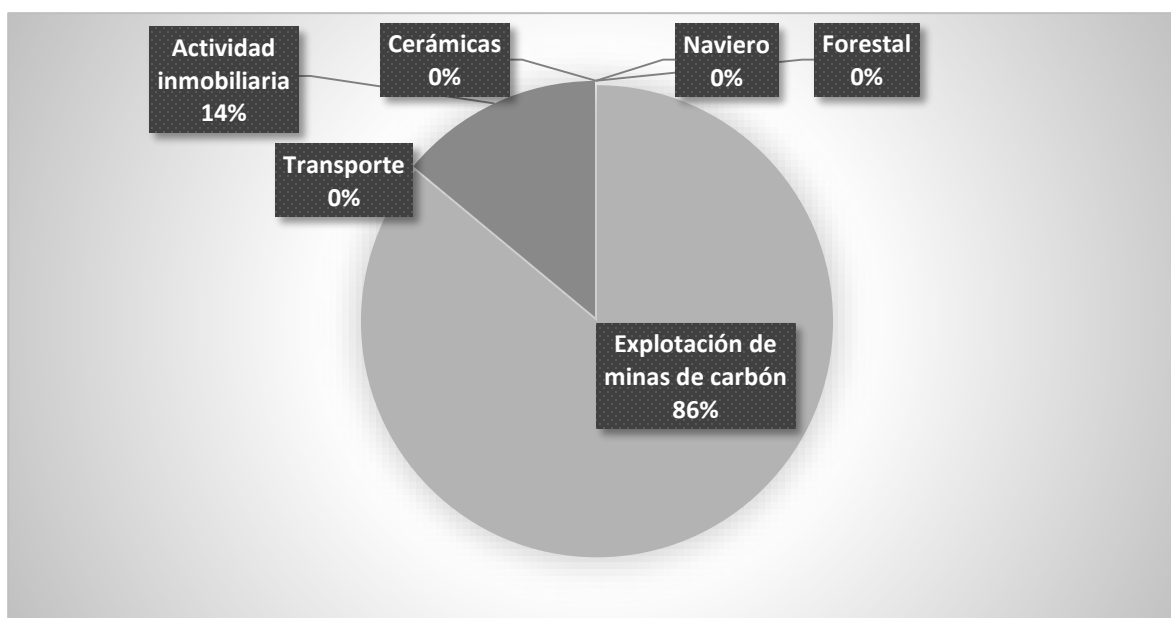
Grupo Cousiño (1938)

Cuadro A1.5 Grupo Cousiño

EMPRESAS	C y R en \$	C y R en US\$
Cía. Carbonífera e Industrial de Lota	330.570.305	12.180.188
Renta Matías Cousiño	53.727.735	1.979.651
Cerámica Lota	Incluido En "Lota"	Incluido En "Lota"
Ferrocarriles Curanilahue-Lota	Incluido En "Lota"	Incluido En "Lota"
Naviera Coronel	Incluido En "Lota"	Incluido En "Lota"
Forestal Colcura	Incluido En "Lota"	Incluido En "Lota"

Fuente: Elaboración propia a partir de: Cía. Carbonífera e Industrial de Lota (1938); Empresa Periodística Editores (1944); Dirección General de Impuestos Internos (1939); Ramírez (1939); Bolsa de Comercio de Santiago (1938); SOFOFA (1938a); SOFOFA (1938b); SOFOFA (1935); Figueroa (1925).

Gráfico A1.3 Capital y reservas según actividad económica grupo Cousiño, porcentajes



Fuente: Elaboración propia.

Cuadro A1.6 Síntesis grupo Cousiño

Número de empresas: 6
Capital y reservas del grupo en US\$: 14.159.839
<i>Empresas de mayor tamaño grandes del grupo (% del capital y reservas agregado)</i>
Cía. Carbonífera e Industrial de Lota: 86%
Nº de sectores: 6
Índice Herfindahl de diversificación: 7.592

Fuente: Elaboración propia.

Cousiño se aboca a la producción de carbón, en la provincia de Bío-Bío, localidad de Lota. Propietario de la principal carbonífera del país en 1938, la Compañía Carbonífera e Industrial de Lota, este grupo presenta una diversificación relacionada con la actividad principal, con una empresa forestal, transporte ferroviario, una línea naviera y actividades conexas como la producción de cerámica. El valor del índice Herfindahl que asciende a 7592 indica que estamos en presencia de una diversificación con negocio dominante.

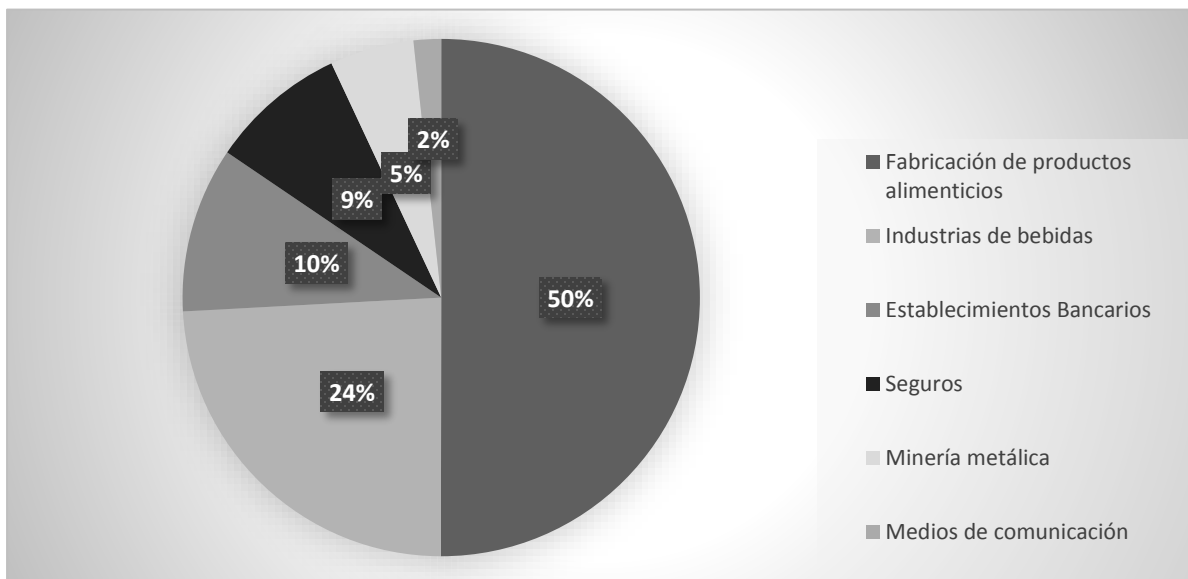
Grupo Edwards (1938)

Cuadro A1.7 Grupo Edwards

EMPRESAS	C y R en \$	C y R en US\$
Cía. Refinería de Azúcar Viña	171.220.093	6.308.772
Cía. Cervecerías Unidas	91.814.602	3.382.999
Banco Edwards	39.350.672	1.449.914
Chilena Consolidada Seguros	32.497.840	1.197.414
Cachiyuyo de Oro	20.000.000	736.919
Cía. Industrial	19.144.765	705.407
El Mercurio	6.545.206	241.164

Fuente: Elaboración propia a partir de Vial (2009); Revista Punto Final (1967); Empresa Periodística Editores (1944); Dirección General de Impuestos Internos (1939); Ramírez (1939); Elaboración propia a partir de: Compañía Industrial (1938); Compañía Refinería de Azúcar Viña del Mar (1938); Bolsa de Comercio de Santiago (1938); SOFOFA (1938a); SOFOFA (1938b); SOFOFA (1935); Figueroa (1925).

Gráfico A1.4 Capital y reservas según actividad económica grupo Edwards, porcentajes



Fuente: Elaboración propia.

Cuadro A1.8 Síntesis grupo Edwards

Número de empresas: 7
Capital y reservas del grupo en US\$: 14.022.593
<i>Empresas de mayor tamaño del grupo (% del capital y reservas agregado)</i>
Cía. Refinería de Azúcar Viña del Mar: 44,9%
Cía. Cervecerías Unidas: 24,1%
Banco Edwards: 10,3%
Nº de sectores: 6
Índice Herfindahl de diversificación: 3.176

Fuente: Elaboración propia.

En 1938, Edwards presenta un perfil manufacturero. El segmento con mayor presencia es la producción de alimentos con CRAV y Compañía Industrial. Asimismo, es propietario del principal periódico del país, El Mercurio y de la mayor compañía de seguros. Este es un grupo sin negocio dominante o, dicho de otro modo, dispone de una mayor diversificación “no relacionada” participando en 6 sectores. El puntaje del índice de diversificación de 3176 confirma lo señalado, siendo el grupo de mayor diversificación en 1938.

Grupo Matte (1938)

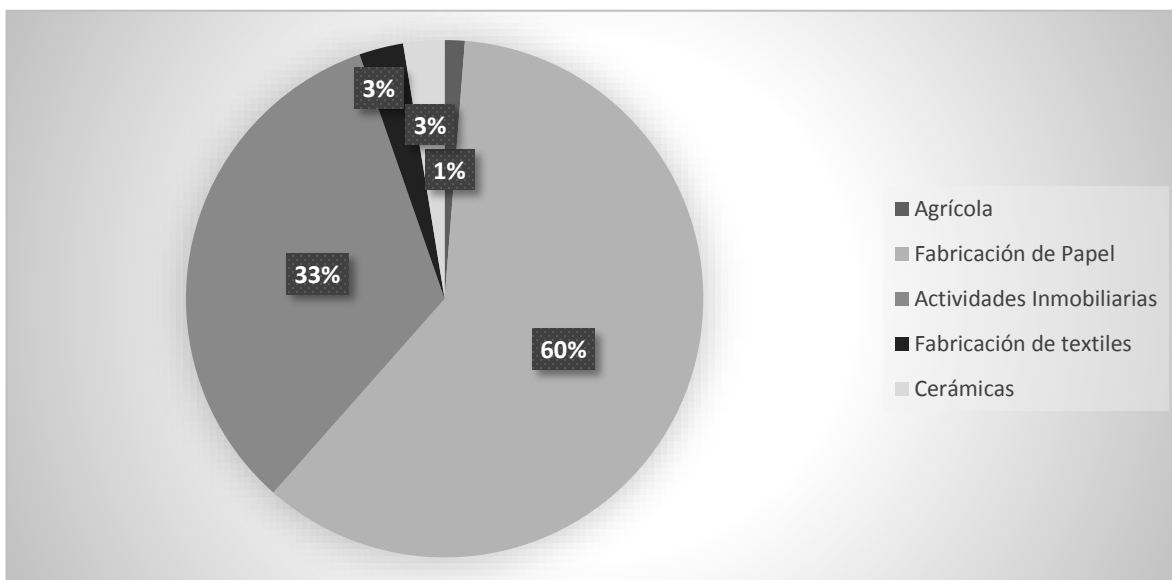
Cuadro A1.9 Grupo Matte

EMPRESAS	C y R en \$	C y R en US\$
CMPC ⁴³⁴	122.794.155	4.524.471
Renta Urbana Pasaje Matte	66.732.417	2.458.821
Sederías de Chile	5.739.168	211.465
Cerámicas Carrascal	5.342.142	196.836
Agrícola El Budi	2.601.160	95.842
Productos de Papel	2.431.756	89.600
Portal Fernández Concha	2.139.168	78.819
Agrícola y Comercial O`Higgins	s/d	s/d
Agrícola Trinidad	s/d	s/d

Fuente: Elaboración propia a partir de: Carmona (2002); Colección Estrategia (1997); New York Times (1958); Empresa Periodística Editores (1944); Dirección General de Impuestos Internos (1939); Ramírez (1939); Compañía Manufacturera de Papeles y Cartones (1938); Bolsa de Comercio de Santiago (1938); SOFOFA (1938a); SOFOFA (1938b); Asociación Comercial Sirio-Palestina (1937); SOFOFA (1935); Figueroa (1925).

⁴³⁴ La empresa líder del grupo, Compañía Manufacturera de Papeles y Cartones (CMPC).

Gráfico A1.5 Capital y reservas según actividad económica grupo Matte, porcentajes



Fuente: Elaboración propia.

Cuadro A1.10 Síntesis grupo Matte

Número de empresas: 9
Capital y reservas del grupo en US\$: 7.655.854
<i>Empresas de mayor tamaño del grupo (% del capital y reservas agregado)</i>
Compañía Manufacturera de Papeles y Cartones: 56,6%
Renta Urbana Pasaje Matte: 30,7%
Sederías: 2,76%
Nº de sectores: 5
Índice Herfindahl de diversificación: 4.708

Fuente: Elaboración propia.

Desde su fundación en 1920, Matte presenta un perfil manufacturero; controlador de la mayor fábrica de papel en el país, la Compañía Manufacturera de Papeles y Cartones. En 1938, el grupo diversifica de forma desconectada en varias actividades: la inmobiliaria, con Renta Urbana y Portal Fernández Concha; textil, con Sederías; elaboración de cerámicas con Carrascal; y el sector agrícola. Presente en 5 segmentos, el valor del índice Herfindahl alcanza los 4708 puntos.

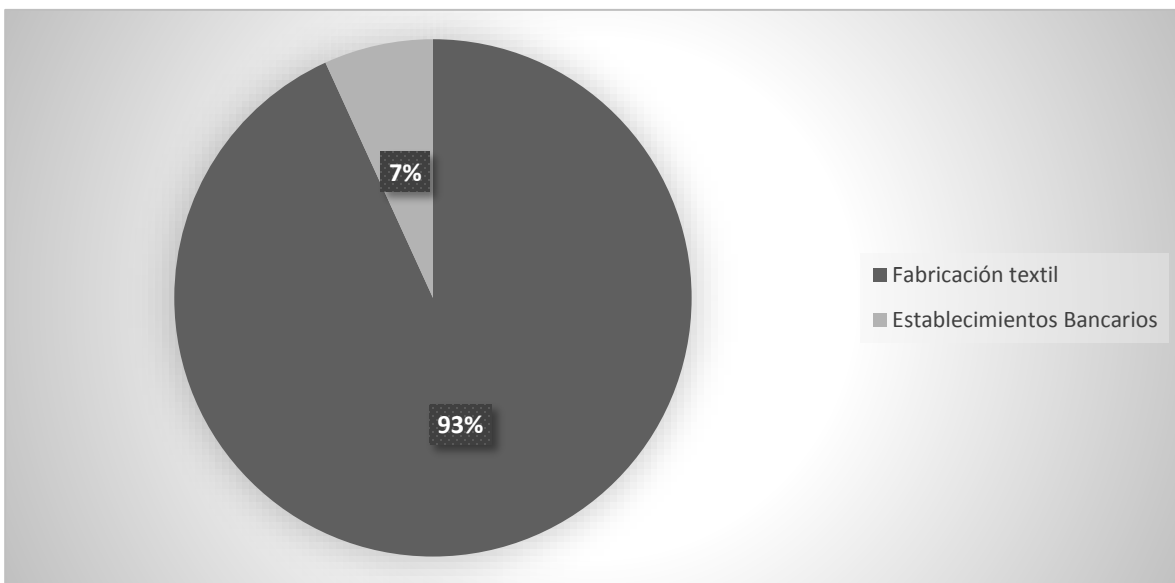
Grupo Yarur (1938)

Cuadro A1.11 *Grupo Yarur*

EMPRESAS	C y R en \$	C y R en US\$
Yarur	80.539.000	2.964.262
Banco de Crédito e Inversiones	5.898.000	217.317

Fuente: Elaboración propia a partir de: Empresa Periodística Editores (1944); Dirección General de Impuestos Internos (1939); Ramírez (1939); Superintendencia de Bancos (1939); Bolsa de Comercio de Santiago (1938); SOFOFA (1938a); SOFOFA (1938b); Asociación Comercial Sirio-Palestina (1937); SOFOFA (1935); Figueroa (1925).

Gráfico A1.6 *Capital y reservas según actividad económica grupo Yarur, porcentajes*



Fuente: Elaboración propia.

Cuadro A1.12 Síntesis grupo Yarur

Número de empresas: 2
Capital y reservas del grupo en US\$ 3.181.579
<i>Empresas de mayor tamaño del grupo (% del capital y reservas agregado)</i>
Yarur S.A: 93,1%
Nº de sectores: 2
Índice Herfindahl de diversificación: 8.698

Fuente: Elaboración propia.

En 1938, este grupo económico de origen árabe, se compone de dos empresas. La textil Yarur y el Banco de Crédito e Inversiones. Por ese entonces Yarur aún no realiza su expansión hacia otras entidades como la textil Caupolicán. Se dispone del capital y reservas de la empresa textil, la cual en 1941 comienza a cotizar en Bolsa.

Grupo Küpfer⁴³⁵(1938)

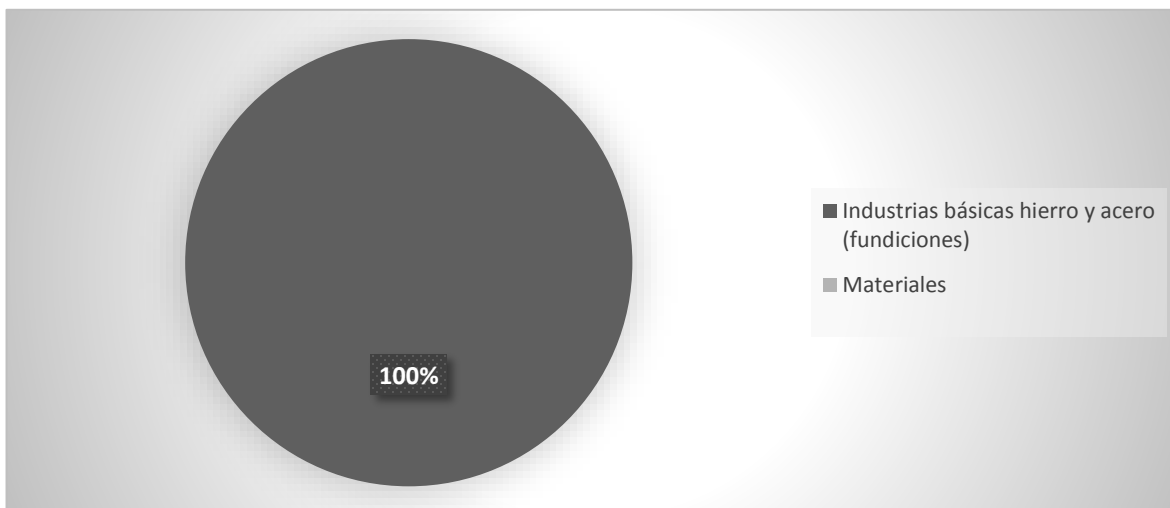
Cuadro A1.13 Grupo “Küpfer”

EMPRESAS	C y R en \$	C y R en US\$
Fundición Libertad Küpfer Hnos.	3.000.000	110.537
Parkets Küpfer	s/d	s/d

Fuente: Elaboración propia a partir de: Colección Estrategia (1997); Empresa Periodística Editores (1944); Dirección General de Impuestos Internos (1939); Ramírez (1939); Bolsa de Comercio de Santiago (1938); SOFOFA (1938a); SOFOFA (1938b); SOFOFA (1935); Figueroa (1925).

⁴³⁵ Grupo de chilenos de origen suizo, originado en 1902 con la creación de Fundición Libertad, por el ingeniero mecánico de origen suizo Francisco Küpfer König (en compañía de su compatriota Roberto Strickler). En 1938, el grupo es liderado por los hermanos Alberto, Guillermo y Fernando Küpfer Belser.

Gráfico A1.7 *Capital y reservas según actividad económica grupo Küpfer, porcentajes*



Fuente: Elaboración propia.

Cuadro A1.14 *Síntesis grupo Küpfer*

Número de empresas: 2
Capital y reservas del grupo en US\$: 110.538
<i>Empresas de mayor tamaño del grupo (% del capital y reservas agregado)</i>
Fundición Libertad Küpfer Hnos: 100%
Nº de sectores: 2
Índice Herfindahl de diversificación: 10.000

Fuente: Elaboración propia.

El grupo Küpfer se aboca a la actividad metalúrgica de fundiciones y diversifica de forma “no relacionada” en la fabricación de suelo para fines habitacionales. En comparación con las entidades precedentes, este es el grupo de menor envergadura en 1938.

Cuadro A1.15 Principales grupos económicos chilenos en 1938

Grupo Económico	Sector prevalecte	C y R en \$	C y R en US\$	Número empresas
Braun Menéndez	agropecuario	535.741.751	19.739.931	9
Cosatán	minería	393.136.220	14.485.490	3
Cousiño	minería	384.298.040	14.159.839	6
Edwards	manufactura	380.573.178	14.022.593	7
Matte	manufactura	207.779.966	7.655.854	9
Yarur	manufactura	86.437.000	3.184.856	2
Küpfer	manufactura	3.000.001	110.538	2
<i>Totales</i>		1.920.263.747	73.359.101	38

Fuente: Elaboración propia.

Se muestra el cuadro resumen de los grupos económicos en 1938. Se encuentran bajo su dirección un total de 38 empresas. Expresado en dólares, el monto total del capital y reservas es de 73.359.101 dólares.

La estructura de los grupos de mayor tamaño en 1938, tiende a la integración vertical y a una moderada diversificación “no relacionada”. Braun, Menéndez, Montes, controla las principales empresas agropecuarias del país. Cousiño muestra una evidente integración vertical que liga a su empresa extractiva con la elaboración de un producto vinculado (cerámica) y medios de transporte como el ferrocarril y una línea naviera. Cosatán se concentra en el rubro salitrero y diversifica de forma “no relacionada” al incluir un medio de comunicación. Claude se concentra en el segmento carbonífero.

Los grupos que muestran una diversificación “no relacionada” más extendida, o una mayor complejidad, son los manufactureros Edwards y Matte. El primero de estos, se posiciona fuertemente en el sector de bienes de consumo corriente con la empresa cervecera CCU y la azucarera CRAV; e integra funciones financieras con el Banco Edwards y la empresa de seguros Chilena Consolidada. El grupo Matte se diversifica en una gran fábrica de papel, una entidad inmobiliaria, una empresa textil y una de cerámica, entre sus principales unidades. El grupo no integra funciones financieras. Sí lo hace el emergente Yarur con el Banco de Crédito e Inversiones. Finalmente, Kúpfer diversifica a partir de una empresa de parquet que acompaña a la tradicional fundición Libertad, empresa de menor envergadura en comparación con las unidades

líderes de los grupos que le anteceden. De este modo, asistimos en 1938 a unos grupos diversos en actividades y estructura, primando una tendencia a la integración vertical entre los grupos de mayor envergadura vinculados al sector primario de la economía. Salvo las excepciones mencionadas de Edwards y el emergente grupo Yarur, la integración financiera no es un hecho generalizado.

A.2 Principales grupos económicos chilenos en la industrialización sustitutiva de importaciones (1958)

Introducción

En este apartado, se presenta a los grupos empresariales chilenos en el periodo de la industrialización sustitutiva de importaciones, en 1958. Se toma como base para la revisión y análisis, el trabajo de Lagos (1960). Esta contribución es contrastada con la información recabada de una triangulación de fuentes primarias y secundarias. Como se observará más adelante, se reformula la composición de los grupos económicos planteados por este autor y se elabora una reconstrucción de éstos. Asimismo, al igual que en el corte de 1938, se ejecutan diversas estimaciones en torno a los volúmenes de capital y nivel de diversificación, determinando un perfil sectorial para cada grupo.

A2.1 Los grupos económicos chilenos en 1958

En las postrimerías de la década de 1950, la preocupación por la concentración de la propiedad y el control empresarial en múltiples sectores de la economía nacional comienza a recibir una permanente atención.⁴³⁶ El primer estudio en torno a este fenómeno en el país, será publicado por Lagos (1960).⁴³⁷ Este trabajo pondrá el acento en los denominados “grupos económicos”. Según Lagos, los grupos generan una concentración intersectorial e inter-mercado en la economía a través de los vínculos entre los principales bancos comerciales y un sinnúmero de empresas. Esta

⁴³⁶ Partido Socialista de Chile, XVIII Congreso General Ordinario, 1959; Partido Comunista de Chile, XII Congreso Nacional, 1962; Partido Demócrata Cristiano, documento de “Acción Política” (1967-1970). A pesar de sus discrepancias ideológicas, los documentos partidarios mencionados coinciden en que los monopolios, grupos o “clanes” económicos representan un obstáculo para el desarrollo nacional. En el debate político-económico de la época, el término “monopolio” se utiliza para referirse a las grandes empresas dominantes en los mercados de productos y financieros; con esta noción se considera tanto a las estructuras de mercado oligopólicas como a las estrictamente monopólicas.

⁴³⁷ Los datos se recaban en el año 1958. (Lagos 1960: 175).

concentración la observa el autor mediante la conformación de directorios entrelazados entre personeros provenientes de las entidades bancarias, y los consejos de administración de importantes sociedades anónimas. Este es el elemento que, según el autor, permite identificar grupos económicos. Los directorios entrelazados⁴³⁸ consisten en: “[...] directorios de sociedades anónimas diversas que tienen uno o más miembros en común”.⁴³⁹ Se plantea que un “grupo económico” equivale a un banco que “influye” y/o “controla” múltiples empresas a través de la colocación de sus altos directivos y/o representantes en los consejos de administración de las principales empresas privadas del país. Los grupos operan en distintas áreas de la economía cubriendo prácticamente la totalidad de los sectores.⁴⁴⁰ Las características de estos grupos son las siguientes: a) “El grupo se forma en torno a un banco, por regla general; b) pueden ser “influyentes” o “controladores”. Mientras mayor es la magnitud del grupo, parece que van dejando de ser “controladores”, y se van transformando en “Influyentes”; c) Se encuentran entrelazados unos grupos con otros; d) Pueden ser regionales o nacionales. Aquí, al igual que en la característica segunda parece que en un comienzo son regionales y luego van alcanzando una magnitud nacional; e) Son multifacéticos, esto es, se dedican a toda clase de actividades, lo que no obsta a que tengan una actividad como la base de su poder económico”.⁴⁴¹ De este modo, los grupos económicos de base bancaria son los siguientes:

⁴³⁸ Existe abundante literatura internacional sobre esta materia, véase Mitzruchi (1992). En el ámbito hispanoamericano, Salvaj y Lluch (2012) y Cárdenas (2002),

⁴³⁹ Lagos (1960: 57).

⁴⁴⁰ La preocupación central de Lagos se refiere al problema de la concentración económica detectada alrededor de los grandes bancos. Según este autor, esta situación entorpece el desarrollo económico y el bienestar social, contribuyendo a consolidar una distribución regresiva de los ingresos, y posibilita una influencia desmedida de los grupos en el poder político. Para enfrentar esta realidad, Lagos aconseja la abolición de la propiedad privada y la completa nacionalización de las grandes empresas monopólicas. Lagos (1960: 172).

⁴⁴¹ Lagos (1960: 123-124).

Cuadro A2.1 “*Grupos económicos*” según Lagos (1960)

Grupo Económico	Categoría económica principal del grupo	Número de empresas controladas
Banco de Chile	Banco comercial	74
Banco Sudamericano	Banco comercial	69
Banco Edwards	Banco comercial	60
Banco Español	Banco comercial	42
Punta Arenas	Empresas agrícolas	39
Banco Continental	Banco comercial	35
Banco Nacional del Trabajo	Banco comercial	35
Grace-Copec	Empresa extranjera	21
Cosatán	Empresas salitreras	17
Banco Panamericano	Banco comercial	13
Banco de Crédito e Inversiones	Banco comercial	11
<i>Total</i>		416

Fuente: Elaboración propia a partir de Lagos (1960).

Resalta en los grupos económicos detectados por Lagos, el papel controlador de la banca y el amplio tamaño de los grupos. Esta sobrerrepresentación conduce a que el número de empresas controladas por el total de grupos ascienda a la imponente cifra de 416 entidades. Esta cantidad prácticamente duplica a la obtenida en la etapa de máxima envergadura de los grupos en la fase monetarista del régimen militar, captada en el corte temporal de 1978, en donde los grupos controlan 278 empresas.

La resonancia del trabajo que examinamos fue amplia y extensa tanto en la literatura del periodo, como en el debate político en torno a los rasgos de la concentración en la economía chilena. Siendo la primera obra que pone en relieve la existencia de una concentración transversal de la propiedad y el control empresarial en el país, la seminal contribución de Lagos dispuso de considerable impacto. Este trabajo será la referencia principal de una serie de intervenciones y debates en el Senado de la República en el marco de las modificaciones a la Ley de sociedades anónimas en 1966, y en la discusión parlamentaria sobre las estatizaciones de las grandes empresas privadas durante el gobierno socialista.⁴⁴² Además, este texto será empleado por diversos autores que hacen referencia a la concentración de la propiedad y el control empresarial en Chile entre la década de 1960 y 1970. A modo de ejemplo, cabe mencionar contribuciones como las de Mattelart et al. (1970), y Cademartori (1971).

⁴⁴² Véase Senado de la República de Chile (1973).

A continuación, con vistas a determinar los grupos económicos efectivamente existentes en el país en 1958, se efectúa un examen del trabajo de Lagos (1960). En primer lugar, la interrelación observada a nivel de directores compartidos entre la banca comercial y las grandes unidades agrícolas, industriales, comerciales y financieras del país, ha de entenderse como una red de conexiones o intereses bancarios y no como un grupo empresarial.⁴⁴³ Lo anterior, se debe a que los bancos pertenecen a grupos controladores que anteceden a la creación de las entidades bancarias. Así, por ejemplo, el Banco Sudamericano, desde su fundación en 1944, por Carlos Vial Espantoso y Arturo Matte Larraín, dos reconocidos controladores de empresas; ministros de Hacienda del gobierno de Juan Antonio Ríos, se conecta con los intereses de la familia Matte. De igual forma el Banco Edwards, es establecido en 1867 por el fundador del clan familiar Agustín Edwards Ossandón; el Banco de Crédito e Inversiones es creado en 1937 por Juan Yarur Lolas, formador del grupo Yarur; el Banco Panamericano, encuentra entre sus creadores a Juan Said Kattan, líder del grupo Said. El Banco Nacional del Trabajo es fundado en 1955 por Said y otros accionistas relevantes, entre los cuales destaca Anacleto Angelini.⁴⁴⁴ En todos estos casos, el centro desde el cual cada grupo económico, acumula capital y posteriormente se expande y diversifica se constituye por actividades distintas a la bancaria. Así, el grupo Matte acumula su capital familiar originario en la agricultura, la fabricación de papel y el negocio inmobiliario; Edwards en el financiamiento especulativo en la minería de la plata y la industria del nitrato. Para el Yarur y Said,

⁴⁴³ Se ha de tener en cuenta que Lagos conoce de la existencia y propiedades del “konzern”, tipo de empresa precursora en la estructura industrial alemana de la forma “grupo empresarial” (Lagos 1960: 55-56). Es probable que, dado el modelo de control predominante en Chile en el periodo en estudio, en donde las principales empresas del país tienen múltiples accionistas y son controladas comúnmente por un núcleo que articula una constelación de participaciones, el autor observe a la banca como un centro articulado. En referencia al modelo “kinecon group”, o grupos económico de parentesco, Zeitlin y Ratcliff (1988). Lo que sí se aprecia en el esquema de control de los grupos económicos hacia 1958 son empresas productivas, unidades financieras como las compañías de seguros, organismos como las fundaciones y en menor medida la banca comercial, los cuales contribuyen al control de diversas empresas por parte de un grupo, en especial, los de mayor tamaño y diversificación. Por otra parte, Garretón y Cisternas (1970) son conocedores del equívoco de Lagos al situar a los bancos como el eje propietario de los grupos empresariales. No obstante, ambos autores no ejecutan una rectificación. De este modo, es que realizamos una contribución a la literatura sobre los grupos económicos chilenos esclareciendo los centros controladores y la composición de los grupos en 1958.

⁴⁴⁴ Sobre los años de fundación de estas entidades y otros antecedentes sobre la banca comercial, Superintendencia de Bancos e instituciones Financieras de Chile “cronología bancaria”. En este orden de cosas, el vicepresidente del Banco Central de Chile entre 1971 y 1973 expresa que los bancos pertenecen a determinados controladores comúnmente vinculados a una familia o clan. Fazio (1971).

la fuente de acumulación de capital es la propiedad y dirección de empresas textiles.⁴⁴⁵

En segundo término, desde el punto de vista de la banca, la posibilidad de captar acciones de otras empresas se encuentra estrictamente regulada. Dependiendo del caso, únicamente es posible disponer de acciones ajenas como forma de pago por créditos cursados.⁴⁴⁶ De forma adicional, en los grupos económicos chilenos en 1958, es inobservable la configuración de centros de control adosados a un banco, o grupos empresariales definidos como redes industriales o jerarquías diversificadas, o la presencia de una estructura de holding que opere como un mercado interno de capitales al estilo del conglomerado.⁴⁴⁷ Desde la perspectiva de las sociedades que se hallan vinculadas a los bancos, la existencia de directores provenientes de estas últimas entidades, nos sugiere más bien, que los grandes grupos se conectan con el “paraguas” bancario mediante la fundación de una entidad que le permita movilizar capital de forma redituable en el mercado financiero y asegurar una disponibilidad crediticia en especial de corto y mediano plazo, en un contexto inflacionario al interior de un mercado financiero regulado y con un importante papel del estado.⁴⁴⁸

No obstante, en base a los datos provistos por Lagos (1960) con respecto a los valores del capital y reservas de las principales sociedades anónimas del país es posible elaborar una reconstrucción de los principales grupos económicos nacionales. Al identificar la presencia de control, evitamos computar una misma empresa en distintos grupos, siendo probable que al manifestarse lo anterior, estemos en presencia de un modelo de control “disperso” o *managerial*. Esta característica se observa en algunas de las más grandes empresas del país, representadas por la Compañía de Acero del Pacífico CAP, la comercializadora Saavedra Benard, el Banco de Chile y la Compañía de Petróleos de Chile (COPEC).⁴⁴⁹

⁴⁴⁵ Para el segmento textil, véase Winn (2004) y Sanfuentes (1964).

⁴⁴⁶ Sobre la regulación del mercado bancario en 1958, véase Decreto Ley N° 559 del Ministerio de Hacienda; Ley General de Bancos, 1925. A partir de 1960, y con la autorización del Presidente de la República, los bancos comerciales podrán adquirir acciones por hasta un 10% de sus fondos de reserva, y por un máximo del 10% del capital de alguna sociedad anónima.

⁴⁴⁷ Sobre la conceptualización de grupos económicos, véase el capítulo primero de esta investigación.

⁴⁴⁸ La prevalencia del crédito de corto plazo como fuente de financiamiento externo a la empresa es un rasgo del mercado de capitales durante la ISI. Véase apartado sobre el mercado de capitales en el capítulo tercero.

⁴⁴⁹ Véase Bucheli (2009) y COPEC (2014).

De este modo, se detectó la inclusión errónea de entidades con una fuerte dotación de capital. Este es el caso de la Compañía de Acero del Pacífico (CAP) empresa de propiedad mixta público-privada,⁴⁵⁰ incorporada de forma inexacta en cuatro controladores. Como se adelantó, se observaron otras duplicidades.⁴⁵¹ Es este el caso, de la Compañía de Cervecerías Unidas (CCU) computada en el Banco Edwards y también contabilizada en el grupo Banco de Chile.⁴⁵² Asimismo, la Compañía Manufacturera de Papeles y Cartones monopolio sectorial en el país, se adjudica al supuesto grupo Banco Sudamericano (controlado por la familia Matte), y a Grace-COPEC. De forma similar, la Compañía Carbonífera y de Fundición Schwager es una empresa contabilizada en tres oportunidades formando parte de un mismo número de controladores, para Forestal Quiñenco, Banco Edwards y Banco de Chile; siendo en realidad, una empresa dirigida por el grupo Claude-Sharman.⁴⁵³ Se observó que el Banco Nacional del Trabajo participa junto al Banco Panamericano de un mismo grupo económico, el clan Said. El Banco Continental no constituye un grupo económico sino un banco controlado por Nicolás Yarur que comparte intereses con las familias Pollack, Lamas, Furman. Además, en base a la revisión de las memorias y balances de empresas como la Compañía Minera e Industrial Lota, Compañía Carbonífera y de Fundición Schwager, Rayón Said y el Banco Panamericano, se verificó la existencia de grupos económicos que no fueron visualizados en el texto que examinamos; es el caso de los grupos Cousiño, Claude y Said los cuáles se incorporaron en la elaboración final.

De este modo, se obtiene que los siguientes bancos comerciales pertenecen o dependen de un determinado centro controlador caracterizado como un grupo económico familiar: Banco Sudamericano, grupo Matte; Banco Edwards, grupo Edwards; Banco de Crédito e Inversiones, grupo Yarur Banna; Banco Panamericano, grupo Said; Banco Nacional del Trabajo, grupo Said. A lo anterior, añadimos los grupos Cousiño y Claude. Asimismo, el grupo comprendido por la comercializadora

⁴⁵⁰ Empresa computada en el grupo Banco Sudamericano, Banco de Chile, Banco Edwards y Banco Nacional del Trabajo. Lagos (1960: 130, 139, 141, 147). Existen otras duplicidades encontradas, como la contabilización de Renta Urbana y CMPC en el grupo Grace-COPEC. Lagos (1960: 150). Asimismo, se computa de forma errónea en Grace-COPEC a una de las más importantes unidades del grupo Yarur Banna, Tejidos Caupolicán (pág. 149).

⁴⁵¹ Lagos es conocedor de la existencia de duplicidades, mas no provee de una vía metodológica para solventar la presencia de una doble o inclusive triple contabilidad. Lagos (1960: 123). Para fines formales en la estructuración del presente trabajo, las restantes duplicidades detectadas, como el amplio número de empresas adjudicadas al Banco de Chile, han sido omitidas. Lagos (1960: 136-139).

⁴⁵² Lagos (1960: 136, 140).

⁴⁵³ Lagos (1960: 108, 137, 141).

mayorista Grace y la principal empresa distribuidora de combustible nacional COPEC: Grace-COPEC es inexistente. Las entidades Banco de Chile, y Banco Español, no dependen de centros controladores ni ejercen control sobre otras unidades empresariales, sin conformar grupos económicos.

Efectuadas las rectificaciones mencionadas, en lo que sigue, se elabora una reformulación de los grupos económicos chilenos en 1958. Se presentan los ocho principales grupos económicos nacionales en dicho año. Dado que en la práctica cualquier controlador con dos o más empresas independientes del tamaño de las mismas, puede considerarse como un grupo empresarial, con la finalidad de captar las entidades más relevantes y extensas se considera a lo largo de esta investigación los ocho principales grupos económicos caracterizados según su capital y reservas o recursos propios. Esta elección nos permite dar cuenta de forma satisfactoria de los principales grupos empresariales existentes en el país en 1958.⁴⁵⁴ Las empresas que los conforman y el capital más reservas de los grupos es expresado en “escudos”, moneda de uso corriente vigente en Chile entre 1960 y 1975.

⁴⁵⁴ Desde mediados de la década de 1950, emergen los grupos Briones y Angelini, liderados por Hernán Briones Gorostiaga y el inmigrante italiano Anacleto Angelini Fabbri, respectivamente. Estos grupos presentan una moderada cuantía de capital, controlando empresas recién formadas de tamaño medio en ese entonces como: Cementos Bío-Bío, fundada en 1957, grupo Briones; y Eperva, grupo Angelini, creada en 1955 y controlada por dicho grupo dos años después. Briones (2004).

A2.2 Los grupos económicos chilenos en 1958, descripción y análisis

Grupos económicos. Empresas controladas, capital y reservas en escudos y dólares corrientes estadounidenses⁴⁵⁵

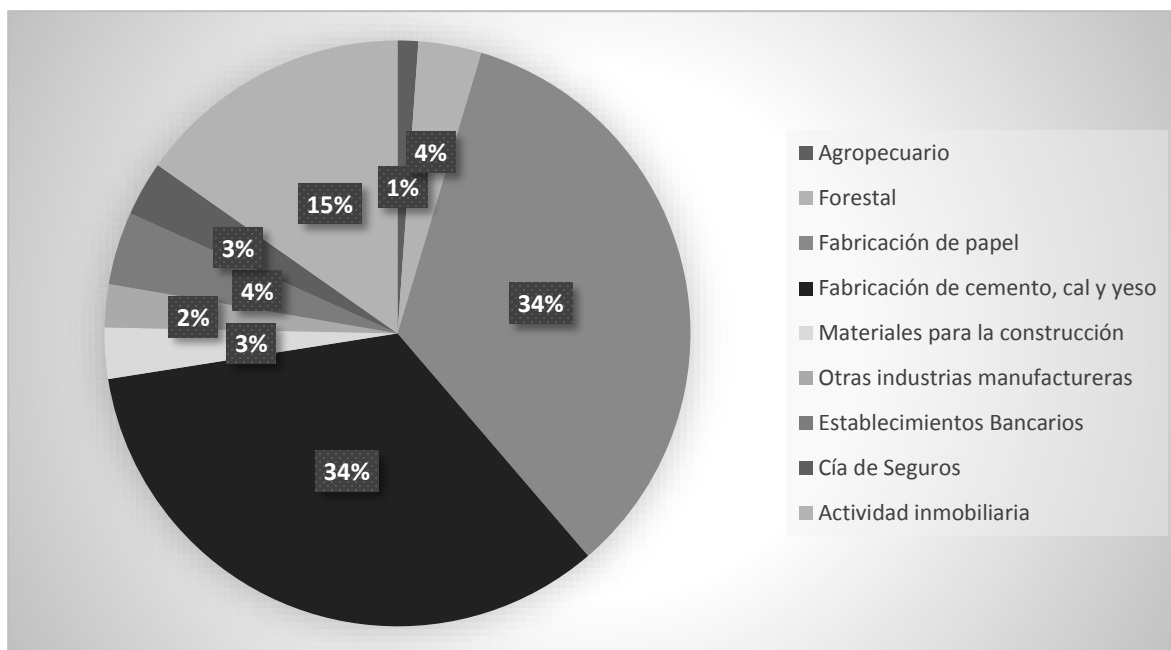
Cuadro A2.2 *Grupo Matte*

EMPRESAS	C y R en E°	C y R en US\$
Cía. Manufac. de Papeles y Cartones	18.908.663	18.908.663
Cemento Melón	18.731.167	18.731.167
Renta Urbana Pasaje Matte	8.460.523	8.460.523
Banco Sudamericano	2.229.042	2.229.042
Inmuebles y Bosques	1.864.193	1.864.193
Sociedad industrial Pizarreño	1.564.335	1.564.335
Fábrica Nacional de Sacos	1.313.935	1.313.935
Compañía de Seguros La Industrial	957.068	957.068
Sociedad Agrícola Trinidad	393.724	393.724
Seguros de Vida La Americana	314.684	314.684
Sociedad Agrícola El Budi	238.769	238.769
Compañía de Seguros La Cordillera	228.974	228.974
Cía. de Seguros La Americana	179.264	179.264
Plantaciones Forestales	66.569	66.569

Fuente: Elaboración propia a partir de Bolsa de Comercio (1958); Banco Sudamericano (1958); Cemento Melón (1958); CMPC (1958); Lagos (1960).

⁴⁵⁵ El promedio anual del tipo de cambio en 1960 es de 1 unidad de escudo por 1 unidad de dólar.

Gráfico A2.1 Capital y reservas según actividad económica grupo Matte, porcentajes



Fuente: Elaboración propia.

Cuadro A2.3 Síntesis grupo Matte

Número de empresas: 14
Capital y reservas del grupo en US\$: 55.550.940
<i>Empresas de mayor tamaño del grupo (% del capital y reservas agregado)</i>
Compañía Manufacturera de Papeles y Cartones: 34,0%
Cemento Melón: 33,7%
Renta Urbana: 15,2%
Nº de sectores: 9
Índice Herfindahl diversificación: 2592

Fuente: Elaboración propia.

Se aprecia la distribución de actividades del grupo Matte. Si bien este es un grupo diversificado, exhibe una concentración sectorial en la manufactura (68%), compartiendo un mayor peso subsector de bienes intermedios con la CMPC y empresas como Cemento Melón, Pizarreño. Con respecto a los servicios, el negocio inmobiliario, representa un 15% del total en donde sobresale Renta Urbana. La agricultura y los seguros es una actividad residual en el grupo.

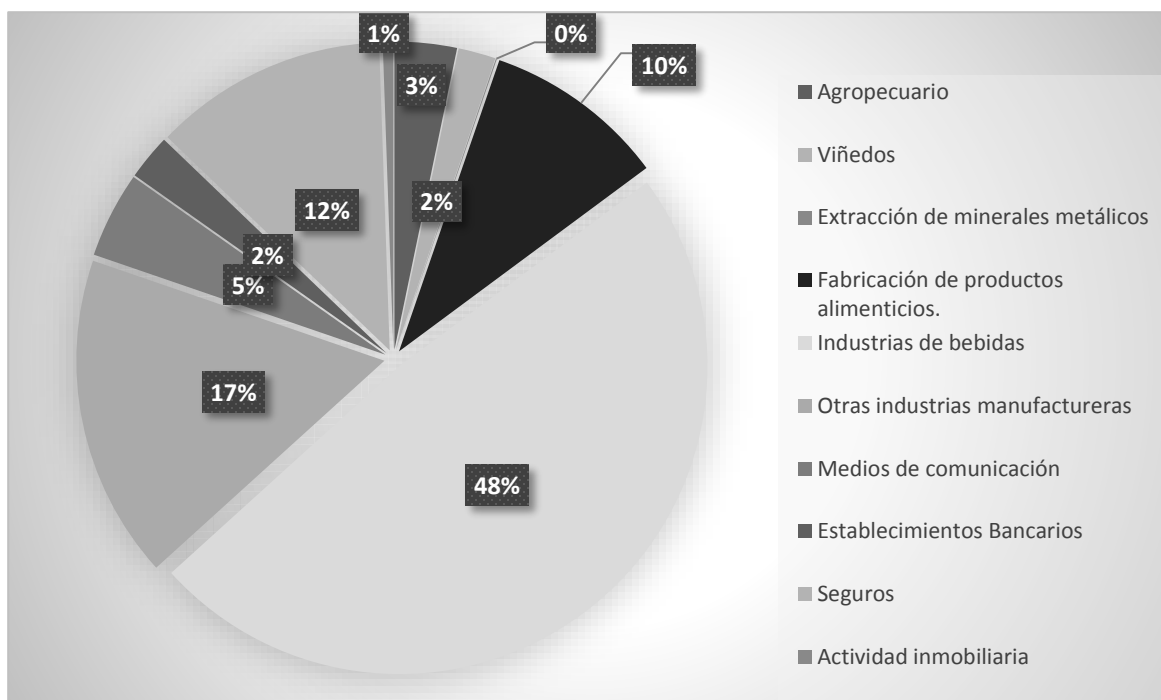
Grupo Edwards (1958)

Cuadro A2.4 *Grupo Edwards*

EMPRESAS	“CyR” en E°	C y R en US\$
Compañía Cervecerías Unidas	21.426.293	21.426.293
Compañía Industrial	6.315.220	6.315.220
La Chilena Consolidada	5.432.921	5.432.921
Compañía Refinería Azúcar Viña del Mar	3.097.167	3.097.167
Empresa El Mercurio	1.999.181	1.999.181
Industrias Varias	1.379.426	1.379.426
Compradora de Maravilla	1.134.024	1.134.024
Banco Edwards	1.057.490	1.057.490
Viña La Rosa	870.583	870.583
Compañía Agrícola Chilena	840.287	840.287
Frutera Peumo	603.017	603.017
Muelles y Bosques Valparaíso	562.628	562.628
Cía. de Muelles de la Población Vergara	511.777	511.777
Compañía Carbonífera de Lirquén	484.170	484.170
Compañía de Rentas La Porteña	243.806	243.806
Cachiyuyo de Oro de Copiapó	24.741	24.741

Fuente: Elaboración propia a partir de Bolsa de Comercio (1958); CRAV (1958); Seguros La Chilena Consolidada (1958); Lagos (1960).

Gráfico A2.2 Capital y reservas según actividad económica grupo Edwards, porcentajes



Fuente: Elaboración propia.

Apreciamos la distribución de actividades del grupo Edwards. Al igual que Matte, su diversificación se concentra en la manufactura con grandes empresas como la Compañía Cervecerías Unidas (CCU) la que representa un 48% del capital del grupo; y la Compañía Refinería de Azúcar Viña del Mar (CRAV), ambas empresas dominantes en los mercados cervecero y azucarero, respectivamente. Los negocios del grupo prevalecen en el subsector de bienes de consumo corriente. Las actividades financieras y los seguros representan un 14% del total, con Banco Edwards y Chilena Consolidada. El rubro de información y comunicaciones cubre un 5%. En 1958, la minería, fuente de acumulación de la riqueza familiar a fines del siglo XIX, se manifiesta como negocio residual con un 3%.

Cuadro A2.5 Síntesis grupo Edwards

Número de empresas: 15
Capital y reservas del grupo en US\$: 45.982.731
<i>Empresas de mayor tamaño del grupo (% del capital y reservas agregado)</i>
Cía. Cervecerías Unidas: 54,0%
Cía. Industrial: 15,9%
Cía. de Seguros “Chilena Consolidada”: 13,6%
Nº de sectores: 10
Índice Herfindahl diversificación: 2874

Fuente: Elaboración propia.

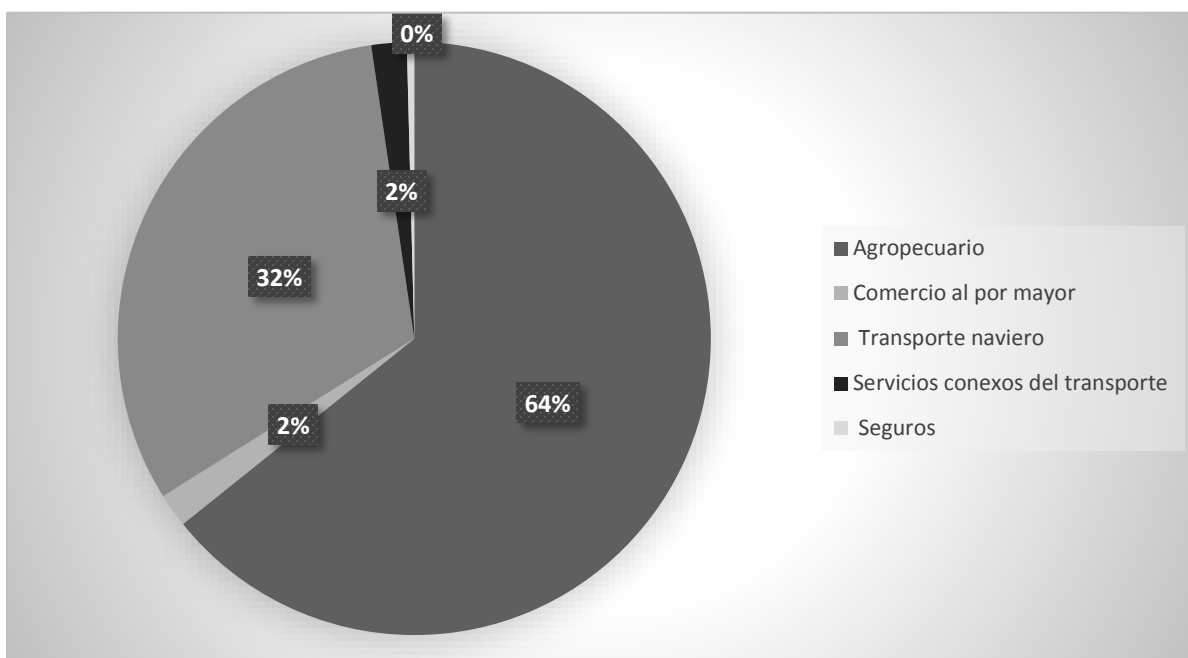
Grupo “Menéndez, Montes y Braun” (1958)

Cuadro A2.6 Grupo Menéndez, Montes y Braun

EMPRESAS	C y R en E°	C y R en US\$
Sociedad Explotadora Tierra del Fuego	11.894.740	11.894.740
Cía. de Navegación Interoceánica	4.155.368	4.155.368
Compañía de Navegación Petrolera	3.180.792	3.180.792
Soc. Ganadera Laguna Blanca	1.102.670	1.102.670
Agrícola y Ganadera José Montes	630.439	630.439
Soc. Agrícola y Comercial Sara Braun	495.103	495.103
Frigorífico de Magallanes	456.633	456.633
Ganadera Río Paine	435.027	435.027
Soc. Anónima Explotadora de Chiloé	329.497	329.497
Menéndez Béhety S. A. C.	334.000	334.000
S. A. Ganadera Valle Chacabuco	198.553	198.553
Soc. Indus. y Ganadera de Magallanes	187.359	187.359
Compañía Marítima de Punta Arenas	175.826	175.826
S. A. Comercial del Sur	104.373	104.373
Compañía de Seguros Punta Arenas	96.342	96.342
Sociedad Rural de Magallanes	3.004	3.004

Fuente: Elaboración propia a partir de Bolsa de Comercio (1958); Sociedad Explotadora Tierra del Fuego (1958); Soc. Ganadera Laguna Blanca (1958); Lagos (1960).

Gráfico A2.3 Capital y reservas según actividad económica grupo Menéndez, Montes y Braun, porcentajes



Fuente: Elaboración propia.

Cuadro A2.7 Síntesis grupo Braun, Menéndez, Montes, Montes

Número de empresas: 16
Capital y reservas del grupo en US\$: 23.779.726
<i>Empresas de mayor tamaño del grupo (% del capital y reservas agregado)</i>
Sociedad Explotadora Tierra del Fuego: 50%
Cía. Chilena de Navegación Interoceánica: 17,4%
Cía. de Navegación Petrolera: 13,3%
Nº de sectores: 5
Índice Herfindahl diversificación: 5128

Fuente: Elaboración propia.

Se muestra, la distribución por ramas del grupo Menéndez, Montes y Braun.⁴⁵⁶ Éste se concentra en el sector primario (agricultura y ganadería) con un 64%. Un peso importante adquiere el transporte naviero (32%). El grupo evidencia una

⁴⁵⁶ Mantenemos el nombre dado por Lagos a este grupo económico.

diversificación con negocio dominante en el segmento agropecuario. El comercio al por mayor y los seguros ocupan las restantes posiciones en el capital del grupo. El grupo Menéndez, Montes y Braun, presenta una integración vertical entre la producción agropecuaria, el transporte marítimo y la distribución (Interoceánica, Marítima de Punta Arenas, Navegación Petrolera). Asimismo, se observa la actividad de almacenamiento, con la empresa Frigorífico de Magallanes.

Grupo Claude⁴⁵⁷ (1958)

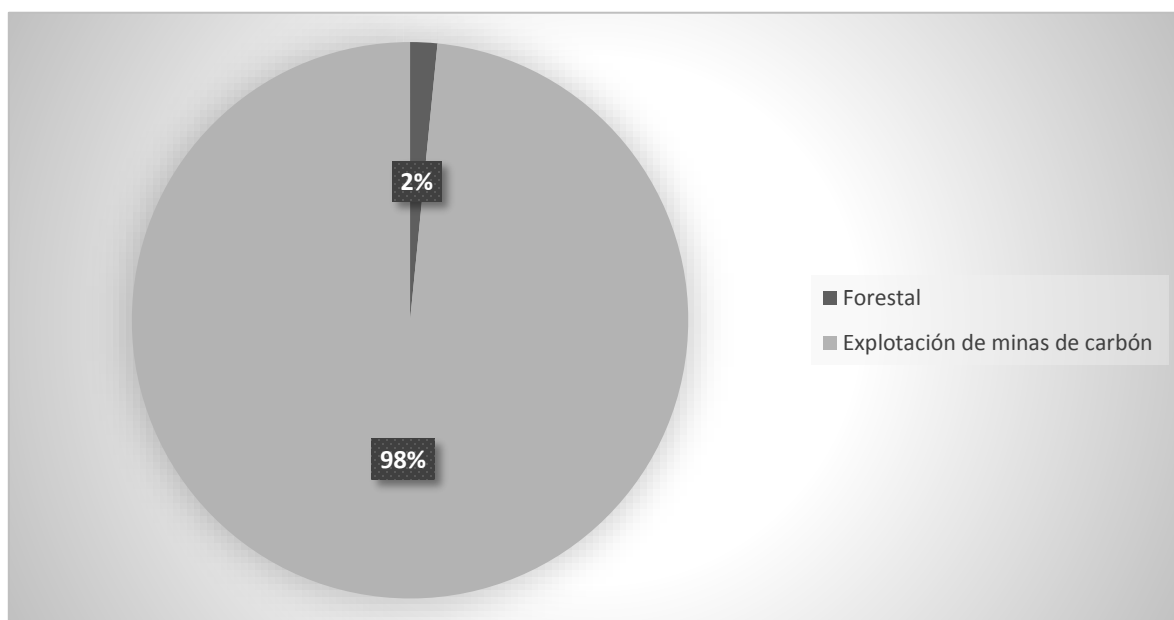
Cuadro A2.8 *Grupo Claude*

EMPRESAS	C y R en E°	C y R en US\$
Fundiciones de Schwager	23.347.728	23.347.728
Forestal Quiñenco	231.104	231.104
Sociedad "La Peña"	142. 820	142. 820

Fuente: Elaboración propia a partir de Bolsa de Comercio (1958); Compañía Carbonífera y Fundiciones Schwager (1958); Forestal Quiñenco (1958); Lagos (1960).

⁴⁵⁷ La Compañía Carbonífera y Fundiciones Schwager S.A es la controladora de Forestal Quiñenco creada en 1957, y de La Peña. Este grupo no se incluye en el listado confeccionado por Lagos (1960). Se incorpora una vez se analizan las memorias y balances de Schwager gran empresa carbonífera del país, sucesora de la mina Coronel emplazada en la homónima localidad chilena de la región del Bío-Bío; creada en 1850 por el emprendedor Jorge Rojas Miranda. En 1875, se configura una sociedad controlada por Federico Schwager, chileno de origen alemán oriundo de Valparaíso. Al fallecer sin descendencia, la empresa será heredada en 1892 por su hermana Carolina y refundada en aquel año como sociedad anónima con el nombre de Compañía Carbonífera y de Fundación Schwager. Desde 1928, Carolina Schwager, Federico Claude Schwager y Minna Claude Schwager, devienen en los propietarios de la entidad familiar. (Aburto y Gutiérrez 2003). En 1958 la empresa es controlada por la agregación de intereses liderada por el accionista principal Federico Claude Squire, Jane Sharman Claude y Francis Sharman. (Schwager 1958).

Gráfico A2.4 *Capital y reservas según actividad económica grupo Claude, porcentajes*



Fuente: Elaboración propia.

Cuadro A2.9 *Síntesis grupo Claude*

Número de empresas: 3
Capital y reservas del grupo en US\$: 23.721.652
<i>Empresas de mayor tamaño del grupo (% del capital y reservas agregado)</i>
Cía. Carbonífera y de Fundición Schwager: 98,4%
Nº de sectores: 2
Índice Herfindahl diversificación: 9608

Fuente: Elaboración propia.

La actividad del grupo Claude, se concentra casi de forma absoluta en la minería del carbón (98%), como actividad dominante. El capital forestal representa un 2% del total. Este es un grupo integrado verticalmente. El tamaño de la Compañía Carbonífera y de Fundiciones de Schwager, lo sitúa en la tercera posición dentro de los grupos nacionales en 1958.

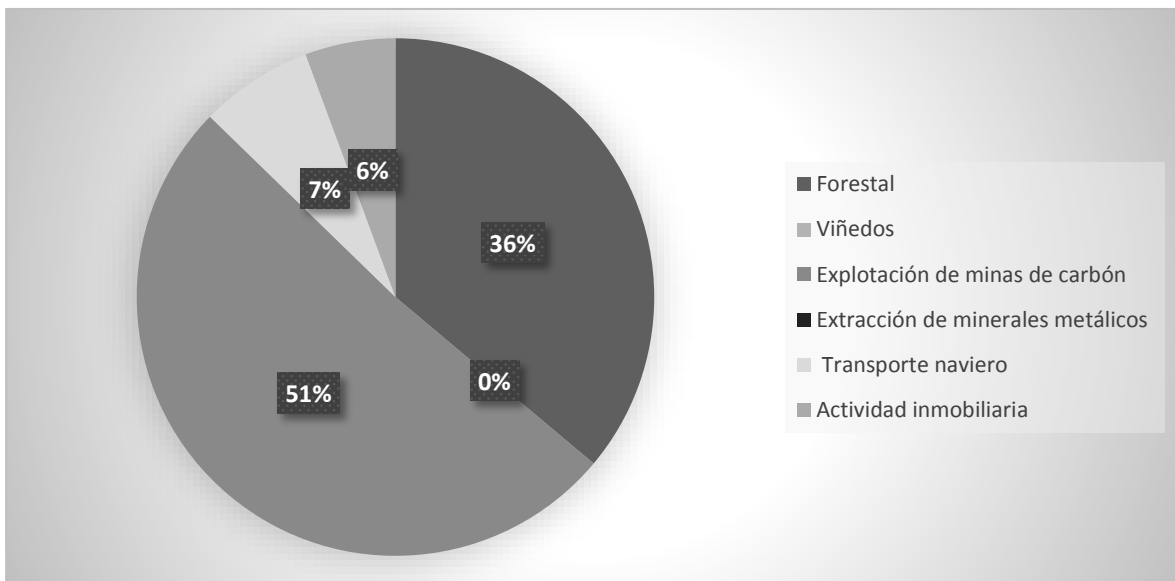
Grupo Cousiño (1958)

Cuadro A2.10 *Grupo Cousiño*

EMPRESAS	C y R en E°	C y R en US\$
Carbonífera e Industrial Lota	5.793.360	5.793.360
Sociedad Agrícola Colcura	4.090.700	4.090.700
Naviera Arauco	801.946	801.946
Renta Matías Cousiño	639.360	639.360
Viña Cousiño-Macul	s/d	s/d

Fuente: Elaboración propia a partir de Lagos (1960); Bolsa de Comercio (1958); Carbonífera e Industrial de Lota (1958).

Gráfico A2.5 *Capital y reservas según actividad económica grupo Cousiño, porcentaje*



Fuente: Elaboración propia.

Cuadro A2.11 Síntesis grupo Cousiño

Número de empresas: 5
Capital y reservas del grupo en US\$: 11.325.366
<i>Empresas de mayor tamaño del grupo (% del capital y reservas agregado)</i>
Cía. Carbonífera e Industrial de Lota: 51,1%
Nº de sectores: 5
Índice Herfindahl diversificación: 3982

Fuente: Elaboración propia.

El grupo Cousiño, se concentra en la minería (51%), segmento que comparte con el sector agrícola (36%). El grupo da muestras de una integración vertical ligada a la industria del carbón. Edwards se asociará a Cousiño en actividades como la industria cervecera, confluendo a fundar la Compañía de Cervecerías Unidas en 1902. En el transcurso de la ISI, Edwards representará la continuidad de los antiguos negocios de la familia Cousiño en el sector manufacturero.⁴⁵⁸

Grupo Yarur Banna (1958)

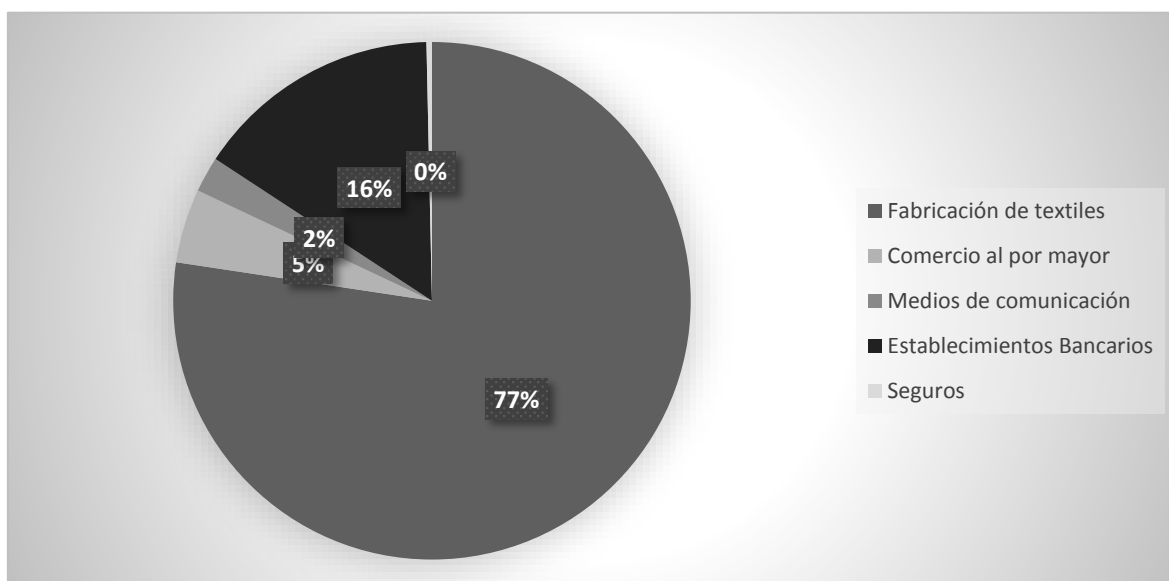
Cuadro A2.12 Grupo Yarur Banna

EMPRESAS	C y R en E°	C y R en US\$
Yarur Manufacturas de Algodón	5.310.432	5.310.432
Tejidos Caupolicán	3.445.347	3.445.347
Banco de Crédito e Inversiones	1.746.000	1.746.000
Empresa Juan Yarur S. A. C.	523.782	523.782
Compañía Chilena Radio Difusora	251.208	251.208
Compañía de Seguros La Seguridad	26.107	26.107
Compañía de Seguros La Tranquilidad	12.406	12.406

Fuente: Elaboración propia a partir de Bolsa de Comercio (1958); Yarur Manufacturas de Algodón (1958); Lagos (1960).

⁴⁵⁸ Kirsch (1977).

Gráfico A2.6 Capital y reservas según actividad económica grupo Yarur Banna, porcentajes



Fuente: Elaboración propia.

Cuadro A2.13 Síntesis grupo Yarur Banna

Número de empresas: 7
Capital y reservas del grupo en US\$: 11.315.282
<i>Empresas de mayor tamaño del grupo (% del capital y reservas agregado)</i>
Yarur: 46,9%
Textiles Caupolicán: 30,4%
Banco de Crédito e Inversiones: 15,4%
Nº de sectores: 5
Índice Herfindahl diversificación: 6214

Fuente: Elaboración propia

Observamos la distribución sectorial del grupo Yarur Banna. Esta se concentra ampliamente en la rama textil (77%). Yarur exhibe una estructura de integración vertical, desde la producción a la comercialización. Compartiendo un mayor “peso” con la elaboración de géneros de algodón, el segmento financiero, (16%). Se aprecia la inversión del grupo en actividades desconectadas con el núcleo productivo textil, en el rubro pesquero y los medios de comunicación.

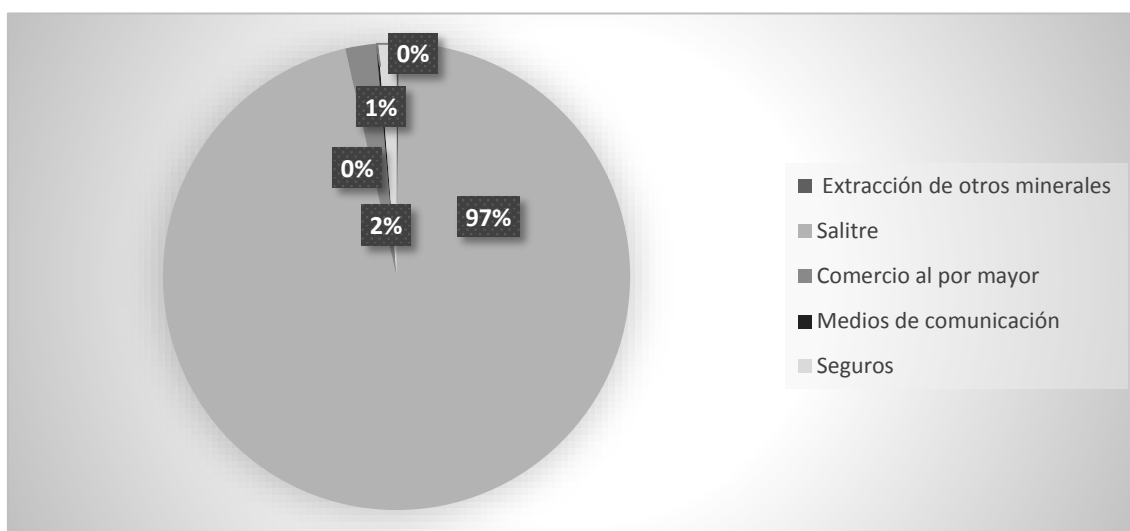
Grupo Cosatán (1958)

Cuadro A2.14 Grupo Cosatán

EMPRESAS	C y R en E°	C y R en US\$
Salitrera de Tarapacá y Antofagasta	8.777.783	8.777.783
Sociedad Comercial del Norte	194.397	194.397
Compañía de Seguros La Provisora	114.114	114.114
Cía. Minera de Chañaral y Taltal	28.687	28.687
Sociedad de Publicaciones Tarapacá	13.813	13.813
Compañía de Fosfatos de Chile	15.585	15.585

Fuente: Elaboración propia a partir de Bolsa de Comercio (1958).

Gráfico A2.7 Capital y reservas según actividad económica grupo Cosatán, porcentajes



Fuente: Elaboración propia.

En 1958, persiste la concentración del grupo Cosatán en la minería del salitre, actividad dominante que reúne un 97% de los capitales del grupo. Conjuntamente con actividades menores a nivel de distribución y de seguros, un medio de comunicación regional completa las empresas del grupo.

Cuadro A2.15 Síntesis grupo Cosatán

Número de empresas: 6
Capital y reservas del grupo en US\$: 9.144.379
<i>Empresas de mayor tamaño del grupo (% del capital y reservas agregado)</i>
Cía. Salitrera de Tarapacá y Antofagasta: 95,9%
Sociedad Comercial del Norte: 2,1%
Cía. de Seguros La Previsora: 1,2%
Nº de sectores: 5
Índice Herfindahl diversificación: 9414

Fuente: Elaboración propia.

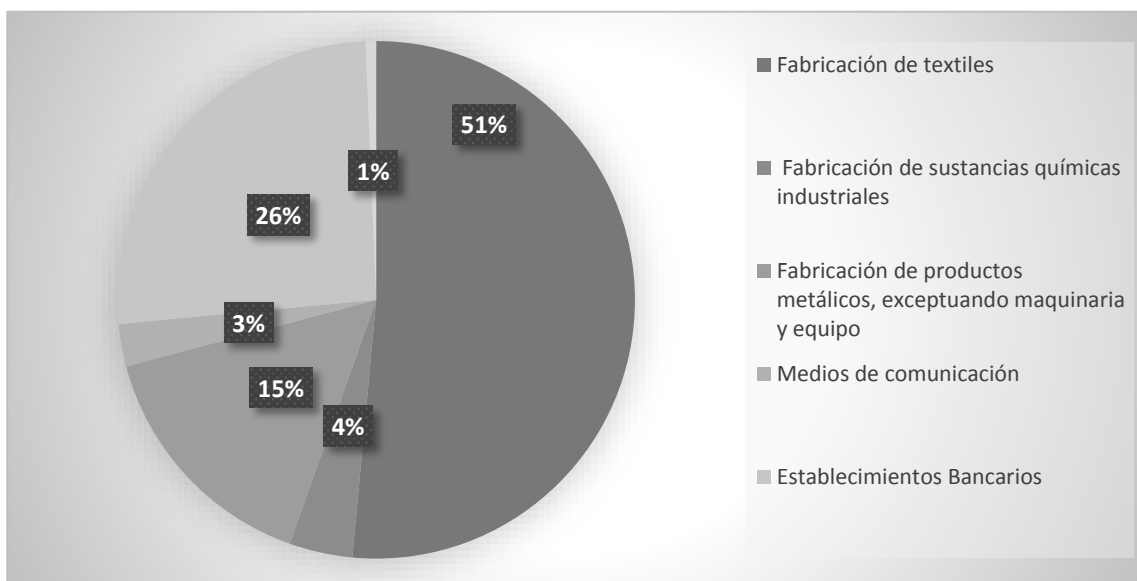
Grupo Said (1958)

Cuadro A2.16 Grupo Said

EMPRESAS	C y R en E°	C y R en US\$
Soc. de Industrias Químicas Rayón	2.828.280	2.828.280
Banco Panamericano	858.000	858.000
Cobre Cerrillos	848.005	848.005
Banco Nacional del Trabajo	561.600	561.600
Industrial de Colorantes	216.654	216.654
Consortio Periodístico de Chile	145.873	145.873
Compañía de Seguros El Porvenir	18.609	18.609
Compañía Seguros La Panamericana	18.014	18.014

Fuente: Elaboración propia a partir de Bolsa de Comercio (1958); Bolsa de Comercio (1959); Rayón Said (1960); Lagos (1960).

Gráfico A2.8 *Capital y reservas según actividad económica grupo Said, porcentajes*



Fuente: Elaboración propia.

Con una estructura similar al grupo Yarur, Said se concentra en la manufactura textil (61%). En segundo lugar, se ubica el sector bancario con un 30%. Se evidencia una integración vertical entre las empresas del grupo, desde la producción química y colorante hasta la confección y la distribución. El grupo manifiesta una actividad dominante en la producción de fibras sintéticas (rayón).

Cuadro A2.17 *Síntesis grupo Said*

Número de empresas: 8
Capital y reservas del grupo en US\$: 5.495.035
<i>Empresas de mayor tamaño del grupo (% del capital y reservas agregado)</i>
Rayón Said Industrias Químicas: 51,4%
Banco Panamericano: 15,6%
Cobre Cerrillos: 15,4%
Nº de sectores: 5
Índice Herfindahl diversificación: 4656

Fuente: Elaboración propia.

Cuadro A2.18 *Principales grupos económicos chilenos en 1958*

Grupo económico	Sector Prevaliente	C y R en E°	C y R en US\$	Número de empresas
Matte	manufactura	55.550.940	55.882.033	14
Edwards	manufactura	39.724.912	45.982.731	16
MMB	agropecuaria	23.779.726	23.779.726	16
Claude	minería	23.721.652	23.721.652	3
Cousiño	minería	11.325.366	11.325.366	5
Yarur Banna	manufactura (textil)	11.315.282	11.315.282	7
Cosatán	minería	9.144.379	9.144.379	6
Said	manufactura (textil)	5.495.035	5.495.035	8
Totales		186.646.204	186.646.204	75

Fuente: Elaboración propia.

Se muestran, los ocho grupos económicos chilenos de mayor envergadura en 1958, según los montos del capital y reservas. En aquel año, el número de empresas controladas por los grupos económicos es de 75 unidades. Esto representa una reducción de un 82% con respecto a la cantidad de empresas adjudicadas, según Lagos (1960) a los grupos empresariales en 1958, las cuales ascendían a 416. Así, a diferencia de lo considerado en el debate público de la época, que toma como referencia el trabajo de Lagos (1960), el número de empresas controladas por los grupos es de menor envergadura. Esta amplia diferencia cuantitativa, ciertamente modera, mas no implica, una drástica disminución de la presencia de los grupos de empresas en el tejido empresarial y económico del país.

En comparación a 1938, el total de empresas controladas por los grupos prácticamente se duplica desde 38 unidades en 1938, a 75 en 1958. Los grupos más favorecidos en el proceso de expansión y centralización de empresas son los grupos manufactureros y de mayor diversificación Edwards con 7 unidades incorporadas, y Matte grupo que también integra 7 unidades a su cartera de empresas. Con respecto a 1938, se produce un aumento de la integración financiera durante la ISI. Esto significa que, en 1958, la mitad de los principales grupos del país poseen capacidad financiera al incorporar uno o más bancos comerciales (4/8). A Edwards (Banco Edwards) y Yarur (Banco de Crédito e Inversiones), se unen en la integración de un banco comercial, Matte con el Banco Sudamericano y Said con Banco Panamericano y Banco Nacional del Trabajo. De este modo, los grupos ligados de manera directa al proceso de industrialización sustitutiva de importaciones, en cuanto presentan en su

portafolio un perfil manufacturero, complejizan su estructura incluyendo a entidades bancarias.

El perfil financiero se incrementa aún más con la extensión de compañías de seguros, en donde prácticamente todos los grupos con la excepción de los carboníferos Cousiño y Claude incorporan a lo menos una empresa (6/8). Esto significa que de un grupo económico que dispone de una empresa de seguros en 1938, (grupo Edwards); hallamos seis grupos que disponen de este tipo de firmas en 1958. Además, gran parte de los grupos (5/8) incorpora una empresa comercial de distribución mayorista. Estos elementos, manifiestan la búsqueda de sinergias intra-grupo. En este sentido, llama la atención que el grupo Edwards no disponga de una entidad comercial. Ello puede explicarse por su participación en la comercializadora Saavedra Benard y Cía. aunque sin desempeñar control, siendo esta una empresa de corte *managerial*. Los grupos abocados al sector primario, el agropecuario Menéndez; el salitrero Cosatán; y los carboníferos Cousiño y Claude persisten en una integración vertical en torno a su negocio principal. Estos grupos, no diversifican en la banca comercial, compañía de seguros o una entidad comercializadora. Además, se hallan en un sector como el carbonífero, de escasa rentabilidad y que, como mostramos en el gráfico 2.9, prácticamente no expande su producción. El grupo salitrero Cosatán y Claude son los de mayor concentración en su actividad principal con un valor Herfindahl de 9414 y 9608, respectivamente. El 75% de los principales grupos económicos chilenos en 1958, exhiben una diversificación concentrada en torno a una actividad matriz que se expande en un sentido relacionado u “orgánico” con respecto al negocio central dominante, a saber: la actividad carbonífera, grupos Claude y Cousiño; negocio salitrero: Cosatán; actividad agropecuaria Menéndez, Montes y Braun y la industria textil: Yarur Banna y Said. Los grupos de mayor envergadura, Matte y Edwards, muestran una diversificación más desconcentrada o “no relacionada”. De forma adicional, se pueden apreciar ciertos rasgos de isomorfismo en la estructura que adquiere la integración vertical de los grupos textiles Yarur y Said, y también entre los grupos Matte y Edwards con respecto al peso de la manufactura en la diversificación de ambos grupos. Así, estos dos últimos grupos presentan el índice de diversificación más bajo y se hallan presentes en una mayor cantidad de sectores: Matte 9 sectores y un índice Herfindahl de 2592; y Edwards en 10 sectores con un Herfindahl de 2874.

A3. Principales grupos económicos chilenos en la industrialización sustitutiva de importaciones (1970)

Para sustentar el análisis de los grupos empresariales en 1970, nos apoyamos en un documento interno de la Oficina de Planificación Nacional, ODEPLAN responsabilidad de Oscar Garretón y Jaime Cisternas.⁴⁵⁹ Ambos autores elaboran un trabajo en el que se examinan los aspectos fundamentales de la concentración en la economía moderna con énfasis en Chile. Junto con ello, Garretón y Cisternas (1970) proceden a determinar la composición de los grupos de empresas chilenos.⁴⁶⁰ Los autores focalizan su atención en los porcentajes accionarios de cada una de las unidades empresariales controlados los grupos. Esta elección les impide atender al indicador ampliamente utilizado en el periodo de la ISI para caracterizar el tamaño de las empresas: el capital y reservas. De este modo, para examinar la envergadura del capital de cada grupo empresarial aportamos evidencia empírica mediante la información emitida por la Bolsa de Comercio de Santiago (1970).

Como se indica en el apartado metodológico, se elabora una aproximación a la magnitud de cada uno de los grupos económicos en 1970, a partir del monto del capital y reservas de las principales empresas que los componen.⁴⁶¹ Persistimos en nuestro examen de la literatura del periodo, contrastándola con diversas fuentes. En donde el texto de Garretón y Cisternas (1970) exige rectificación, se procede a efectuarla indicando la referencia.

⁴⁵⁹ Oscar Guillermo Garretón se desempeñó como subsecretario del Ministerio de Economía en el gobierno de la Unidad Popular (1970-1973). Este trabajo se realiza a fines de 1969 y se edita como documento interno de ODEPLAN en marzo de 1970. En aquel año, no existen modificaciones en los agrupamientos obtenidos, siendo ellos, la base del futuro programa de constitución del Área de Propiedad Social durante el gobierno socialista de la Unidad Popular, expresado en “El libro de las 91” editado por R. Ambrosio (1972).

⁴⁶⁰ De manera adecuada, los autores consideran como grupo económico a un controlador que dispone de más de una empresa, llegando a determinar 21 grupos entre los cuales existen unidades medianas y de reducido capital. Para evitar esta heterogeneidad y con fines comparativos, centramos nuestra indagación en los 8 grupos de mayor envergadura.

⁴⁶¹ Como se ha señalado en el apartado metodológico de esta investigación, en este corte temporal no ha sido posible captar el tamaño de la totalidad de unidades controladas por los grupos en aquel año. Sí se han cubierto las principales unidades de los grupos, las cuales cotizan en el mercado bursátil.

A3.1 Los grupos económicos chilenos en 1970, descripción y análisis

Grupos económicos. Empresas controladas según capital y reservas en unidades de escudos y dólares corrientes estadounidenses⁴⁶²

Grupo Matte (1970)

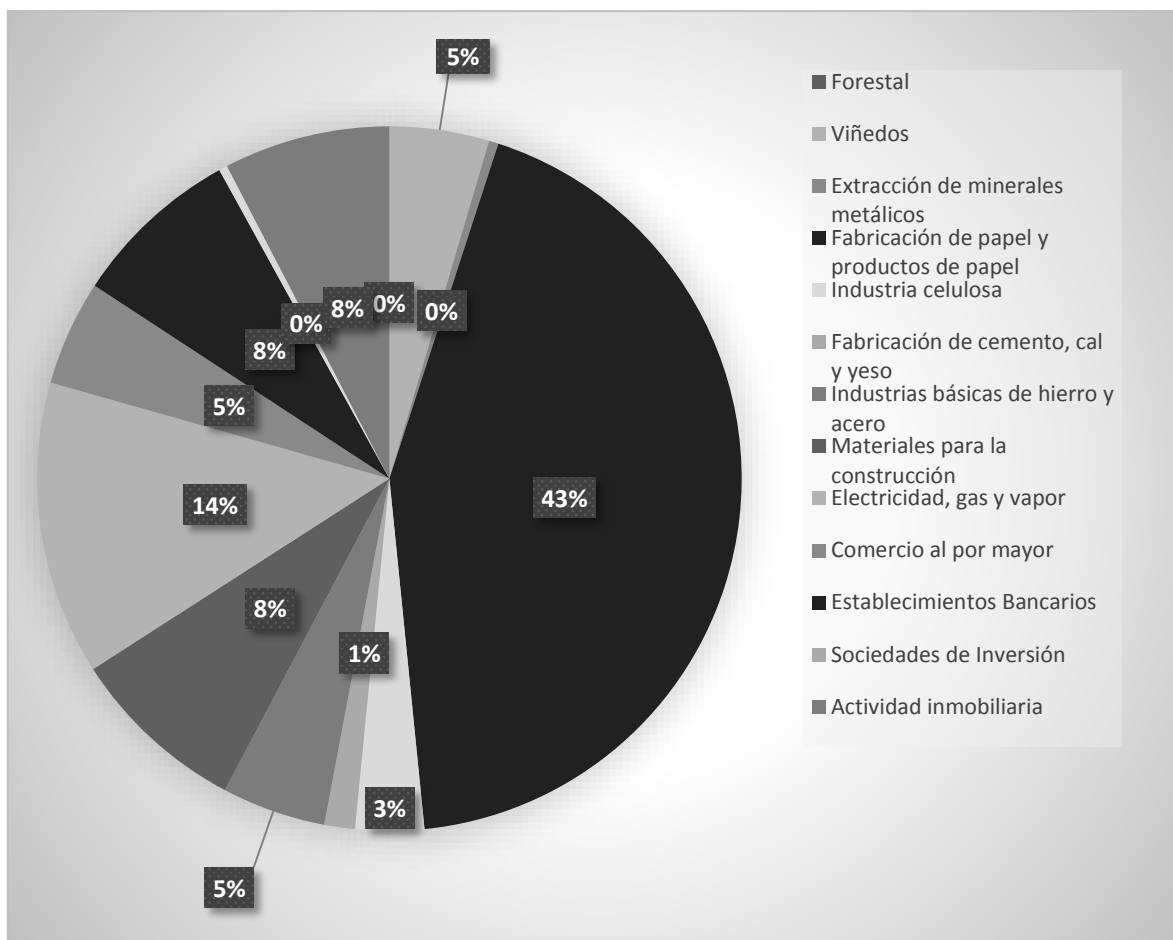
Cuadro A3.1 “Grupo Matte”

EMPRESAS	C y R en E°	C y R en US\$
CMPC S.A.	679.944.900	58.859.496
Empresas El Melón	197.108.500	17.062.716
Pizarreño	119.344.100	10.331.033
Banco Sudamericano	113.307.500	9.808.474
Renta Urbana P. Matte	111.413.800	9.644.546
Cía. Ind. y Com. Pacífico Sur	70.437.000	6.097.385
Aceros Andes	69.633.000	6.027.787
La Rosa Sofruco	66.781.500	5.780.947
Laja Crown	46.080.000	3.988.919
El Volcán	20.483.000	1.773.112
Minas y Fertilizantes	6.336.300	548.502
Cía. de Seguros La Cordillera	2.343.200	202.839
Cía. de Seguros La Previsora	1.442.800	124.896
Cía. de Seguros La Americana	1.892.100	163.789
Com. y Distribuidora Pangué	s/d	s/d
CODINA	s/d	s/d
Puerto Lirquén	s/d	s/d
Agrícola y Com. O’Higgins Ltda.	s/d	s/d
Cía. de Desarrollo Comercial	s/d	s/d
Cía. de Seguros La Minera	s/d	s/d
Soc. Agrícola Ñuble	s/d	s/d

Fuente: Elaboración propia a partir de Bolsa de Comercio (1970); Banco Sudamericano (1970); Cemento Melón (1970); CODINA (1970); Garretón y Cisternas (1970).

⁴⁶² Se presentan los valores en moneda corriente chilena y en dólares estadounidenses. El tipo de cambio promedio anual en 1970 fue de 11,552 unidades de escudos por 1 unidad de dólar.

Gráfico A3.1 *capital y reservas según actividad económica grupo Matte, porcentajes*



Fuente: Elaboración propia.

Se observa la diversificación sectorial del grupo Matte. Con respecto a 1958, el grupo mantiene su estructura. Matte focaliza en la producción de bienes intermedios como el papel (43% del capital y reservas), electricidad (14%), y materiales para la construcción (8%). Se añaden las empresas agrícolas y forestales ligadas a la generación de insumos para la celulosa y el papel. Al igual que en 1958, Matte se expande en la banca comercial (8%) y el sector inmobiliario (8%).

Cuadro A3.2 Síntesis grupo Matte

Número de empresas: 22
Capital y reservas recopilado del grupo en US\$: 130.414.441
<i>Empresas más grandes del grupo (% del capital y reservas agregado)</i>
CMPC: 45,1%
Melón: 13,0%
Pizarreño: 7,9%
Nº de sectores: 13
Índice Herfindahl diversificación:2433

Fuente: Elaboración propia.

Se dispone de información respecto al capital y reservas de las principales empresas de Matte, exceptuando las de menor cuantía (sociedades agrícolas y comerciales) las cuales no cotizan en Bolsa. Se añade la empresa Puerto Lirquén la cual nace en febrero de 1970, después de la separación de Cemento Melón el 31 de diciembre de 1969, permaneciendo en el grupo, Empresa Industrial Melón. Se aprecia la expansión de la mayor unidad de Matte, Compañía Manufacturera de Papeles y Cartones (CMPC), entidad monopólica en la producción de papel, celulosa y derivados. Como se ha señalado en el capítulo tercero, en relación a los créditos internacionales percibidos por esta entidad, desde fines de la década de 1950, la CMPC, acomete un continuo proceso de inversiones con la compra de maquinaria de punta, cuestión que la posiciona como una de las principales productoras de papel en América Latina. En 1970, la “Papelera” exporta el 25% de su producción a Argentina, Bolivia, Ecuador, Perú, Paraguay y Uruguay.⁴⁶³

Entre 1958 y 1970, el grupo Matte se consolida como el principal grupo económico del país. En 1970, mantiene las empresas de mayor envergadura, como CMPC y Empresas Melón, y se refuerza el segmento industrial con Aceros Andes y Laja Crown. El porcentaje en esta área supera un 80%. Ciertamente, se aprecian ciertos cambios en su estructura económica en relación a 1958. A inicios de la década de 1960 se produce el cierre de la Fábrica Nacional de Sacos. Se incrementan las actividades comerciales con tres nuevas empresas: Comercial y Distribuidora Pangué, Compañía Industrial y Comercial Pacífico Sur, Compañía de Desarrollo Comercial. El grupo adquiere control monopólico en el segmento de “materiales de construcción” al adquirir la productora de yeso y revestimientos Volcán, la cual se suma al control de Pizarreño.

⁴⁶³ La relación entre la CMPC y las medidas de fomento crediticio y sectorial realizadas por CORFO se examina en el capítulo tercero.

Hacia 1970, Matte se ha desvinculado de las empresas manufactureras de menor cuantía y ha desinvertido en las siguientes unidades agrícolas: Plantaciones Forestales, Sociedad Agrícola Trinidad, y Sociedad Agrícola El Budi. Este fenómeno nos remite a la crisis experimentada por el agro chileno imbuido en un secular estancamiento y a las incertidumbres generadas a raíz del proceso de reforma agraria iniciado en 1962.⁴⁶⁴ La desaglomeración de estas empresas indica una focalización en la actividad del grupo con respecto a la elaboración de papel y celulosa. Adicionalmente, Matte disminuye su participación en la rama de seguros al igual que en el ámbito inmobiliario. Por último, no se observa una apuesta decidida por el desarrollo del sector financiero de tal forma que el grupo no participa de las nuevas oportunidades de negocio representadas por las sociedades de inversión, entidades que comienzan a operar en el país desde 1960. Las sociedades de inversión son empresas autorizadas por el gobierno de Jorge Alessandri Rodríguez (1958-1964), con la finalidad de dinamizar el mercado de capitales.⁴⁶⁵ Estas entidades, están facultadas para adquirir hasta un 10% del capital de una sociedad anónima. Debido a que durante la ISI, el control empresarial se obtiene captando un porcentaje minoritario de la propiedad accionaria, las sociedades de inversión serán utilizadas por los grandes grupos económicos para expandir su portafolio de empresas controladas, en particular, por parte de los grupos BHC y Edwards.

⁴⁶⁴ La desinversión en empresas pertenecientes al sector agrícola se comparte con el grupo Edwards.

⁴⁶⁵ DFL N° 324, publicado en el Diario Oficial, 5 de abril de 1960.

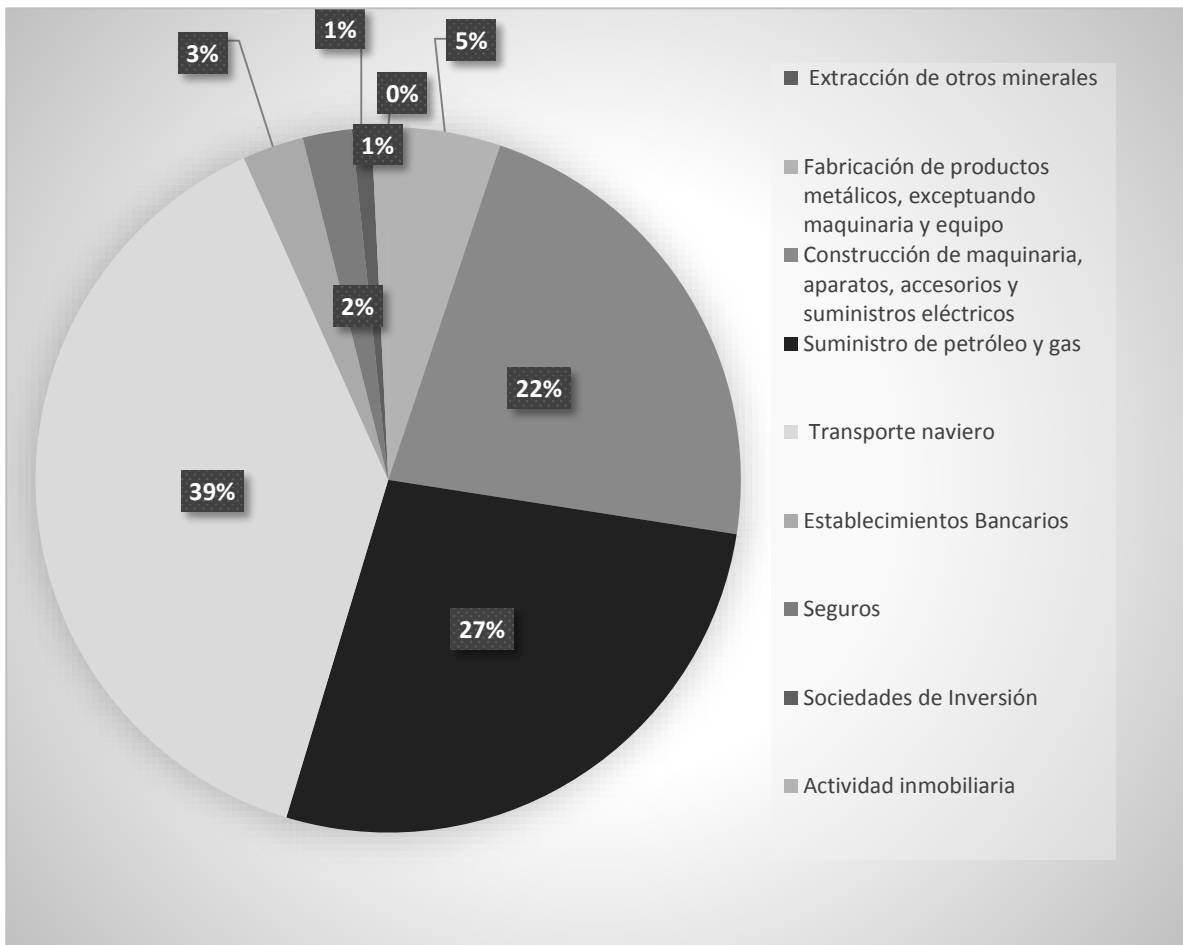
Grupo Banco Hipotecario de Chile (1970)

Cuadro A3.3 *Grupo Banco Hipotecario de Chile*

EMPRESAS	C y R en E°	C y R en US\$
Cía. Sudamericana de Vapores CSAV	387.748.000	33.565.443
Cía. de Petróleos de Chile	273.202.900	23.649.835
Fensa	125.614.300	10.873.814
Mademsa	98.516.300	8.528.073
Elecmetal	51.613.100	4.467.893
Banco Hipotecario de Chile	28.246.900	2.445.195
Cía. de Seguros “La Industrial	18.345.100	1.588.045
Inmobiliaria Huelén Ltda.	7.707.600	667.209
Inversiones “San Fernando”	5.667.100	490.573
Compañía de Seguros “La Estrella”	2.781.900	240.815
Inversiones “José Miguel Carrera”	1.664.600	144.096
Cooperativa Vitalicia inversiones	1.598.700	138.391
Seguros “La Confianza”	1.387.600	120.117
Seguros “La Trasandina”	s/d	s/d
Fondo Mutuo de la Coop. Vitalicia	s/d	s/d
Inmobiliaria Los Guindos Ltda.	s/d	s/d
Distribuidora de Vehículos Ltda.	s/d	s/d
Finansa	s/d	s/d
Inversiones Atom Sociedad Ltda.	s/d	s/d
Investor Ltda.	s/d	s/d
Compañía Minera Pudahuel	s/d	s/d
Sociedad Minera Lo Prado	s/d	s/d

Fuente: Elaboración propia a partir de Bolsa de Comercio de Santiago (1970); CSAV (1970); COPEC (1970); Sociedad de Inversiones José Miguel Carrera (1970); Garretón y Cisternas (1970).

Gráfico A3.2 capital y reservas recopilado según actividad económica, grupo BHC, porcentajes



Fuente: Elaboración propia.

La diversificación del grupo BHC presenta una clara opción por las empresas industriales intensivas en capital, en el sector petrolero (27%) y en la naviera CSAV (39%), junto a un stock considerable de empresas financieras, banca, seguros, sociedades de inversión y fondos mutuos, cubriendo la totalidad de opciones brindadas por el sistema financiero chileno en 1970.

Cuadro A3.4 Síntesis grupo BHC

Número de empresas: 22
Capital y reservas recopilado del grupo en recopilado en US\$: 86.919.499
<i>Empresas más grandes del grupo (% del capital y reservas agregado)</i>
CSAV: 38,6%
COPEC: 27,2%
FENSA: 12,5%
Nº de sectores: 9
Índice Herfindahl diversificación: 2774

Fuente: Elaboración propia.

BHC presenta un conjunto de empresas adscritas al denominado sector dinámico de la manufactura. De forma adicional, se posiciona en el sector financiero, con especial fuerza en el segmento de las sociedades de inversión. A diferencia de los grupos económicos existentes en 1970, BHC se aboca a captar unidades bien capitalizadas y líderes en sectores oligopólicos como el suministro de petróleo COPEC y en el transporte naviero CSAV. El grupo dispone de una interesante cartera de entidades financieras (7% del capital y reservas), integrada por 12 empresas que operan en la banca compañías de seguros, y sociedades de inversión. Mediante esta combinación de entidades BHC procederá a controlar un conjunto de sociedades industriales y mineras.

BHC es una entidad que irrumpe con especial fuerza en el panorama económico nacional, constituido por los personeros que toman el control del Banco Hipotecario de Chile en 1966. Este es el primer grupo de empresas en la historia económica del país que surge como un controlador multi-empresarial desde una entidad bancaria. En 1970, BHC, es el segundo grupo en términos de capital y reservas desplazando de esta ubicación a Edwards. BHC se proyecta con solidez en el contexto de la economía de industrialización sustitutiva y más adelante en el sistema económico de mercado que imperará en Chile desde finales de 1973. Dada su relevancia en el periodo que analizamos, en lo que sigue, profundizaremos en el surgimiento y los rasgos que distinguen a este grupo empresarial.

El grupo Banco Hipotecario de Chile⁴⁶⁶ se origina una vez que acceden al control de la entidad en la junta general ordinaria de accionistas del 8 de enero de 1966, el

⁴⁶⁶ A diferencia de los grupos económicos prevalecientes en la década de 1960, asociados a un clan familiar, este es un grupo que tiene como centro de referencia a un banco y a sus tres principales controladores.

grupo de interés representado por el abogado y accionista del banco, Ricardo Claro Valdés y los directores y accionistas Fernando Larraín Peña y Javier Vial Castillo. Según se expresa en el Libro de Actas de la sociedad, en base a un diagnóstico que subraya el deterioro del mercado hipotecario y el descenso de las utilidades de la empresa,⁴⁶⁷ la mayoría de los tenedores convocados optan por remover a la administración presidida por Máximo Valdés Fontecilla. Se justifica la expansión del banco más allá de la actividad hipotecaria, según enuncia Javier Vial Castillo, con el propósito de contribuir a: “cooperar con la política general del país...invirtiendo parte de su capital en empresas que realizan labores productivas [...] mediante una diversificación de las inversiones del banco, vendiendo propiedades [inmuebles] y comprando acciones de importantes empresas, cuyos fines principales fueran el aumento de la producción de nuestro país”.⁴⁶⁸ Una vez establecidas las nuevas autoridades de la entidad, presidida por Fernando Larraín Peña, BHC iniciará un agresivo proceso de adquisiciones por intermedio de la compra de acciones de empresas industriales a través de las sociedades de inversión San Fernando y José Miguel Carrera.

A continuación, con la finalidad de describir el escenario en que se inserta la actividad del grupo BHC en relación a la evolución de las potencialidades lucrativas del entorno económico, se presente un cuadro de utilidades sectoriales de la economía chilena en la primera mitad de la década de 1960.

⁴⁶⁷ 43,9% del total del crédito bancario en 1930, 1,2% en 1965. Libro de Actas del BHC (1967: 196-197). Claro Valdés, enfatiza que: “no había suficientes utilidades en el negocio hipotecario y que la rentabilidad producida por los edificios propiedad del banco, era muy inferior a la que debía obtenerse si la administración del mismo, hubiera dado un mayor dinamismo y variedad a las actividades de la institución, motivo por el cual considera que en esta junta debe renovarse todo el directorio. Hizo presente que representa a un grupo de accionistas poseedor de alrededor de un tercio del banco y que concurría a la junta con poderes de un total aproximado del 50%” (Libro de Actas del BHC 1966: 141). En 1967, las utilidades del banco superarán en un 59% a las obtenidas el año anterior. Libro de Actas del BHC (1967: 200).

⁴⁶⁸ Banco Hipotecario de Chile, Libro de Actas (1966: 179-181).

Cuadro A3.5 Índice de utilidades netas sectoriales, economía chilena 1961-1965

Año	Agrícola y Ganadero	Minería	Construcción	Alimentos y Bebidas	Textil	Editoriales e imprentas	Calzado y Vestuario
1961	100	100	100	100	100	100	100
1962	84,4	120,4	98,7	91,5	127,3	123,2	74
1963	80,6	204,7	86	109,3	148,6	110,7	83,5
1964	125,3	376,4	84	100,5	153,2	149,7	208
1965	128,9	473,9	99,9	96,2	164,6	170	199
Prom.	103,8	255,0	93,7	99,5	138,7	130,7	132,9
Año	Química	Metalur.	Minerales no metálicos	Bienes Durables	Pesca	Otros	
1961	100	100	100	100	100	100	_____
1962	109,9	155,8	121,7	102,1	296,1	97,5	_____
1963	143,3	215,1	143,3	214,3	213,9	104,4	_____
1964	149,6	216,7	160	223,8	144,7	95,2	_____
1965	191,5	211	156,6	236,6	----- -	71,8	_____
Prom.	138,8	179,7	136,3	175,3	188,6	93,7	

Fuente: Elaboración propia a partir de Guzmán (1965).

Según se muestra en el cuadro A3.5, los subsectores productivos nacionales con una mejor evolución de su rentabilidad en el primer lustro de la década de 1960, lo integran las industrias dinámicas: la metalurgia con un promedio de 179,72; y el subsector de bienes durables, con 175,36 puntos.⁴⁶⁹ En ambos segmentos centrará su acción el grupo BHC. Las unidades productivas vinculadas a las ramas industriales de bienes durables o de capital, no forman parte de los grupos económicos nacionales. Así, el grupo BHC elabora una estrategia de expansión que considera los resultados intersectoriales del conjunto de la economía.

Por tanto, junto a la creación de sociedades de inversión; BHC desarrollará un proceso de centralización con respecto a las grandes empresas industriales o de transporte. Desde sus orígenes, el grupo buscará situarse en el subsector industrial

⁴⁶⁹ La emergente actividad pesquera en el país, experimentará un ciclo alcista en las postrimerías de la década de 1950 y un descenso en su rentabilidad en el segundo lustro de la década de 1960, como una consecuencia de la competencia externa y una desmedida explotación del recurso.

que sucede como núcleo de capitalización y rentabilidad a las ramas de bienes de consumo, en el contexto de la segunda fase de la industrialización sustitutiva de importaciones. El mecanismo empleado por BHC para acceder al control de empresas se relaciona con uno de los rasgos del mercado bursátil chileno. En el mercado accionario, el precio de los títulos mobiliarios presenta un monto inferior que el valor contable o “libro”. A través de este mecanismo, el cual hasta entonces permanecía prácticamente inutilizado en las relaciones de compra/venta de la propiedad de las grandes empresas chilenas, el grupo procederá a controlar importantes entidades en las ramas avanzadas de la industria nacional, sobresaliendo en el segmento metalúrgico, en la fabricación de piezas y componentes de acero Compañía Electrometalúrgica; en la distribución de combustibles (COPEC), en el de bienes durables, electrodomésticos o “línea blanca”, con Manufactura de Metales (Mademsa) y la Fábrica Nacional de Envases y Enlozados (Fensa). La estrategia ofensiva de este grupo les llevará a ser conocido en los medios de comunicación mediante el apelativo de “Pirañas”.

Garretón y Cisternas (1970) observan que BHC es pionero en el establecimiento de una unidad de estudios, el Centro de Estudios BHC. Esta unidad organizará la información de la economía del país, los análisis del mercado de capitales, además de la información financiera de las empresas controladas, desde la óptica de configurar un portafolio que combina las condiciones de rentabilidad y riesgo de un conjunto de acciones. Esta estructura contribuirá a la toma de las decisiones económicas fundamentales de las unidades pertenecientes al grupo, gestionando los excedentes con vistas a la conformación de un mercado interno de capitales.

BHC no participará de un sector en declive como es el agrícola. El grupo sí dispondrá de intereses, mas no de control, en empresas tradicionales del ámbito de bienes de consumo como CRAV, Compañía Industrial, CCU y en el principal banco comercial del país Banco de Chile. Todas estas entidades, salvo el Banco de Chile bajo dirección *managerial* o dispersa, son controladas en 1970 por el grupo Edwards. BHC además mantendrá relaciones con el capital extranjero, al conformar con el banco estadounidense First National Bank, la sociedad de inversiones Finansa.⁴⁷⁰ La relación entre los directivos de BHC y el grupo Edwards, conducirá a que en el marco económico monetarista caracterizado por una recesión en el mercado interno, Edwards decida vender su portafolio de grandes empresas manufactureras a los conglomerados dominantes en el país hacia 1978, Cruzat-Larraín, y Vial. Ambos grupos, ramificaciones de BHC.

⁴⁷⁰ Johnson (1973).

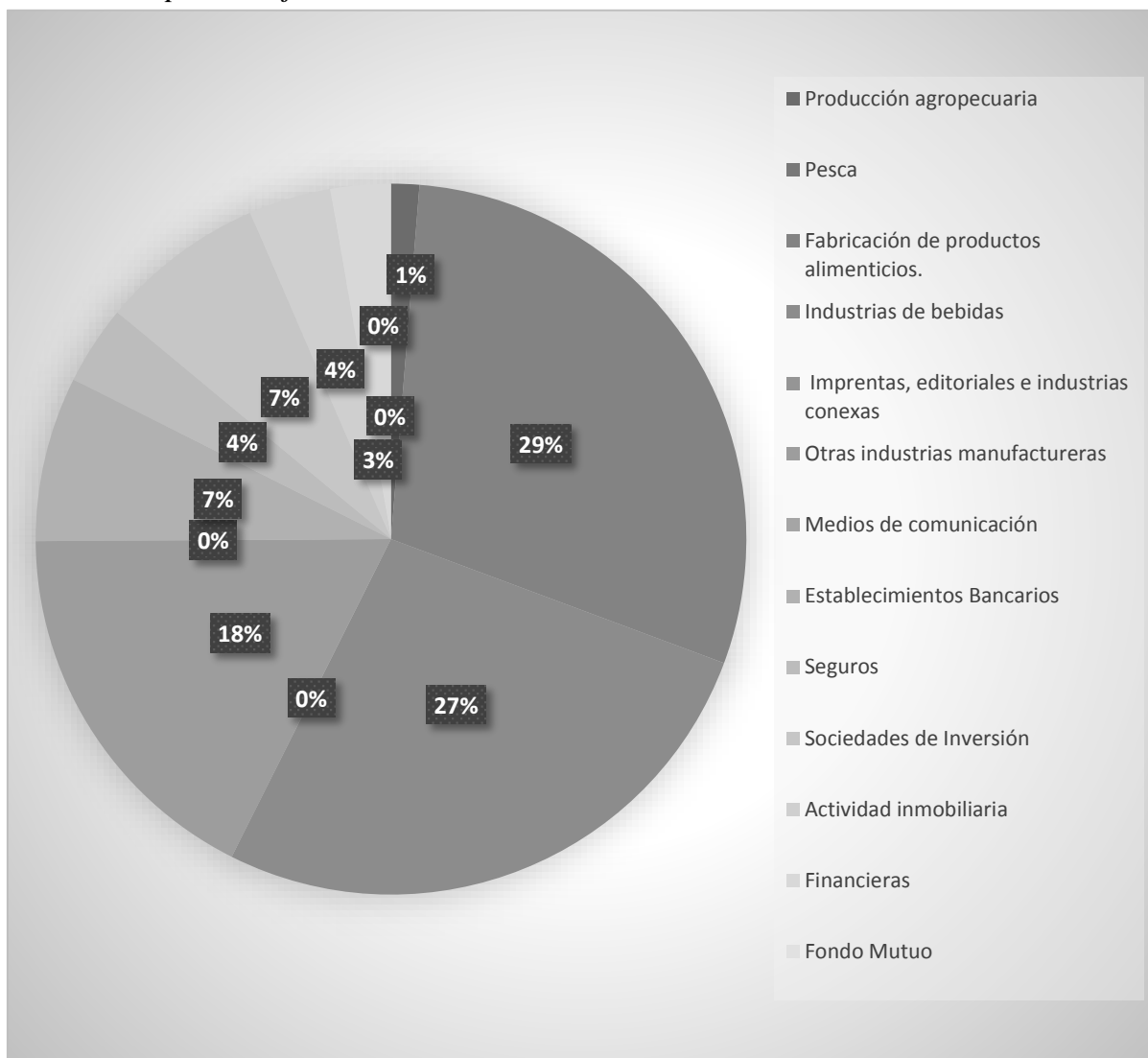
Grupo Edwards (1970)

Cuadro A3.6 *Grupo Edwards*

EMPRESAS	C y R en E°	C y R en US\$
Cía. Cervecerías Unidas	276.890.300	23.969.035
Indus Lever	188.629.000	16.328.687
Compañía Industrial	131.167.400	11.354.518
Cía. Refinería de Azúcar	121.045.300	10.478.298
Banco Edwards	80.803.500	6.994.762
Cía.de Seguros Chilena Consolidada	38.742.900	3.353.782
Hucke	35.187.100	3.045.974
Cía de Inversiones La Chilena C.	29.619.200	2.563.988
Aceites y Alcoholes Patria	29.262.000	2.533.067
Cía. Agro Chilena	13.785.300	1.193.325
Agua Mineral Cachantún	11.036.400	955.367
Cía. de Seguros Provincias del Norte	1.631.100	141.196
Cía. Mob. e Inmob. T. Amarilla	s/d	s/d
Cía. de Inversiones Amolana Ltda.	s/d	s/d
Empresas El Mercurio	s/d	s/d
Editorial Lord Cochrane	s/d	s/d
Pesquera Marco Chilena	s/d	s/d
Línea Aérea del Cobre	s/d	s/d
Cía. Rentas La Porteña	s/d	s/d
Pesquera Coloso	s/d	s/d
Alimentos Purina	s/d	s/d
Compradora de Maravilla	s/d	s/d
Financiera DELTEC	s/d	s/d

Fuente: Elaboración propia a partir de Bolsa de Comercio de Santiago 1970, CRAV (1970); La Chilena Consolidada (1970); Cía. Industrial (1970). Garretón y Cisternas (1970).

Gráfico A3.3 capital y reservas recopilado según actividad económica grupo Edwards, porcentajes



Fuente: Elaboración propia.

Cuadro A3.7 Síntesis grupo Edwards

Número de empresas: 23
Capital y reservas recopilado del grupo en US\$: 82.911.999
<i>Empresas más grandes del grupo (% del capital y reservas agregado)</i>
CCU: 28,9%
Indus-Lever: 19,6%
Cía. Industrial: 13,6%
Nº de sectores: 12
Índice Herfindahl diversificación: 2482

Fuente: Elaboración propia.

Edwards, presenta un marcado perfil orientado a la manufactura, (83%) y al interior de ella, a la producción de bienes de consumo corriente en alimentos y bebidas. Asimismo, ingresa al segmento de sociedades financieras, coincidiendo, aunque con una menor intensidad, con BHC. En 1970, el grupo mantiene su amplio y diversificado portafolio de empresas. Sobresalen las grandes unidades industriales, incluyendo a CCU, monopólica en el segmento cervecero. Asimismo, el grupo sustenta un control monopólico en la producción de aceite, jabón y derivados con Indus-Lever y Cía. Industrial. También persiste el control, en comunión con Jorge Ross, primo de Agustín Edwards, del único oferente privado de azúcar refinada en el mercado chileno, CRAV. En este corte temporal, recabamos el capital de sus grandes empresas manufactureras y financieras. No se dispone datos de los fondos propios de las empresas periodísticas, unidades pesqueras creadas en 1968 y adquiridas por el grupo en 1970, dos sociedades de inversión, una mediana empresa de alimentos, dos financieras; y una empresa de transporte aéreo.

Se observa una reducción de la actividad del grupo en el sector agrícola y el ingreso en la industria pesquera con Marco Chilena y Coloso, unidades fundadas en 1968 y controladas por Edwards al adquirir participaciones suficientes en 1970. En el segmento financiero, se asiste a una expansión en el número de empresas con la creación de sociedades de inversión. El grupo entra al mercado del transporte aéreo controlando LADECO, empresa creada por Juan Costabal en 1958. A su vez, se eliminan las empresas vinculadas a la minería del carbón y del salitre, ambos rubros en proceso de desaparición en el país.

En la década de 1960, con un capital extranjero que comienza a trasladarse desde los segmentos ligados a los recursos naturales, hacia los sectores de bienes durables y de capital, Edwards presenta una amplia vinculación con el capital

foráneo. Este es el caso de la empresa Indus-Lever, creada en 1962 mediante la alianza entre la chilena Compañía Industrial y la multinacional UniLever. Asimismo, el grupo posee un 20% de la empresa inversora *International Basic Economy Corporation* “IBEC chilena”, propiedad del conglomerado Rockefeller. Además, mantiene el control de la filial chilena de la empresa de alimentos Ralston Purina.

El comportamiento del grupo BHC respecto a la elaboración de un centro de análisis económico adosado al banco, conllevará un efecto de demostración en otros grupos de empresa nacionales. Este es el caso del centro de estudios económicos ligado al grupo Edwards, la Oficina de Planificación OPLA.⁴⁷¹ Respecto al control de las empresas del grupo, este tiende a centralizarse por intermedio de la información brindada por los centros de estudio. A la constelación de participaciones que forman parte de la Universidad Técnica Federico Santa María y la compañía de seguros La Chilena Consolidada, se añade la Inmobiliaria Tierra Amarilla, Banco Edwards, y la Compañía Industrial, esta última, controladora de Indus-Lever, Hucke, Pesquera Coloso, y Aceite y Alkoholes Patria. Las cinco entidades nombradas, operan como holdings informales, los cuales mediante la captación de porcentajes accionarios confluyen en el control de las empresas del grupo.

⁴⁷¹ Véase Herrero (2014) y Garretón y Cisternas (1970).

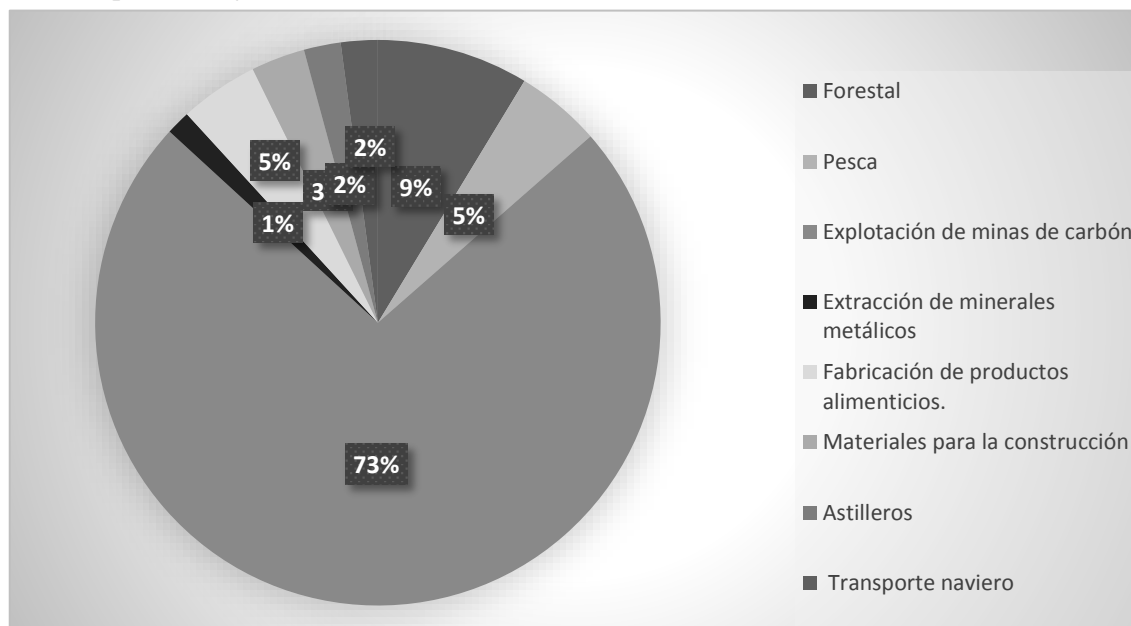
Grupo Luksic (1970)

Cuadro A3.8 *Grupo Luksic*

Empresas	C y R en E°	C y R en US\$
Carbonífera Lota-Schwager	515.777.800	44.648.355
Agrícola Forestal Colcura	48.356.100	4.185.950
Pesquera Iquique	34.272.600	2.966.810
Lucchetti	31.703.500	2.744.416
Refractarios Lota-Green	21.701.700	1.878.609
Astilleros Las Habas	14.836.100	1.284.288
Cía. Naviera Arauco	14.828.900	1.283.665
Forestal Quiñenco	12.713.900	1.100.579
Cía. Minera Chañaral-Taltal	9.735.200	842.728
La Peña	s/d	s/d

Fuente: Elaboración propia a partir de Bolsa de Comercio de Santiago 1970; Forestal Quiñenco (1970); Lota-Schwager (1970); Luchetti (1970); Garretón y Cisternas (1970).

Gráfico A3.4 *capital y reservas recopilado según actividad económica grupo Luksic, porcentajes*



Fuente: Elaboración propia.

Cuadro A3.9 Síntesis grupo Luksic

Número de empresas: 10
Capital y reservas recopilado del grupo en U\$: 60.935.400
<i>Empresas más grandes del grupo (% del capital y reservas agregado)</i>
Lota-Schwager: 73,2%
Colcura: 6,8%
Pesquera Iquique: 4,6%
Nº de sectores: 8
Índice Herfindahl diversificación: 5478

Fuente: Elaboración propia.

El grupo Luksic, se concentra en la producción de carbón, con el control de Lota-Schwager (73% del capital y reservas), como una muestra de diversificación con negocio dominante. Se observan unidades vinculadas con este rubro, como las forestales y de producción de ladrillo. El grupo también dispone de una línea de transporte naviero. El grupo diversifica de forma “no relacionada” al incursionar en el sector pesquero, y con la toma de control de la empresa alimentaria Lucchetti en 1968. Salvo la unidad agrícola La Peña, se capta la totalidad del tamaño de las empresas del grupo.

En 1970, Luksic posee un importante portafolio de empresas en capital y diversificación. El grupo se posiciona en el sector de consumo no durable con empresas como Lucchetti. En 1966, se establece el control de la empresa fusionada en 1964, bajo el nombre de Carbonífera Lota-Schwager. El grupo adquiere la Compañía Minera Chañaral Tal-Tal al clan Edwards, adquirida por éste a Cosatán con oportunidad de la crisis del sector salitrero en 1960. Luksic goza de una importante participación en CRAV, unidad controlada por Edwards (8%). Como información adicional, señalemos que este grupo sustenta paquetes accionarios de diversas empresas, tales como: Cemento Bío-Bío, Grupo Briones;⁴⁷² Cristalerías Chile, y MADECO con participación del grupo estadounidense General Cable.

⁴⁷² Conducido por Hernán Briones Gorostiaga, con presencia en el sector comercial fundando HB en la producción de gas industrial mediante la creación de INDURA y en la fabricación de cemento con Cementos Bío-Bío. Este grupo se posiciona en un noveno lugar en la sumatoria de capital y reservas controlado por los grupos nacionales en 1970.

Grupo Menéndez (1970)

Cuadro A3.10 *Grupo Menéndez*

EMPRESAS	C y R en E°	C y R en US\$
Soc. Ganadera Tierra del Fuego	238.446.800	20.641.170
Cía. de Navegación Interoceánica	51.175.400	4.430.003
Soc. Ganadera Laguna Blanca ⁴⁷³	29.181.300	2.526.082
Naviera Interoceangas	26.762.000	2.316.655
Cía. Marítima de Punta Arenas	s/d	s/d
Turismo Interocean	s/d	s/d
Pesquera San Antonio	s/d	s/d
Alimentos Marinos Alimar	s/d	s/d
Cía. de Seguros Punta Arenas	s/d	s/d

Fuente: Elaboración propia a partir de Bolsa de Comercio de Santiago (1970); Sociedad Ganadera Tierra del Fuego (1970); Soc. Ganadera Laguna Blanca (1970); Garretón y Cisternas (1970).

Se capta el capital y reservas de las mayores empresas del grupo. En 1970, Menéndez es liderado por Julio Menéndez Préndez y Alfonso Campos Menéndez, acompañados por Héctor Braun. Desde 1964 con la profundización de la reforma agraria, el grupo experimenta un proceso de desaglomeración de diversas empresas. Este es un resultado de las dificultades en que se encuentra sumido el sector agrícola chileno, en especial la gran propiedad agrícola representada por las amplias extensiones de tierra controladas por el grupo Menéndez.⁴⁷⁴

Con respecto a 1958, en 1970 desaparecen o se desvinculan del grupo un amplio conjunto de sociedades, tales como: Agrícola y Ganadera José Montes, Sociedad Agrícola y Comercial Sara Braun, Frigorífico de Magallanes, Menéndez Behety S. A. C, Soc. Anónima Explotadora de Chiloé, Ganadera Valle Chacabuco, Soc. Industrial y Ganadera de Magallanes, Comercial del Sur, Compañía de Seguros Punta Arenas, Sociedad Anónima y Comercial Chilena, Destilería de Quellón, Sociedad Rural de Magallanes.

⁴⁷³ Valor correspondiente a diciembre 1969.

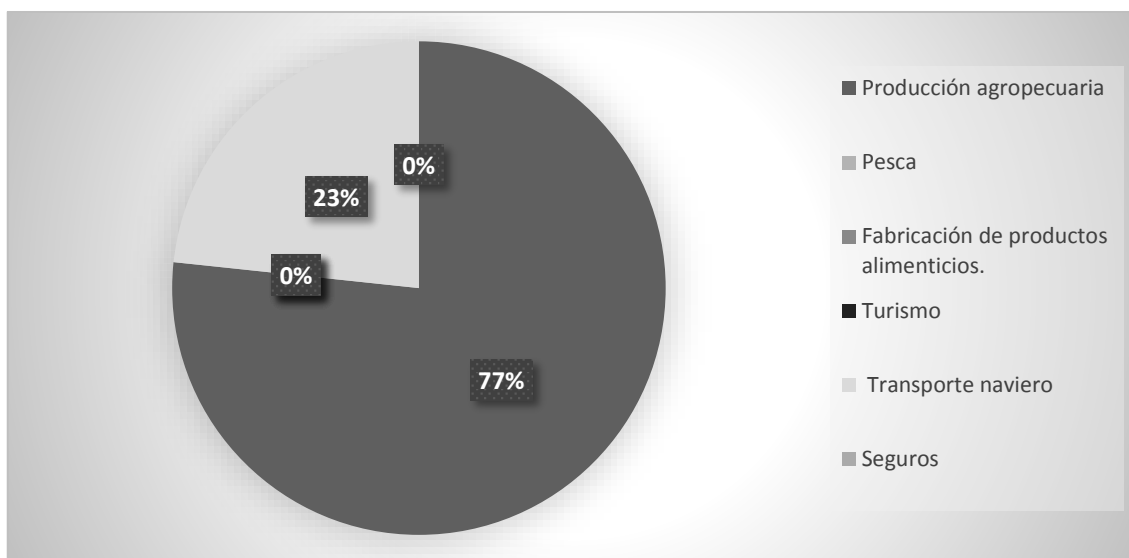
⁴⁷⁴ Véase capítulo tercero de este trabajo.

Cuadro A3.11 Síntesis grupo Menéndez

Número de empresas: 9
Capital y reservas recopilado del grupo en US\$: 29.913.910
<i>Empresas más grandes del grupo (% del capital y reservas agregado)</i>
Ganadera Tierra del Fuego: 69%
Interoceánica: 14,8%
Nº de sectores: 6
Índice Herfindahl diversificación: 6458

Fuente: Elaboración propia.

Gráfico A3.5 Capital y reservas según actividad económica grupo Menéndez, porcentajes



Fuente: Elaboración propia.

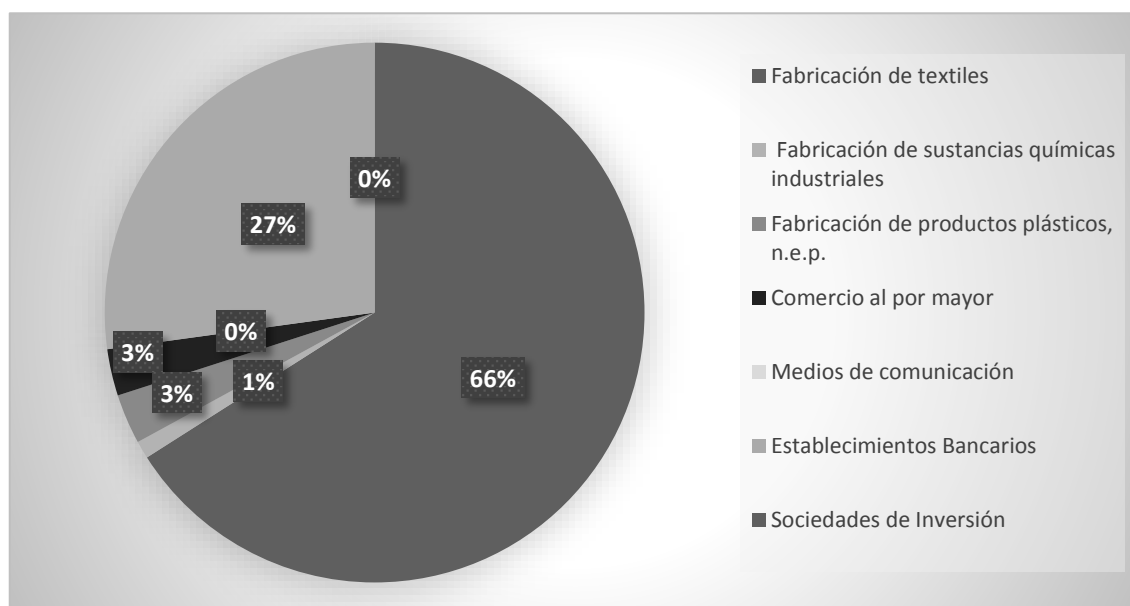
Grupo Yarur Banna (1970)

Cuadro A3.12 Grupo Yarur Banna

EMPRESAS	C y R en E°	C y R en US\$
Yarur Manufacturas de Algodón	119.332.200	10.330.003
Tejidos Caupolicán	86.014.700	7.445.870
Banco de Crédito e Inversiones	84.557.400	7.319.719
Plansa	9.305.500	805.531
Empresas Juan Yarur S. A. C.	8.713.000	754.241
Química industrial	3.304.900	286.088
Compañía Chilena Radio Difusora	s/d	s/d
Compañía de Seguros La Seguridad	s/d	s/d
Cía. de Seguros La Tranquilidad	s/d	s/d
Banco de Llanquihue	s/d	s/d

Fuente: Elaboración propia a partir de Bolsa de Comercio de Santiago 1970; Sanfuentes (1964); Garretón y Cisternas 1970.

Gráfico A3.6 capital y reservas recopilado según actividad económica grupo Yarur Banna, porcentajes



Fuente: Elaboración propia.

Cuadro A3.13 Síntesis grupo Yarur Banna

Número de empresas: 10
Capital y reservas recopilado del grupo en US\$: 26.941.452
<i>Empresas más grandes del grupo (% del capital y reservas agregado)</i>
Yarur Manufacturas de Algodón: 37,6%
Tejidos Caupolicán: 27,1%
Banco de Crédito e Inversiones: 26,7%
Nº de sectores: 7
Índice Herfindahl diversificación: 5104

Fuente: Elaboración propia.

En 1970, el mayor grupo textil chileno, es liderado por Jorge y Amador Yarur Banna. El grupo mantiene su estructura de integración vertical ligada a la producción en dicha rama, a la cual se añade una tendencia en favor de la diversificación “no relacionada”. Además de la rama financiera (27% del capital y reservas), Yarur Banna diversifica con la inclusión de Plásticos Nacionales (Plansa). Empresas de menor envergadura no cotizantes en Bolsa en aquel año son: una empresa de comunicaciones, tres compañías de seguros, dos comercializadoras y un pequeño banco regional, controlado por el grupo desde 1963. El cuadro, nos muestra que, siguiendo la tónica de grupos como Matte y Edwards, Yarur Banna dispone de los principales activos controlados en 1958. Se incrementa la participación en el segmento bancario añadiéndose el Banco de Llanquihue. Yarur no ingresa en el segmento de las sociedades de inversión.

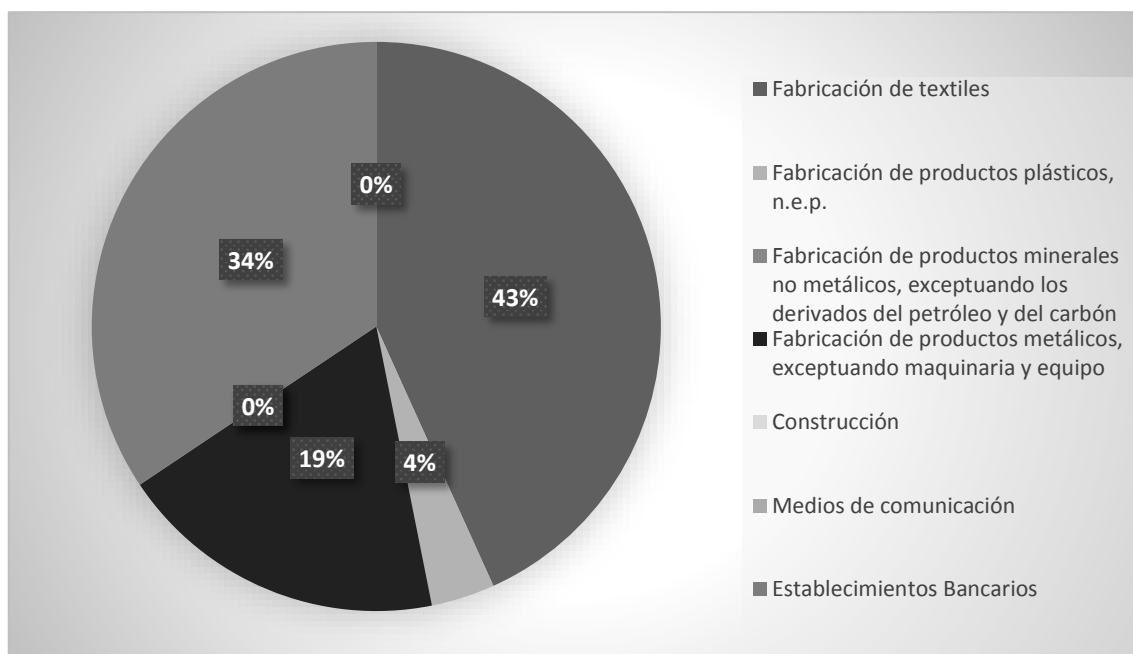
Grupo Said (1970)

Cuadro A3.14 *Grupo Said*

EMPRESAS	C y R en E°	C y R en US\$
Soc. Industrias Químicas Rayón	66.387.100	5.746.805
Banco Nacional del Trabajo	47.816.300	4.139.222
Cobre Cerrillos	37.837.700	3.275.424
Banco Panamericano	21.573.900	1.867.546
Tejeduría de Rayón	20.893.700	1.808.665
Fca. de Envases Modernos	7.297.800	631.734
Fábrica Victoria Puente Alto	s/d	s/d
Constructora Panamericana	s/d	s/d
Consorcio Periodístico de Chile	s/d	s/d
Seguros "El Porvenir"	s/d	s/d
Seguros "La Panamericana"	s/d	s/d

Fuente: Elaboración propia a partir de Bolsa de Comercio de Santiago (1970); Garretón y Cisternas (1970).

Gráfico A3.7 *capital y reservas recopilado actividad económica grupo Said, porcentajes*



Fuente: Elaboración propia.

Cuadro A3.15 Síntesis grupo Said

Número de empresas: 11
Capital y reservas recopilado del grupo en US\$: 17.469.396
<i>Empresas más grandes del grupo (% del capital y reservas agregado)</i>
Rayón Said: 32,8%
Banco Nacional del Trabajo: 23,6%
Cobre Cerrillos: 18,7%
Nº de sectores: 7
Índice Herfindahl diversificación: 3382

Fuente: Elaboración propia.

A semejanza de Yarur Banna, el grupo Said segundo grupo textil en Chile, persiste en su núcleo de actividad. Said diversifica de forma “no relacionada” en la producción metalúrgica con Cobre Cerrillos y en las comunicaciones controlando Consorcio Periodístico de Chile. Asimismo, mantiene la dirección de dos bancos sin incursionar en las sociedades de inversión. Esto nos indica una estabilidad en el grupo textil con vistas a la mantención de sus activos principales, a los que se añade un segmento financiero de bancos y compañías de seguros. Un 43% del total de su capital se localiza en el ramo textil.

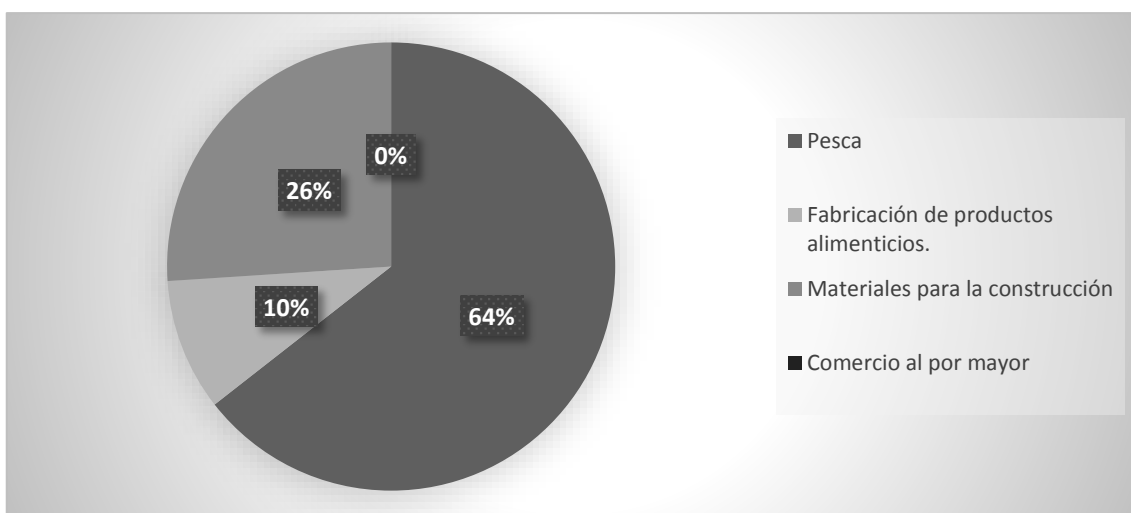
Grupo Angelini (1970)

Cuadro A3.16 Grupo Angelini

EMPRESAS	C y R en E°	C y R en US\$
Pesquera Eperva	62.122.800	5.377.666
Pesquera Indo ⁴⁷⁵	56.653.000	4.904.172
Maderas Prensadas Cholguán	48.003.900	4.155.462
Conservera Copihue	17.572.700	1.521.182
ANAGRA	s/d	s/d

Fuente: Elaboración propia a partir de: Bolsa de Comercio de Santiago (1970); Eperva (1970); Garretón y Cisternas 1970.

Gráfico A3.8 capital y reservas recopilado actividad económica grupo Angelini, porcentajes



Fuente: Elaboración propia.

⁴⁷⁵ Dato recabado de Castells (1974).

Cuadro A3.17 Síntesis grupo Angelini

Número de empresas: 5
Capital y reservas recopilado del grupo en US\$: 15.958.482
<i>Empresas más grandes del grupo (% del capital y reservas agregado)</i>
Eperva: 33,6%
Indo: 30,7%
Copihue: 26,0%
Nº de sectores: 4
Índice Herfindahl diversificación: 4872

Fuente: Elaboración propia.

Angelini, se concentra en la pesca controlando las unidades chilenas de mayor tamaño en la rama: Eperva, e Indo con un capital conjunto de 64% del total del grupo. Nos hallamos ante un grupo con actividad dominante. Existe una tendencia a la integración vertical al añadir ANAGRA y una empresa conservera. El grupo diversifica de forma desconectada con su participación en la industria forestal, con la empresa Cholguán. Angelini no ingrese al sector financiero. A excepción de la aceitera y comercializadora ANAGRA, surgida de la alianza entre la casa comercial Grace y Angelini, se disponen de los valores de todas las empresas del grupo. Angelini se beneficiará de los créditos CORFO y exenciones tributarias para el sector pesquero con la intención de estimular la industria en la alicaída zona norte del país, una vez desmantelado el sector salitrero a fines de 1950.⁴⁷⁶

⁴⁷⁶ El papel de CORFO en el fomento de los grupos empresariales durante la ISI se presenta en el capítulo de esta investigación.

Cuadro A3.18 Grupos económicos chilenos en 1970.⁴⁷⁷

Grupo Económico	Sector (es) Prevaliente (s)	C y R en E°	C y R en US\$	Número empresas
Matte	manufactura	1.506.547.700	130.414.448	22
BHC	manufactura/financiero	1.004.094.100	86.919.503	22
Edwards	manufactura/financiero	957.799.500	82.912.007	23
Luksic	manufactura	703.925.800	60.935.405	10
Menéndez	agropecuario	345.565.500	29.913.911	9
Yarur	manufactura (textil)	316.635.800	27.409.609	10
Said	manufactura (textil)	201.806.500	17.469.399	11
Angelini	manufactura (pesca)	184.352.400	15.958.483	5
<i>Totales</i>		5.220.727.300	451.932.765	112

Fuente: Elaboración propia.

Como se ha señalado en el capítulo tercero, hacia mediados de la década de 1960, uno de los aspectos de la política industrial del gobierno se aboca a aumentar la escala de producción y el tamaño de las grandes entidades industriales del país, mediante la integración o concentración industrial, contemplando el ingreso de capital extranjero para conformar sociedades mixtas. En este contexto, se llevan a cabo dinámicas de centralización del capital con el surgimiento del grupo Luksic, y, en especial de BHC, orientado a controlar empresas en los segmentos con mayor densidad de capital. Se observa un incremento en la diversificación para el conjunto de grupos. En 1970, los tres primeros conglomerados del país (Matte, BHC y Edwards) disponen de un índice Herfindahl de 2433; 2774; y 2482, respectivamente. En este sentido, el grupo menos diferenciado es Menéndez con un Herfindahl de 6458. Los grandes grupos de la industria textil, Yarur y Said, se ubican en una posición intermedia.

Por otro lado, en 1970, se posiciona como uno de los principales del país un nuevo grupo de empresas con negocios en los rubros maderero y pesquero, nos referimos a Angelini. Éste se caracteriza por un predominio de las actividades vinculadas al rubro forestal y a la elaboración de madera, y la transformación de productos intermedios derivados de la pesca (aceite y harina de pescado). Junto al grupo Matte, Angelini presenta un énfasis productivo ligado con la exportación.⁴⁷⁸ Como un resultado de la estrategia cursada por el líder del grupo Anacleto Angelini

⁴⁷⁷ Según el capital y reservas recopilado.

⁴⁷⁸ Como se examina en el capítulo cuarto de esta investigación, este rasgo en el manejo financiero del grupo, le permitirá superar sin mayores contratiempos la crisis financiera de 1982-1983, consolidándose hacia 1986 como el mayor grupo económico del país.

Fabre, el grupo no participará del sector financiero. Como señala uno de sus principales directores, Carlos Croxatto: “[Angelini] era reacio al endeudamiento y no mostraba interés por el negocio financiero, prefiriendo las actividades creadoras”.⁴⁷⁹ No obstante ello, Angelini y Luksic dispondrán de importantes conexiones con la banca comercial, el primero de ellos con participaciones en el Banco Nacional del Trabajo, y Luksic con los bancos Edwards y de Chile.⁴⁸⁰

Por último, en comparación con el corte temporal de 1958, obtenemos que, entre los principales grupos durante la ISI, desaparecen en 1970, los carboníferos Cousiño y Claude. Luego de la fusión efectuada entre sus dos grandes empresas del ramo para la creación en 1964 de la sociedad Lota-Schwager, ambos grupos perderán el control de esta empresa a manos de un controlador que comienza por ese entonces a configurar su patrimonio empresarial, nos referimos a Luksic. El control de Lota-Schwager por parte de Andrónico Luksic acontecerá en 1966.

Los grupos económicos consolidan alianzas con el capital extranjero. En el caso de Edwards, debido a su tradicional presencia en la economía chilena y a las amplias conexiones políticas a nivel internacional, y en particular, con Estados Unidos, el grupo dirigido por Agustín Edwards Eastman establece asociaciones con empresas multinacionales. Este es el caso de su vinculación con las empresas de David Rockefeller a través del consorcio inversor IBEC⁴⁸¹ de la cual Edwards en 1970 posee un 20%; y de Alimentos Purina participada por Edwards y controlada por Rockefeller. A partir de 1970 y durante el gobierno de la Unidad Popular (1970-1973), Edwards se radicará en el país norteamericano transformándose en vicepresidente internacional de Pepsi-Cola. Además, en la década de 1960 se verifica la alianza con la multinacional Unilever, cuestión que conduce a la formación de la empresa Indus-Lever en 1962, controlada por Edwards hasta 1982.⁴⁸² A continuación, se presenta un cuadro resumen con las principales empresas dirigidas por el capital extranjero en 1969.

⁴⁷⁹ La Tercera (2007).

⁴⁸⁰ A pesar de los intentos por posicionarse en el Banco de Chile, Luksic no logra ingresar al sector financiero.

⁴⁸¹ Internacional Basic Economy Corporation.

⁴⁸² Véase Herrero (2014) y De Vylder (1976).

Cuadro A3.19 *Capital extranjero en el sector industrial chileno (1969), porcentajes.*

Total industrial	Con participación extranjera	Control Extranjero
Empresas	25,5	13,6
Capital y reservas	59,5	19,0
Principales empresas extranjeras operando en el país. Se indican los porcentajes de control por parte de la casa matriz, y la posición de la entidad en el mercado.		
Chiprodal (Nestlé) 79,4% monopólica en café soluble y leche en polvo; Cemento Polpaico 75,4% oligopolio; Chiletabacos, (British American Tobacco), 75% monopólica; Cía. Chilena de Fósforos, (Swedish Match Co.), 100% monopólica; Hilos Cadena monopólica; Caucho INSA 53,9% monopólica; Savory (helados, Nestlé) 100% oligopólica; SOINCA (cuero y calzado) principal empresa del sector 100%; INSA monopólica en el rubro de neumáticos 94%; Cristalerías Chile 36,4%; y Yungay 76,3% (duopolio en su rubro); Phillips Chilena, (Phillips), 99%; Teléfonos de Chile 89%, (International Telephone and Telegraph) monopólica.		

Fuente: Elaboración propia a partir de Ramos (1972), según datos de CORFO; de Vylder (1976); Gasic (1971).

Se muestra la presencia en determinados rubros de la economía en donde el capital extranjero se erige como el principal o único oferente, sobresalen los segmentos como los alimentos solubles, el tabaco, fósforos, hilos, neumáticos, calzado, telecomunicaciones (telefonía).

Cuadro A3.20 *Empresas controladas por grupos económicos y participadas por capital extranjero en 1970. (Grupos ordenados por cantidad de empresas participadas y promedios)*

Grupo Económico	Empresa	% participación
Matte	Laja Crown	50,0
Matte	Pizarreño	45,1
Matte	El Volcán	37,4
Matte	CMPC	3,7
Edwards	CRAV	42,5
Edwards	Alimentos Purina	37,2
Edwards	Indus-Lever	25,2
Edwards	Aceite y Alcoholes Patria	0,1
BHC	COPEC	10,2
BHC	Fensa	5,1
BHC	Mademsa	4,5
BHC	CSVA	3,7
Yarur Banna	Yarur S.A.	38,6
Yarur Banna	Caupolicán	0,3
Menéndez	Interoceangas	25,0
Menéndez	Interoceánica	6,5
Angelini	Eperva	22,5
Angelini	Pesquera Indo	5,6
Luksic	Refractarios Lota-Green	31,5
Said	Rayón Said	23,9

Fuente: Elaboración propia a partir de Castells (1974) y Gasic (1971), en base a datos de CORFO.

Se observa la asociación como el capital extranjero como mecanismo para la obtención de recursos financieros y tecnológicos en el escenario del agotamiento de la sustitución “fácil” de importaciones. Se consideran las empresas participadas por el capital externo controladas por los grupos económicos. La totalidad de grupos recibe inversión extranjera en la forma de participaciones. Exceptuando a Luksic, esta incorporación del capital extranjero se focaliza en las principales unidades de cada grupo económico en términos de capital. El grupo con mayor recepción de capital extranjero es Matte, seguido por Edwards.

A4. Los grupos económicos chilenos en 1978, descripción y análisis. Grupos económicos. Empresas controladas según “patrimonio neto” en pesos chilenos y dólares corrientes estadounidenses.

Grupo Cruzat-Larraín (1978)⁴⁸³

Cuadro A4.1 *Grupo Cruzat-Larraín*

EMPRESAS	Patrimonio \$	Patrimonio US\$
COPEC	6.479.760.000	174.000.000
Soc. de Inversiones Cooperativa Vitalicia	2.955.739.098	79.370.008
CCU	2.493.217.739	66.949.993
Forestal	2.253.020.000	60.500.000
COIA	1.756.611.359	47.170.015
Cía de Turismo de Chile	1.489.600.000	40.000.000
Celulosa Arauco	1.351.067.572	36.280.010
CRAV SAC	1.131.351.200	30.380.000
Pesquera Coloso	978.667.200	26.280.000
CRAV	832.314.000	22.350.000
Gas de Chile	744.800.000	20.000.000
Forestal y Desarrollo	686.333.200	18.430.000
Inmobiliaria Neut-Latour Forestal Ltda.	675.161.200	18.130.000
CONAFE	635.686.762	17.069.999
Banco Santiago	601.053.525	16.139.998
Celulosa Constitución	572.751.200	15.380.000
Inversiones San Fernando	547.428.000	14.700.000
ABASTIBLE	367.558.762	9.869.999
Constructora ENACO	280.789.525	7.539.998
Montana Industrial	241.315.200	6.480.000
Viña Santa Carolina	227.908.762	6.119.999
Maquinarias MACO	223.440.000	6.000.000

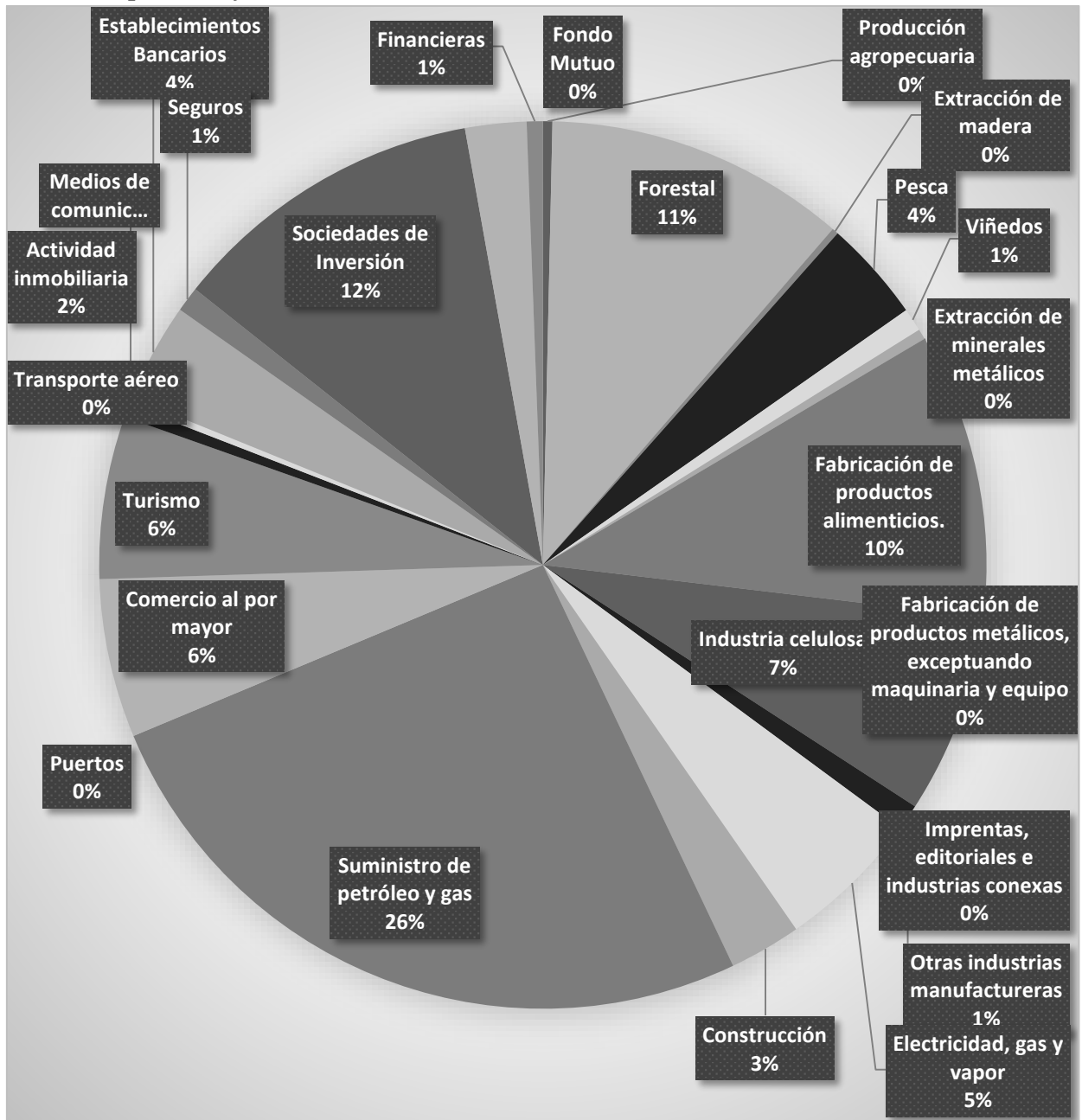
⁴⁸³ Se restan de las 85 empresas del grupo Cruzat-Larraín recopiladas por Dahse, las siguientes duplicidades: Muelles y Bosques controlada por Matte, Renta La Porteña controlada por Edwards, y la Corporación de Harina de Pescado, del grupo Angelini. Los valores del patrimonio neto están recabados en dólares. Se calcula el monto en pesos a partir del tipo de cambio promedio anual en 1978, que equivale a 37,24 pesos por dólar.

EMPRESAS	Patrimonio \$	Patrimonio US \$
Construcción e Inmobiliaria Forestal	207.426.762	5.569.999
Banco Hipotecario de Chile	202.958.000	5.450.000
Colocadora Nacional de Valores	177.634.762	4.769.999
Construc. e Inmobiliaria Forestal Ltda.	174.655.525	4.689.998
Sociedad ATOM	160.132.000	4.300.000
“Watts” Alimentos	154.173.525	4.139.998
Consortio de Seguros Vida	133.319.200	3.580.000
LADECO	123.264.437	3.310.001
CENADI	116.188.800	3.120.000
Abastible comercial Ltda.	113.209.600	3.040.000
Sociedad Minera Lo Prado	112.464.800	3.020.000
Neumann SACI	99.430.800	2.670.000
Forestal Ltda.	99.058.400	2.660.000
Consortio de Seguros Generales	89.376.000	2.400.000
Sociedad Agrícola Los Prados Ltda.	85.652.000	2.300.000
Cachantún	83.790.000	2.250.000
Cía. de Turismo de Chile	77.086.800	2.070.000
Comercial intercontinental Ltda.	77.086.800	2.070.000
Radio Minería	74.480.000	2.000.000
Forestal Chile	70.756.000	1.900.000
Inmobiliaria Nueva Lyon Ltda.	63.308.000	1.700.000
Aserradero San Pedro	63.308.000	1.700.000
Constructora Neut-Latour	61.073.600	1.640.000
COPEC Mobil Lubricantes	52.136.000	1.400.000
Compañía Muelles Vergara	43.943.200	1.180.000
Seguros “Unión Americana”	35.005.600	940.000
Industrias Varias	33.888.400	910.000
Inversiones Mobiliarias Forestales	26.068.000	700.000
Inmobi. y Comercial de Valores Ltda.	22.344.000	600.000
Sociedad Agrícola Tabancura Ltda.	11.172.000	300.000

EMPRESAS	Patrimonio \$	Patrimonio US\$
Promotora Santiago	7.448.000	200.000
Soc. Desarrollo Industrial Agraria CPA N° 1	1.489.600	40.000
Sociedad Agraria y Financiera Chile Ltda	s/d	s/d
Sociedad Desarrollo industrial Agraria Ltda.	s/d	s/d
Soc. Desarrollo Industrial Agraria CPA N° 2	s/d	s/d
Soc. Desarrollo Industrial Agraria CPA N° 3	s/d	s/d
Inversiones Atom Soc. Ltda.	s/d	s/d
Administración Comercial Ltda.	s/d	s/d
Promotora General Progreso	s/d	s/d
Inversiones Mobiliarios y Forestales Ltda.	s/d	s/d
Capitalisa Fondo Común S.A.	s/d	s/d
Agro Industrial Monte Alegre S.A.	s/d	s/d
Minera Pudahuel Ltda.	s/d	s/d
Sociedad Minera Lo Prado Ltda.	s/d	s/d
AGSA Metal Ltda.	s/d	s/d
Celulosa Constitución Ltda.	s/d	s/d
INMETAL Ltda.	s/d	s/d
Indus.Ali.Protéicos e Hidrógenos (INALPO)	s/d	s/d
Importadora de Azúcar Ltda.	s/d	s/d
Comercial CRAV Ltda.	s/d	s/d
Servicios comerciales MAREX	s/d	s/d
Impor.-Exportadora Dis. e Inmob. Curicó	s/d	s/d
Empresa Ercilla S.A.C.	s/d	s/d
Empresa Editora Revista Veja Ltda.	s/d	s/d
Soc. Nacional de Procesa. de Datos SONDA	s/d	s/d
Puerto de Lirquén Ltda.	s/d	s/d
Construcciones y Desarrollo Ltda.	s/d	s/d
Sociedad Desarrollo Inmobiliario Ltda.	s/d	s/d
Sociedad de Inversiones Nacional Ltda.	s/d	s/d
Sociedad Nacional de Oleoductos. S.A.	s/d	s/d

Fuente: Elaboración propia a partir de Dahse (1979).

Gráfico A4.1 capital y reservas según actividad económica grupo “Cruzat Larrain”, porcentajes



Fuente: Elaboración propia.

Cuadro A4.2 Síntesis grupo Cruzat-Larraín

Número de empresas: 82
Capital y reservas del grupo en US\$: 801.900.026
<i>Empresas más grandes del grupo (% del capital y reservas agregado)</i>
COPEC: 21,6%
Soc. Inversiones Cooperativa Viticultura: 9,8%
CCU: 8,3%
Nº sectores: 26
Índice Herfindahl diversificación:1236

Fuente: Elaboración propia.

Apreciamos el conglomerado Cruzat-Larraín, en 1978. Resalta el volumen del capital controlado, que asciende a más de 801 millones de dólares de aquel año, representando un 6,15% del PIB. Este es el grupo empresarial de mayor tamaño en cantidad de empresas controladas en la historia económica y empresarial chilena, con 82 unidades. Cruzat-Larraín, presenta una extensa diversificación, cubriendo 26 sectores o segmentos de actividad a nivel de ramas, con un índice Herfindahl, el más bajo de toda la serie revisada, que asciende a 1236. Este rasgo, nos indica que estamos en presencia de un grupo ampliamente diversificado de manera “no relacionada”.

Las principales unidades del portafolio de empresas del conglomerado dirigido por Manuel Cruzat y Fernando Larraín, se compone de las entidades que persistieron en el grupo con posterioridad a la división acontecida en BHC, destacando entre éstas: COPEC, Inversiones Cooperativa Viticultura, Inversiones San Fernando, ATOM y minera Lo Prado.

A partir de la creación pequeñas empresas de inversión, y la utilización del crédito bancario para la compra de participaciones, el proceso de centralización de masas de capital social preexistentes conlleva los siguientes aspectos: Cruzat adquiere importantes participaciones de las empresas enajenadas por Edwards propiedad de CORFO durante la configuración del Área de Propiedad Social; y por la negociación directa con el grupo Edwards para la compra de acciones de sus mayores unidades. Desde mediados de la década de 1970, Edwards establece una política de desinversión de sus activos industriales, redimensionando sus negocios en el segmento financiero y en el control de medios de comunicación. Así, en 1978, el grupo Cruzat pasa a controlar: la Compañía Cervecerías Unidas, Compañía Refinería de Azúcar Viña del Mar, Línea Aérea del Cobre (LADECO) y Cachantún. De forma adicional, el grupo compra las grandes empresas forestales

privatizadas por el Estado: Celulosa Constitución y Celulosa Arauco. También una importante empresa química como Industrias COIA, la pesquera COLOSO, antigua unidad del grupo Edwards.⁴⁸⁴

Grupo Vial (BHC) (1978)

Cuadro A4.3 Grupo “BHC (Vial)”

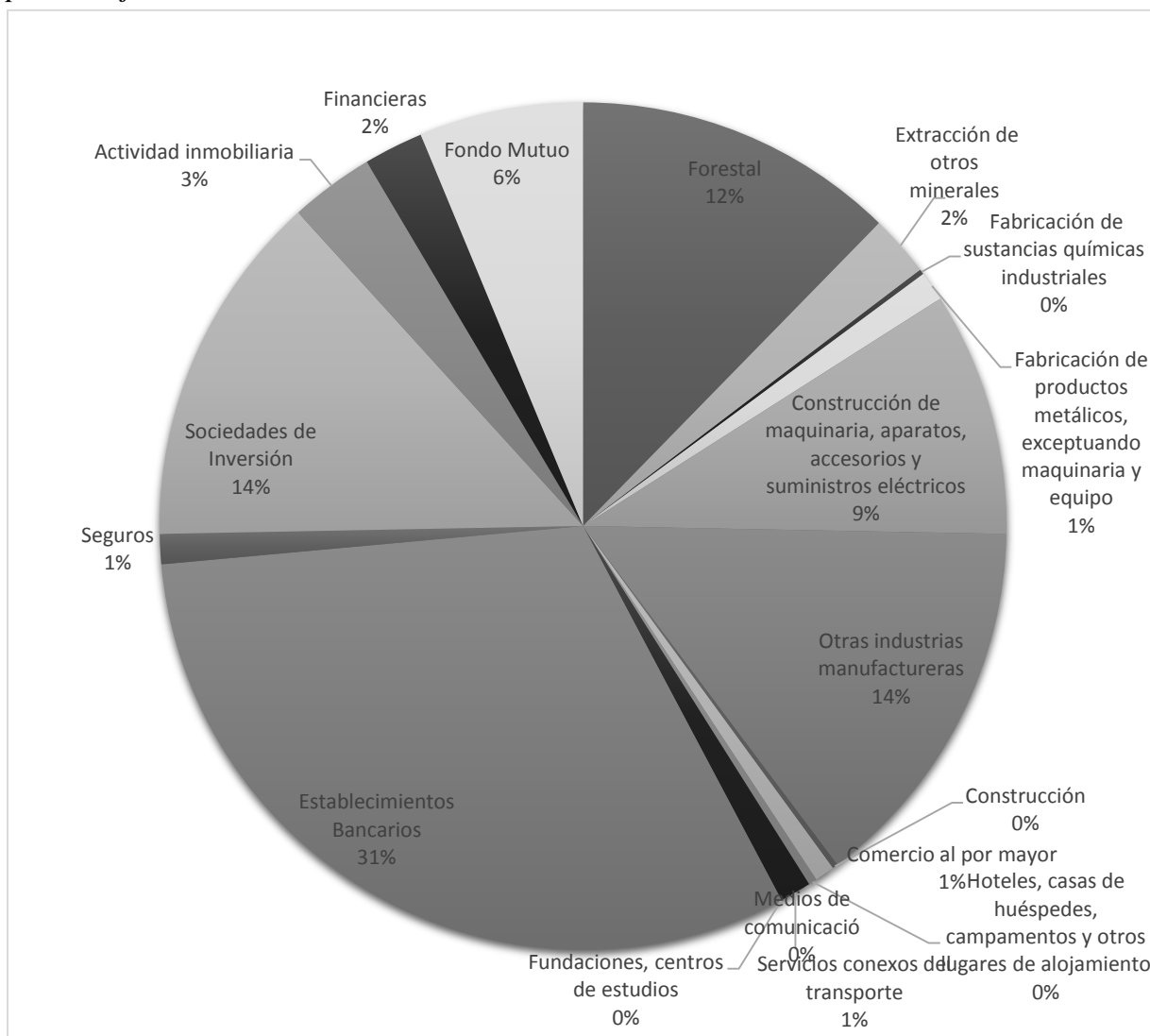
EMPRESAS	Patrimonio \$	Patrimonio US\$
Banco de Chile	5.146.568.000	138.200.000
Industrias Forestales	2.145.768.800	57.620.000
Cía. de Inversiones Andina Ltda.	1.539.874.000	41.350.000
Cía. Tecno Industrial CTI S.A.	1.418.844.000	38.100.000
Cía. Industrial	1.416.237.200	38.030.000
Indus-Lever	1.100.069.600	29.540.000
Administradora de Fondos Mutuos BHC	1.090.387.200	29.280.000
Cía. Inmobiliaria Huelén	560.089.600	15.040.000
Banco Hipotecario BHC	309.092.000	8.300.000
Finansa	276.693.200	7.430.000
Compañía Minera de Exportaciones	269.245.200	7.230.000
Hucke	265.148.800	7.120.000
Soc. de Inversiones JM. Carrera	230.888.000	6.200.000
Unidades y C. Refrigeración CORESA	209.288.800	5.620.000
Cía. Elaboradora de Metales Ltda. CEM	207.054.400	5.560.000
Electro-Mecánica FAMELA-SOMELA	203.702.800	5.470.000
Cía. de Inversiones San Miguel Ltda.	199.234.000	5.350.000
Aceite y Alcoholes Patria	181.731.200	4.880.000
Soc. Inversiones INVESTOR Ltda. N°1	145.236.000	3.900.000
Empresas Mineras BHC Ltda.	138.905.200	3.730.000
Financiera Atlas	118.795.600	3.190.000
Agro-Industrial BHC Llay-Llay Ltda.	116.933.600	3.140.000
Comercial Centro Ltda.	111.720.000	3.000.000
Cía. de Seguros Generales BHC	101.292.800	2.720.000
Cía. de Seguros Vida BHC	98.313.600	2.640.000
SABIMET	83.417.600	2.240.000
Industria Procesadora de Acero IPAC	56.232.400	1.510.000
Cordillera Inversiones Ltda.	42.826.000	1.150.000
Construcción Renacimiento Ltda.	37.240.000	1.000.000

⁴⁸⁴ Los mecanismos de financiamiento y triangulación de créditos llevados a cabo por los grandes conglomerados del país en el monetarismo, se tratan en el capítulo cuarto de este trabajo.

EMPRESAS	Patrimonio \$	Patrimonio US \$
Leasing Andino	36.867.600	990.000
Cía. Muelles La Población Vergara	35.005.600	940.000
Especialidades Grasa EGASA	35.005.600	940.000
Hotel del Sol Viña del Mar	34.260.800	920.000
Vitro Química	33.516.000	900.000
Fundición Industrial Ltda.	33.143.600	890.000
Soc. Inversiones INVESTOR Ltda. N°2	30.536.800	820.000
Industrias Metalúrgicas INCOPA Ltda.	23.833.600	640.000
Distribuidora ASTRA	20.109.600	540.000
Hotelera del Sol Chile	17.502.800	470.000
Soc. Inversiones INVESTOR Ltda. N°3	16.013.200	430.000
ELMEC CTI	10.799.600	290.000
Hotelera Sol Arica	3.724.000	100.000
Cía. de Inversiones Aysén	2.234.400	60.000
Inmobiliaria Sta. Lucía Ltda.	s/d	s/d
Soc. Inversiones Marmolejo	s/d	s/d
Desarrollo Industrial Vicorma CPA	s/d	s/d
Soc. Desarrollo Ind. IPACOR y Cía. CPA	s/d	s/d
Valora Fondo Mutuo	s/d	s/d
Banco Andino (Panamá)	s/d	s/d
Sociedad Forestal CRECEX	s/d	s/d
Cía. Agro Industrial BHC Ltda.	s/d	s/d
Soc. Agro Industriales BHC Ltda.	s/d	s/d
Minera Pudahuel Ltda.	s/d	s/d
Mercado a Futuro BHC Ltda.	s/d	s/d
Soc. Construc. VICECOM Tupahue Ltda.	s/d	s/d
Radio Portales Valparaíso	s/d	s/d
Cía Nacional de Radio y Televisión	s/d	s/d
Fundación Estudios Económicos Ltda.	s/d	s/d
Radioemisoras Unidas	s/d	s/d
Radio Difusora Latinoamericana S.A.	s/d	s/d
Promociones Forestales CRECEX	s/d	s/d
Cía. de Inversiones Candelaria Ltda.	s/d	s/d

Fuente: Elaboración propia a partir de Dahse (1979).

Gráfico A4.2 *capital y reservas según actividad económica grupo Vial, porcentajes*



Fuente: Elaboración propia.

Número de empresas: 62
Capital y reservas del grupo en US\$: 487.470.000
<i>Empresas más grandes del grupo (% del capital y reservas agregado)</i>
Banco de Chile: 28,3
Industrias Forestales: 11,8%
Cía. Inversiones Andina: 8,4%
Nº sectores: 19
Índice Herfindahl diversificación:1988

Cuadro A4.4 Síntesis grupo Vial (BHC)

Fuente: Elaboración propia.

En 1978, el conglomerado Vial-BHC es el segundo grupo del país, con un amplio portafolio de empresas que reúnen un patrimonio de 487 millones de dólares, con un 3,73% del PIB. El grupo, muestra un nivel de diversificación “no relacionada” sin negocio dominante con un índice Herfindahl de 1.988 puntos. Este grupo, es uno de los “herederos” de BHC una vez se separan en 1973, sus antiguos controladores. Dirigido por Javier Vial Castillo, se compone de grandes empresas provenientes de BHC tales como: Cía. Tecno Industrial CTI (ex Fensa y Mademsa), Compañía Inmobiliaria Huelén, Sociedad de Inversiones José Miguel Carrera, y Finansa. En cuanto a los hitos del proceso de centralización de capital efectuado por Vial, uno de las claves de la envergadura y expansión del grupo es el control que adquiere desde 1974 del principal banco comercial del país, el Banco de Chile.

A semejanza de Cruzat-Larraín, el grupo centraliza un conjunto de grandes empresas adquiridas a Edwards, pasando a controlar las siguientes unidades: Cía. Industrial; Indus-Lever; Hucke; Cía. Muelles La Población Vergara; Aceite y Alcoholes Patria. Con respecto a la privatización de empresas estatales, Vial adquiere una gran empresa productora de celulosa, segunda de sus empresas en cuanto a envergadura, Industrias Forestales (INFORSA), unidades intermedias como CORESA. El grupo lidera el Banco Andino, entidad situada en el paraíso fiscal de Panamá.

Grupo Matte (1978)

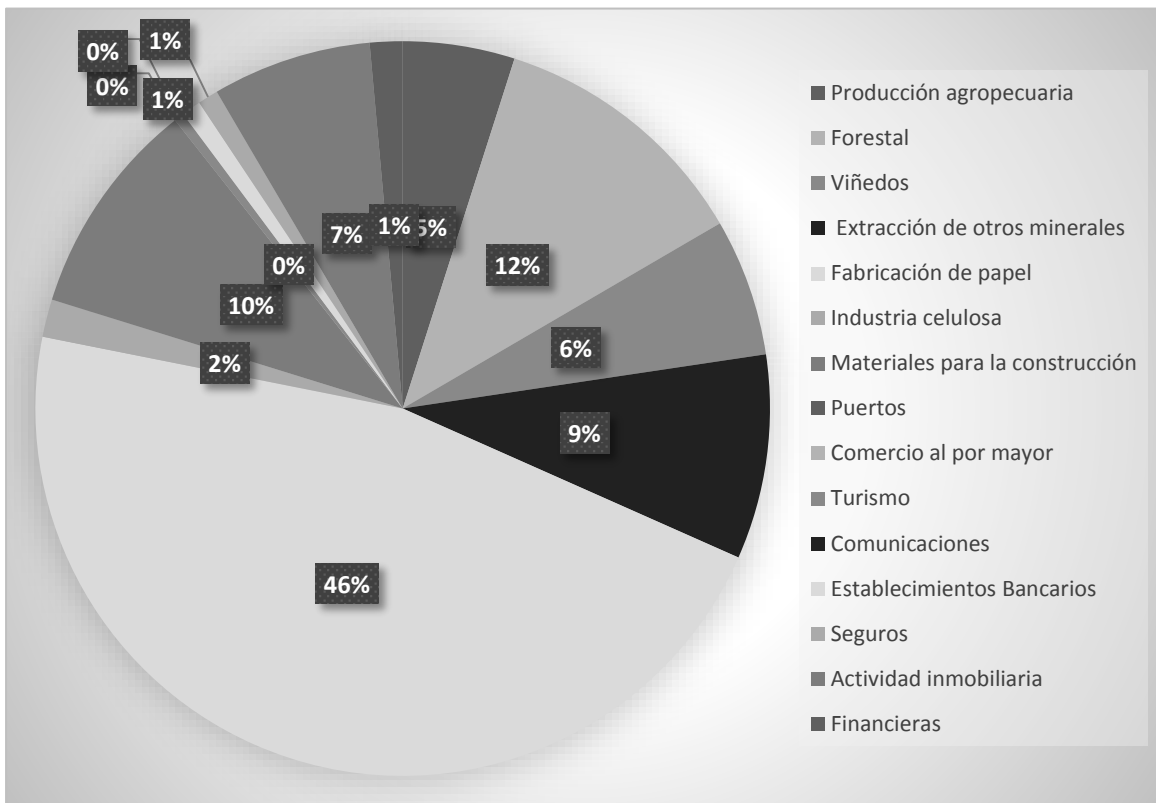
Cuadro A4.5 *Grupo Matte*

EMPRESAS	Patrimonio \$	Patrimonio US \$
Cía. Manufacturera de Papeles y Cartones	6.267.864.400	168.310.000
Minera Valparaíso	1.214.396.400	32.610.000
Forestal C. Comercial Pacífico SUR	1.012.183.200	27.180.000
Soc. Industrial Pizarreño	954.461.200	25.630.000
Soc. Renta Urbana Pasaje Matte	941.427.200	25.280.000
Viña Concha y Toro	815.556.000	21.900.000
Agrícola y Comercial O'Higgins	663.989.200	17.830.000
Muelles y Bosques	280.789.600	7.540.000
Cía. Industrial El Volcán	273.341.600	7.340.000
Laja Crown	223.440.000	6.000.000
Financiera Papeles y Cartones	194.020.400	5.210.000
Forestación Nacional FORESTANAC	115.444.000	3.890.000
Forestal MININCO S.A.	144.863.600	3.630.000
Banco Industria y Comercio Exterior BICE	135.181.200	3.100.000
Chilena de Moldeados CHIMOLSA	62.190.800	1.670.000
Turismo MIFESA	59.584.000	1.600.000
Radio Portales	40.964.000	1.100.000
Cía. de Seguros La Americana Generales	40.591.600	1.090.000
Cía. de Seguros de Vida La Americana	30.909.200	830.000
Cía. de Seguros La Minera	22.344.000	600.000
Cía. de seguros Cordillera	14.896.000	400.000
Cía. de Seguros Chile	11.916.800	320.000
Viviendas Económicas Renta Urbana	3.724.000	100.000
Coindustrias Ltda.	s/d	s/d
Soc. Inmobiliaria y Comercial Rapel Ltda.	s/d	s/d
Soc. Inmobiliaria y Com. Rapel C.P.A. N°2	s/d	s/d
Inmobiliaria y Comercial Casuto Ltda	s/d	s/d
Inmobiliaria y Comercial Bureo Ltda.	s/d	s/d
Inmobiliaria y Comercial Peumo Ltda	s/d	s/d

EMPRESAS	Patrimonio \$	Patrimonio US\$
Empresa de Distribu. y Servicios DISER Ltda	s/d	s/d
Puerto Lirquén Ltda.	s/d	s/d
Cía. de Desarrollo Comercial Ltda.	s/d	s/d
Cía. Minera y Comercial Ltda.	s/d	s/d
Inmobiliaria Ahumada N. York Ltda.	s/d	s/d
Inmo. y Comercial Calle Las Agustinas Ltda.	s/d	s/d
Comercial y Distribuidora Pangué Ltda.	s/d	s/d
COMINCO Ltda.	s/d	s/d
Inmobiliaria y Comercial Choapa Ltda.	s/d	s/d

Fuente: Elaboración propia a partir de Dahse (1979).

Gráfico A4.3 *capital y reservas según actividad económica grupo Matte, porcentajes*



Fuente: Elaboración propia.

Número de empresas: 38
Capital y reservas del grupo en US\$: 363.160.000
<i>Empresas más grandes del grupo (% del capital y reservas agregado)</i>
CMCP: 46,3%
Minera Valparaíso: 8,9%
Forestal Pacífico Sur: 7,48%
Nº sectores: 15
Índice Herfindahl diversificación: 1860

Cuadro A4.6 Síntesis grupo Matte

Fuente: Elaboración propia

En este corte temporal, el grupo Matte ha perdido la posición de liderazgo entre los grupos económicos chilenos que mantuvo en el transcurso de la industrialización sustitutiva de importaciones, ocupando el tercer lugar en cuanto tamaño, superado por Cruzat-Larraín y Vial. En comparación a 1970, Matte presenta una mayor tendencia a la forma conglomerada con una diversificación “no relacionada” sin negocio dominante con un valor de 1.860 del índice de diversificación. Asimismo, persiste en sus principales actividades vinculadas a la producción de papel y celulosa, y la elaboración de materiales de construcción. Al igual que los dos conglomerados que le preceden, el grupo crea pequeñas sociedades de inversión e inmobiliarias. Matte, sufre la pérdida a manos del grupo Luksic del Banco Sudamericano. En 1978, la nueva entidad bancaria creada por el grupo será el banco BICE. Por ese entonces, el grupo no ejecuta un proceso de centralización de relevancia, exceptuando la inclusión en su portafolio de empresas de la viña “Concha y Toro”.

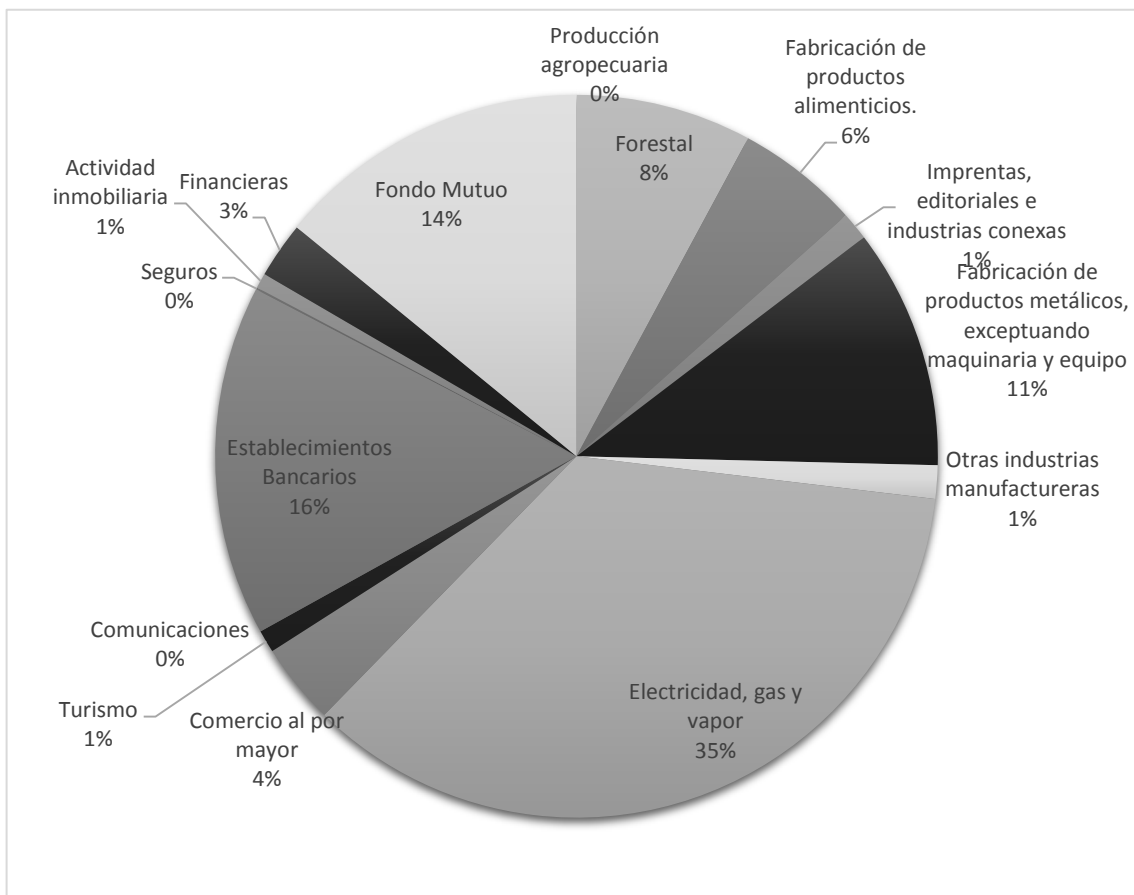
Grupo Luksic (1978)

Cuadro A4.7 *Grupo Luksic*

EMPRESAS	Patrimonio \$	Patrimonio US\$
Cía. Gral. de Electricidad Industrial	2.435.496.000	65.400.000
Banco Sudamericano	1.215.141.200	32.630.000
Madeco	832.314.000	22.350.000
Lucchetti	335.532.400	9.010.000
Forestal Colcura	305.740.400	8.210.000
GASCO	305.740.400	8.210.000
Distribuidora Nacional	264.404.000	7.100.000
Forestal Quiñenco	201.468.400	5.410.000
Fábrica de Envases FESA	115.444.000	3.100.000
Cía. Arauco Desarrollo Agrícola	102.410.000	2.750.000
Imprenta del Norte	97.196.400	2.610.000
Consorcio Nieto Hnos.	91.238.000	2.450.000
Turismo e Inmobiliaria Bío-Bío	78.204.000	2.100.000
Soc. Renta Edificio Carrera	52.508.400	1.410.000
Ganadera Abaroa S.A.C.	12.661.600	340.000
Cía. de Seguros Provincias del Norte	6.703.200	180.000
Distribuidora Lucchetti	4.468.800	120.000
Abaroa y Luksic Ltda.	s/d	s/d
Distribuidora y Comercial Loa Ltda.	s/d	s/d
Servicios y Motores Ltda.	s/d	s/d
Industria Colcura Ltda.	s/d	s/d
Industria Metal Victory Ltda.	s/d	s/d
Comercial Gasco Ltda.	s/d	s/d
Envases de Chile Ltda.	s/d	s/d
Agro Bellavista Ltda.	s/d	s/d
Empresa Minera Coloso Ltda.	s/d	s/d
Transportes Mineros Coloso Ltda.	s/d	s/d
Distribuidora Monte Grande Ltda.	s/d	s/d
Sociedad de Servicios Andinos Ltda.	s/d	s/d
Sociedad Periodística del Sur Ltda.	s/d	s/d

Fuente: Elaboración propia a partir de Dahse (1979).

Gráfico A4.4 *capital y reservas según actividad económica grupo Luksic, porcentajes*



Fuente: Elaboración propia

Cuadro A4.8 Síntesis grupo Luksic

Número de empresas: 30
Capital y reservas del grupo en US\$: 173.380.000
<i>Empresas más grandes del grupo (% del capital y reservas agregado)</i>
Cía. Gral. De Electricidad Industrial S.A.: 37,7%
Banco Sudamericano: 18,8%
Madeco: 12,8%
Nº sectores: 15
Índice Herfindahl diversificación:1927

Fuente: Elaboración propia

El grupo Luksic mantiene su posición entre los principales del país. Exhibe un abanico de empresas “no relacionadas” con una diversificación de 1.927 puntos en el índice. Este grupo controla las entidades de 1970, con la excepción de Lota-Schwager, estatizada en aquel año y renombrada como Empresa Nacional del

Carbón ENACAR, en 1973. El grupo desinvierte en un sector en crisis como el salitrero, estatizado durante la Unidad Popular con la toma de control de SOQUIMICH en 1971. Con respecto a la dinámica de centralización ejercida por Luksic, éste se beneficia del proceso de devolución de empresas al sector privado, captando por encima de antiguo dueño, (el grupo Matte) el Banco Sudamericano, accediendo con ello al sector financiero. Por otro lado, este conglomerado adquiere las participaciones mayoritarias de la Cía. General de Electricidad. Asimismo, compra al Estado las participaciones suficientes para controlar la Compañía de Gas de Santiago, GASCO y MADECO

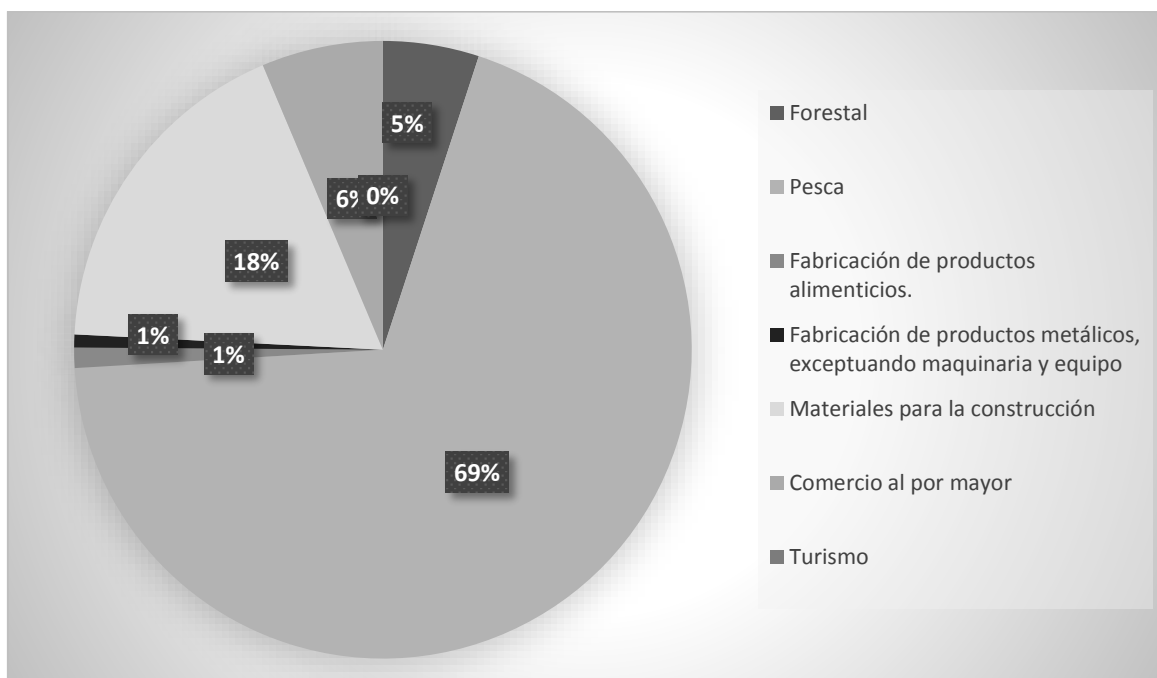
Grupo Angelini (1978)

Cuadro A4.9 *Grupo Angelini*

EMPRESAS	Patrimonio \$	Patrimonio US\$
Empresa Pesquera EPERVA	1.924.563.200	51.680.000
Empresa Pesquera INDO	1.498.537.600	40.240.000
Maderas Prensadas Cholguán	528.435.600	14.190.000
Maderas y Sintéticos MASISA	364.952.000	9.800.000
Grace y Cía.	354.897.200	9.530.000
Pesquera Iquique	234.984.400	6.310.000
Forestal Cholguán	214.874.800	5.770.000
Laminadora de Maderas	103.527.200	2.780.000
Empresa Pesquera CHILEMAR	103.154.800	2.770.000
Corpo. Productora de Harina de Pescado	93.100.000	2.500.000
Sociedad Forestal Siberia	65.914.800	1.770.000
Conservera Copihue	59.211.600	1.590.000
Sociedad Fundación Pacífico Ltda.	37.984.800	1.020.000
Compañía de Seguros Cruz del Sur	27.930.000	750.000
Compañía de Seguros La Previsora	7.820.400	210.000
Industrias Marítimas SIEMEL	s/d	s/d
Turismo Grace Ltda.	s/d	s/d

Fuente: Elaboración propia a partir de Dahse (1979).

Gráfico A4.5 capital y reservas según actividad económica grupo Angelini, porcentajes



Fuente: Elaboración propia.

Cuadro A4.10 Síntesis grupo Angelini

Número de empresas: 17
Capital y reservas del grupo en US\$: 150.910.000
<i>Empresas más grandes del grupo (% del capital y reservas agregado)</i>
Empresa Pesquera EPERVA: 34,2%
Empresa Pesquera INDO: 26,6%
Maderas Prensadas Cholguán: 9,4%
Nº de sectores: 7
Índice Herfindahl diversificación: 5148

Fuente: Elaboración propia.

En comparación a 1970, el grupo Angelini, sube en relevancia hasta un quinto puesto entre los principales del país. El grupo, persiste en una diversificación con negocio dominante en la pesca con un 69% de su capital y reservas. Así, alcanza un índice de diversificación de 5148 puntos. En 1978, mantiene la totalidad de sus empresas, e incrementa su patrimonio con la adquisición de unidades como pesquera Iquique y Masisa a la CORFO con posterioridad a la primera ronda de privatizaciones. Por otro lado, el grupo incursiona y diversifica en el segmento de seguros, fundando la empresa Cruz del Sur, en 1974.

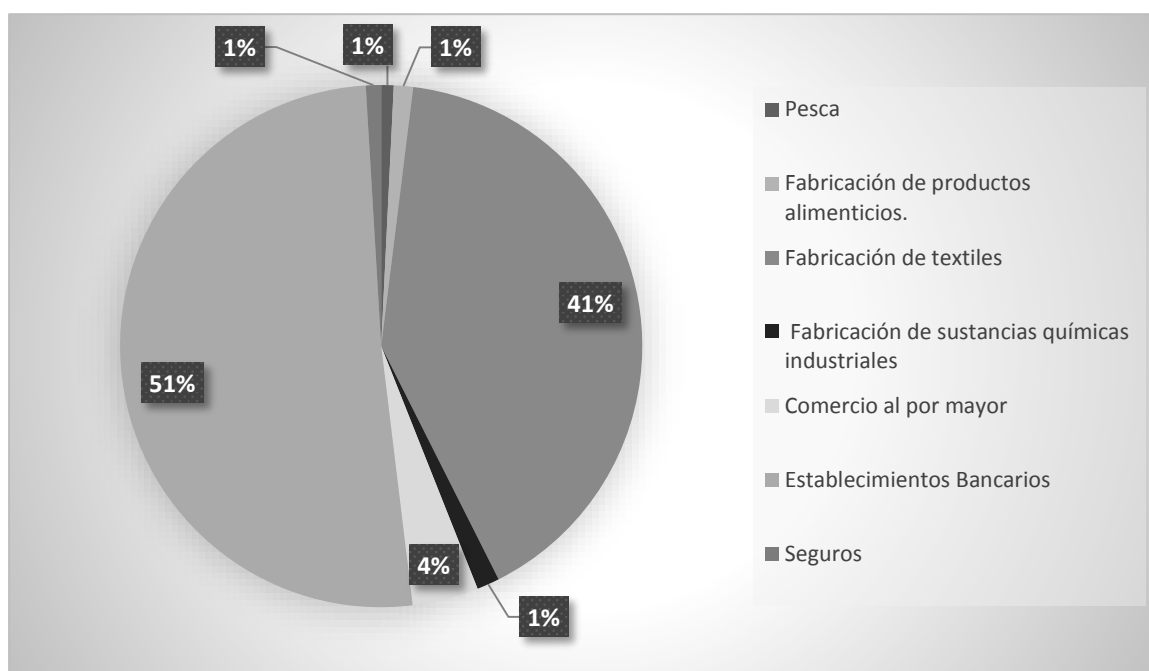
Grupo Yarur Banna (1978)

Cuadro A4.11 *Grupo Yarur*

EMPRESAS	Patrimonio \$	Patrimonio US\$
Banco de Crédito e Inversiones	1.751.769.600	47.040.000
Yarur Manufacturas de Algodón	1.332.074.800	35.770.000
Servicios Leasing Sudamericanos Ltda.	169.069.600	4.540.000
Empresas Juan Yarur S.A.C.	140.767.200	3.780.000
Tejidos Caupolicán	63.308.000	1.700.000
Química Industrial	48.412.000	1.300.000
Cía. Elab. Nacional Alimentos Ltda. CENA	40.964.000	1.100.000
Cía. de Seguros Fco. de Aguirre	32.398.800	870.000
Pesquera Robinson Crusoe	26.440.400	710.000

Fuente: Elaboración propia a partir de Dahse (1978).

Gráfico A4.6 *capital y reservas según actividad económica grupo Yarur Banna, porcentajes*



Fuente: Elaboración propia.

A4.12 Síntesis grupo Yarur Banna⁴⁸⁵

Número de empresas: 9
Capital y reservas del grupo en US\$: 96.810.000
<i>Empresas más grandes del grupo (% del capital y reservas agregado)</i>
Banco de Crédito e Inversiones: 48,5%
Yarur Manufacturas de Algodón: 36,9%
Servicios Leasing Sudamericanos Ltda.: 4,6%
Nº de sectores: 7
Índice Herfindahl diversificación: 4302

Fuente: Elaboración propia.

Yarur muestra una disminución de su núcleo dominante en el alicaído sector textil a raíz de las políticas de apertura comercial y deterioro del mercado doméstico. El grupo diversifica hacia la fabricación de alimentos, y el arrendamiento financiero o “leasing”. Con motivo de la crisis económica de 1982-1983, las dificultades económicas del mercado interno, y en concreto del segmento textil, conducirá a la quiebra de las principales empresas del grupo. Con ello, Yarur, perderá su condición como uno de los principales grupos económicos del país.⁴⁸⁶

⁴⁸⁵ Se excluyen las empresas controladas por Yarur Asfura, R. Marín, y Mustakis, incluidas en Dahse (1979).

⁴⁸⁶ Acerca del impacto de las políticas económicas neoliberales en el segmento, véase capítulo cuarto de esta investigación.

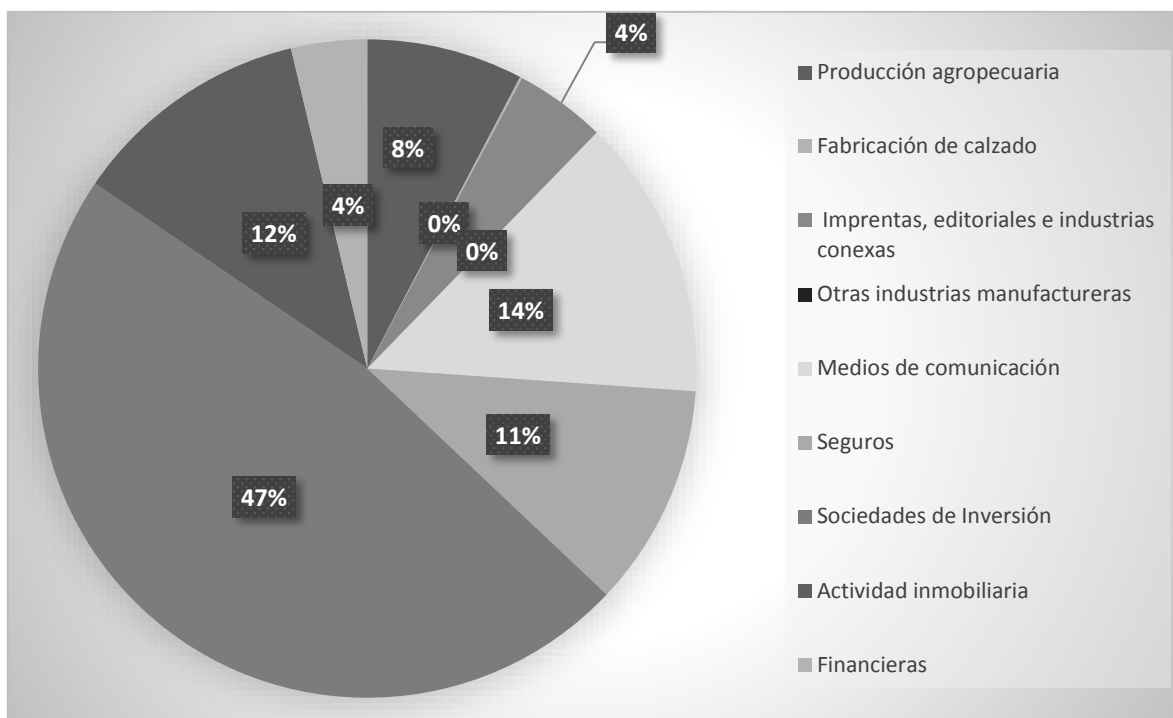
Grupo Edwards (1978)

Cuadro A4.13 *Grupo Edwards*

EMPRESAS	Patrimonio \$	Patrimonio US \$
Cía. de Inversiones Chilena Consolidada	764.537.200	20.530.000
Empresa Periodística El Mercurio	431.984.000	11.600.000
Cía. Renta La Porteña S.A.	367.558.800	9.870.000
Cía. de Inversiones Copiapó	364.952.000	9.800.000
Cía. de Inversiones Tierra Amarilla	286.748.000	7.700.000
Agro Bosques San Isidro Ltda.	240.198.000	6.450.000
Cía. de Seguros La Chilena Consolidada	170.931.600	4.590.000
Editorial Lord Cochrane	132.202.000	3.550.000
Financiera Andes	116.561.200	3.130.000
Cía. de Inversiones La Universal S.A.	67.404.400	1.810.000
Cía. de Seguros La Philadelphia	59.211.600	1.590.000
Cía. de Seguros La Universal	46.177.600	1.240.000
Cía. de Seguros La Victoria	30.164.400	810.000
Cía. de Seguros Lautaro	24.206.000	650.000
Comercial Maipo	23.461.200	630.000
Cía. de Seguros La Zona Central	8.192.800	220.000
Soc. Chilena de Publicaciones y Comercio	7.820.400	210.000
Soc. de Rep. y Fabrica. de Calzado Ltda.	3.724.000	100.000
Cía. de Seguros Alma Mater	2.979.200	80.000
Eastman y Cía. Ltda.	s/d	s/d
Edwards y Cía. Ltda.	s/d	s/d
Cía de Inversiones Chaitén Ltda.	s/d	s/d
Inversiones Trauco Ltda.	s/d	s/d
Inversiones Talcan Ltda.	s/d	s/d
Inversiones Cahuelmo Ltda.	s/d	s/d
Sociedad de Inversiones Porvenir Ltda.	s/d	s/d
Sociedad Inmobiliaria Porvenir Ltda.	s/d	s/d
Soc. Deshidratadora de Hortalizas Colina	s/d	s/d
Empresa El Norte Soc. Periodística Ltda.	s/d	s/d

Fuente: Elaboración propia a partir de Dahse (1978).

Gráfico A4.7 *capital y reservas según actividad económica grupo Edwards, porcentajes*



Fuente: Elaboración propia.

Cuadro A4.14 *Síntesis grupo Edwards*

Número de empresas: 29
Capital y reservas del grupo en US\$: 84.560.000
<i>Empresas más grandes del grupo (% del capital y reservas agregado)</i>
Cía. de Inversiones Chilena Consolidada: 24,7%
Empresa Periodística El Mercurio: 13,7%
Cía. Renta La Porteña: 11,6%
Nº de sectores: 9
Índice Herfindahl diversificación: 2750

Fuente: Elaboración propia

Hacia 1978, el grupo Edwards, uno de los dos grupos económicos más relevantes del país durante la industrialización sustitutiva de importaciones, presenta una reducción en su tamaño, situándose en un séptimo lugar. Muestra un perfil de diversificación “no relacionada” con un valor del índice Herfindahl de 2750 puntos. La reducción en la envergadura del grupo se debe a las decisiones de sus dirigentes en pos de focalizar su negocio en el segmento financiero y en las comunicaciones, desvinculándose con ello de sus grandes y tradicionales empresas manufactureras, líderes en un mercado interno recesivo e el monetarismo. Nos

referimos a las siguientes entidades: Compañía Cervecerías Unidas, Compañía Refinería de Azúcar Viña del Mar, Pesquera Coloso, Línea Aérea del Cobre (LADECO), Cachantún, Compañía Industrial, Indus-Lever, Hucke, Compañía Muelles Población Vergara, Aceite y Alcoholes Patria. Como se ha señalado, estas unidades pasaron a alimentar de manera significativa el stock de empresas de los grandes conglomerados que suceden en 1978 al grupo BHC, es decir, Cruzat-Larraín y Vial.

Grupo Hochschild (1978)

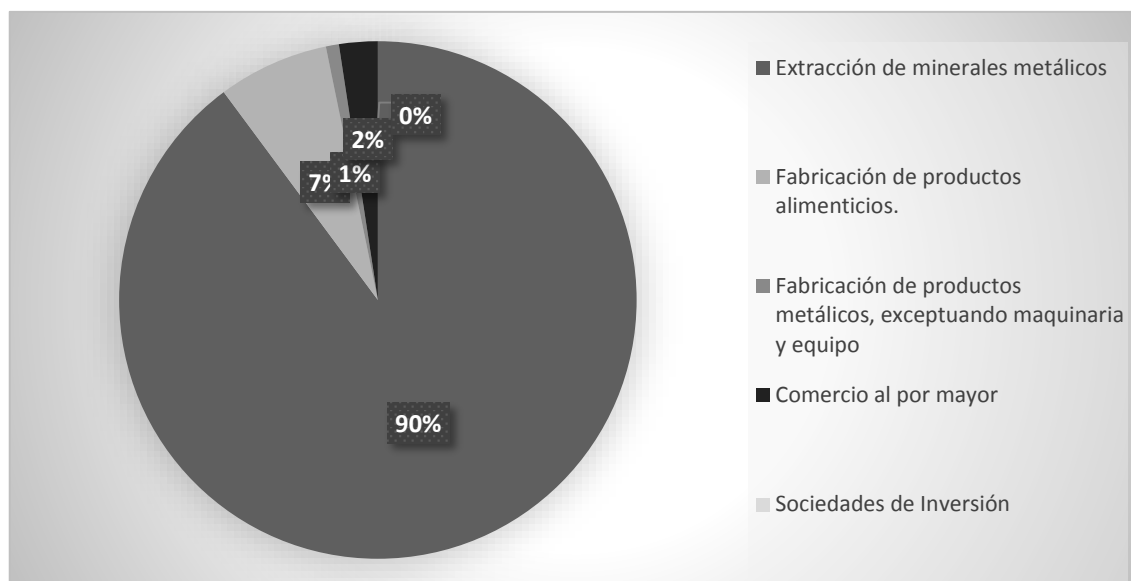
Cuadro A4.15 *Grupo Hochschild*

EMPRESAS	Patrimonio \$	Patrimonio US\$
Empresa Minera Mantos Blancos	2.150.237.600	57.740.000
Consortio Agro-Industrial Malloa	177.634.800	4.770.000
Compañía Minera de Tocopilla	152.684.000	4.100.000
Mauricio Hochschild S.A.C.	55.860.000	1.500.000
Metalúrgica Sudamericana	20.854.400	560.000
Sociedad Minera, Industrial y Comercial	5.958.400	160.000
Cía. Mercantil Corona (Panamá)	s/d	s/d
Emp. Sudamericanas Conso. (Panamá)	s/d	s/d
Corporación Financiera	s/d	s/d
Imp. y Exp. Antofagasta (INEXANTA)	s/d	s/d
Hochschild Lingua Ltda. (INSATACAM)	s/d	s/d

Fuente: Elaboración propia a partir de Dahse (1978).

Fundado en Chile por el empresario minero de origen alemán Mauricio Hoshchild en 1911, relocalizado en Bolivia en 1921. Retoma sus actividades en Chile con la apertura del yacimiento de Mantos Blancos en 1955. Desde 1965, el grupo es conducido por la sucesión familiar. En 1978, este grupo presenta una mayor diversificación concéntrica. Como apreciamos en el gráfico 6.8, el grupo dispone de una diversificación con negocio dominante en la minería con un 90% de su capital. El índice de diversificación con un valor de 8154, confirma lo señalado. El grupo mantiene sociedades en el paraíso fiscal panameño.

Gráfico A4.8 *capital y reservas según actividad económica grupo Hochschild, porcentajes*



Fuente: Elaboración propia.

Cuadro A4.16 *Síntesis grupo Hochschild*

Número de empresas: 11
Capital y reservas del grupo en US\$: 68.830.000
<i>Empresas más grandes del grupo (% del capital y reservas agregado)</i>
Empresa Minera Mantos Blancos: 83,8%
Consortio Agro-Industrial Malloa: 6,9%
Compañía Minera de Tocopilla: 5,9%
Nº de sectores: 5
Índice Herfindahl diversificación: 8154

Fuente: Elaboración propia.

Cuadro A4.17 Principales grupos económicos chilenos en 1978

Grupo Económico	Sector (es) Prevaliente (s)	Patrimonio \$	Patrimonio US\$	N° Emp.
Cruzat	financiero/manufac.	30.378.902.921	801.900.026	82
Vial (BHC)	financiero/manufac.	18.153.382.800	487.470.000	62
Matte	manufactura	13.524.078.400	363.160.000	38
Luksic	manufactura	6.456.671.200	173.380.000	30
Angelini	manufactura (pesca)	5.619.888.400	150.910.000	17
Yarur Banna	manufactura (textil)	3.605.204.400	96.810.000	9
Edwards	financiero	3.149.014.400	84.560.000	29
Hochschild	Minería	2.563.229.200	68.830.000	11
<i>Totales</i>		83.450.371.721	2.227.020.026	278

Fuente: Elaboración propia.

A5.1 Grupos económicos. Empresas controladas, capital y reservas en pesos chilenos y dólares corrientes estadounidenses, 1988⁴⁸⁷

Grupo Angelini (1988)

Cuadro A5.1 *Grupo Angelini*

EMPRESAS	C y R en \$	C y R en US\$
Cía. de Petróleos de Chile	176.720.253.000 ⁴⁸⁸	721.271.828
Empresa Pesquera Eperva	39.430.110.000	160.931.342
Pesquera Indo	39.162.728.000	159.840.040
Pesquera Iquique	20.520.478.000	83.752.950
Forestal Cholguán	10.326.000.000	42.144.874
Soc. Austral de Electricidad	8.459.998.000	34.528.912
Inv. Agrícolas e Ind. SIEMEL	6.986.983.000	28.516.901
Maderas Prensadas Cholguán	6.138.860.000	25.055.344
Empresa Pesquera Chilemar	3.895.899.000	15.900.849
Cía. de Seguros Cruz del Sur	889.667.000	3.631.116
Celulosa Arauco y Con. (Arauco) ⁴⁸⁹	En cifras COPEC	En cifras COPEC
Soc. Nacional de Pro. Datos ⁴⁹⁰	En cifras COPEC	En cifras COPEC
Pesquera Guanayé	En cifras COPEC	En cifras COPEC

Fuente: Elaboración propia a partir de Bolsa de Comercio (1988) Circular N° 766, Superintendencia de Valores y Seguros (1988).

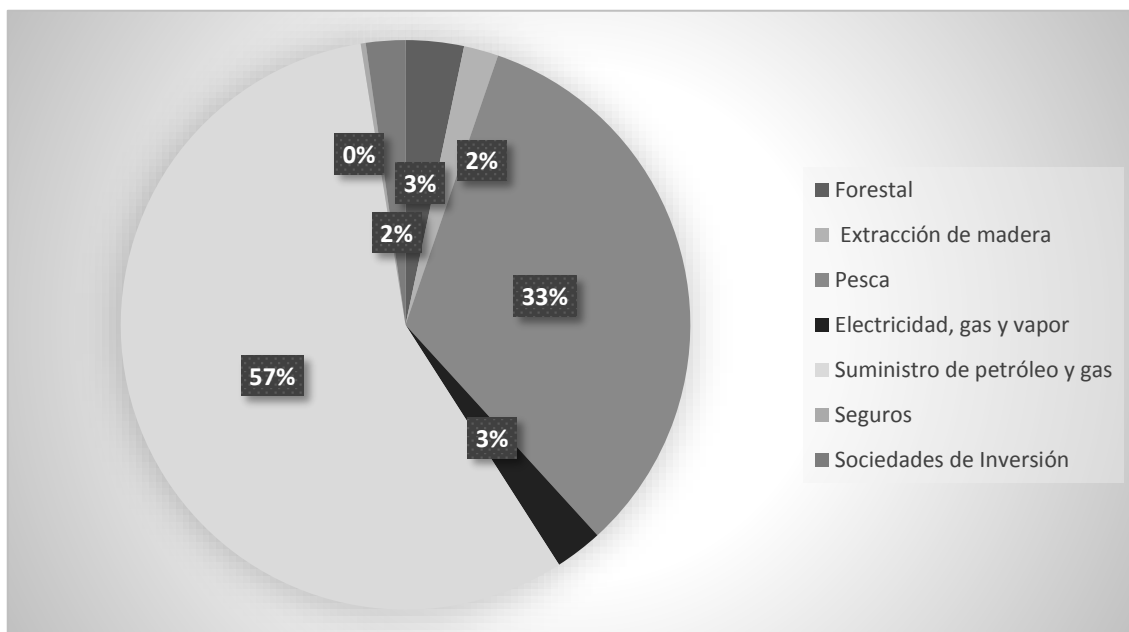
⁴⁸⁷ El promedio anual del tipo de cambio promedio en 1988 es de 1 unidad de dólar equivale a 245,012 pesos.

⁴⁸⁸ Es relevante precisar que: 176.720.253.000 pesos, es la cifra del capital consolidado de COPEC S.A. disponible en los estados financieros proveídos por la Bolsa de Comercio de Santiago. Este valor del capital y reservas se compone, principalmente, del ejercicio consolidado de la forestal Arauco, Sonda, la empresa pesquera Guanayé y COPEC, sociedad matriz del grupo Angelini en 1988. A efectos de este cuadro, debido a que no ha sido posible conocer el monto exacto del capital de Arauco, Guanayé o Sonda, se presenta el valor del capital y reservas del balance consolidado de COPEC. Como una referencia de la participación de la productora de celulosa en el balance consolidado de COPEC, se dispone de información que señala que un 58% de los activos y un 65% del resultado del ejercicio de COPEC en 1987 corresponden a la sociedad forestal. Estos datos, se mencionan en el Acta de la Junta Extraordinaria de Accionistas N° 33 del 29/01/1988. Pgs. 24 y 25; y en la revista Gestión, abril de 1989, año XIV, N° 171. Pg. 29.

⁴⁸⁹ Celulosa Arauco y Constitución S.A.

⁴⁹⁰ Sociedad Nacional de Procesamiento de Datos.

Gráfico A5.1 capital y reservas según actividad económica grupo Angelini, porcentajes



Fuente: Elaboración propia.

Cuadro A5.2 Síntesis grupo Angelini

Número de empresas: 13
Capital y reservas del grupo en US\$: 1.191.904.959
<i>Empresas más grandes del grupo (% del capital y reservas agregado)</i>
COPEC: 60,5%
Eperva: 13,5%
Indo: 13,4%
Nº de sectores: 7
Índice Herfindahl de diversificación: 4355

Fuente: Elaboración propia.

En 1988, Angelini se posiciona como el principal grupo económico del país, cubriendo un 5,17% del PIB. Debido a su austeridad, caracterizada por un mínimo endeudamiento y la ausencia de bancos en su cartera de empresas, el grupo sorteará con éxito la crisis financiera. En comparación a 1978, Angelini desinvierte en la maderera Masisa, y agrega a su portafolio la principal empresa privada del país, la Compañía de Petróleos de Chile (COPEC), unidades endeudada con ocasión de la crisis financiera en más de 260 millones de dólares. El control de COPEC por parte de Angelini se lleva a cabo con motivo de la reprivatización de las empresas ubicadas en el “área rara”. Una vez realizado un aumento de capital por parte de la empresa, el grupo adquiere en 1986, un 41% de la propiedad de COPEC en

asociación con el grupo neozelandés Carter-Holt. Con ello el grupo se hace con las unidades forestales y pesqueras que integran el holding COPEC, pertenecientes a Cruzat-Larraín antes de la crisis económica de 1982, contando entre ellas a Arauco y la pesquera Guanayé. La opción de compra de Angelini, superó a la de Matte que sólo obtuvo el 10% de COPEC. De este modo, con el control de estos activos, Angelini se posiciona como el principal conglomerado del país. A su vez, el grupo continúa con su prevalencia en el segmento pesquero incorporando a éste el suministro y distribución de petróleo.

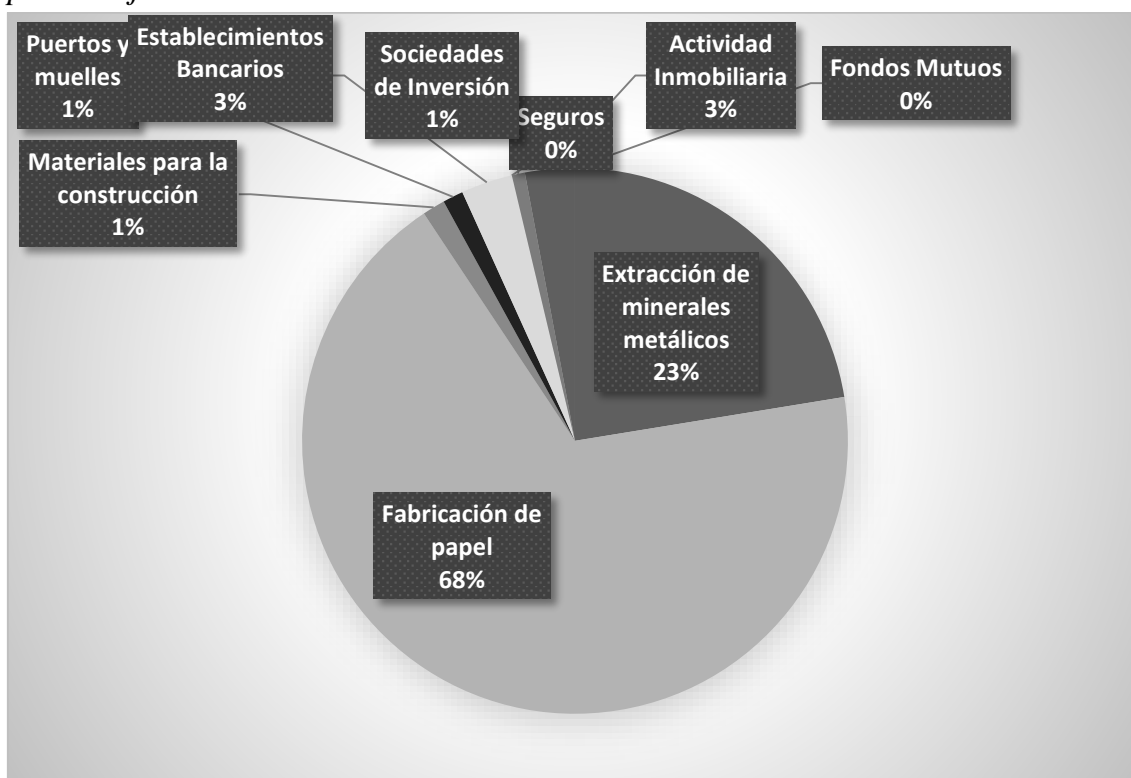
Grupo Matte (1988)

Cuadro A5.3 *Grupo Matte*

EMPRESAS	Cy R en \$	C y R en US\$
Cía. M. de Papeles y Cartones	142.254.000.000	580.600.133
F. Const. y Com. Pacífico Sur	47.030.000.000	191.949.782
Minera Valparaíso	46.766.000.000	190.872.283
Industrias Forestales	13.835.000.000	56.466.622
Prod. Industriales y Forestales	16.892.000.000	68.943.561
Banco Ind. y de Co. Exterior BICE	6.365.700.000	25.981.176
Inmobiliaria Urbana	6.139.571.000	25.058.246
Cía. Industrial el Volcán	2.805.407.000	11.450.080
Puerto de Lirquén	2.543.406.000	10.380.740
Inversiones Industriales Colina	1.610.100.000	6.571.514
Forestación Nacional	865.561.000	3.532.729
Forestal Mininco	s/d	s/d
BICE Adm. de Fondos Mutuos	s/d	s/d
BICE Chileconsult Ag. de Valores	s/d	s/d
BICE Chileconsult Corre. Bolsa	s/d	s/d
Cía de Seguros Gles. La Americana	s/d	s/d

Fuente: Elaboración propia a partir de Bolsa de Comercio (1988) Circular N° 766, Superintendencia de Valores y Seguros (1988b).

Gráfico A5.2 capital y reservas según actividad económica grupo Matte, porcentajes



Fuente: Elaboración propia.

Cuadro A5.4 Síntesis grupo Matte

Número de empresas: 16
Capital y reservas del grupo en US\$: 1.171.806.866
<i>Empresas más grandes del grupo (% del capital y reservas agregado)</i>
CMPC: 49,5%
Pacífico Sur: 16,3%
Minera Valparaíso: 16,2%
Nº de sectores: 9
Índice Herfindahl de diversificación: 5174

Fuente: Elaboración propia.

En 1988, el grupo persiste como uno de los más importantes del país, ubicándose en la segunda posición, obteniendo 4,7% del producto interior bruto. Debido a su responsabilidad en materia financiera y de endeudamiento, Matte superará sin grandes contratiempos la crisis financiera de 1982-1983. Como un ejemplo de lo anterior, en el proceso de reprivatización del “área rara”, El grupo se hace del

control de su principal competidor en la producción papelera, Industrias Forestales (INFORSA) en junio de 1986. Para ello, con tal de superar las exigencias de la Superintendencia de Valores con vistas a la adquisición, el grupo desinvierte en dos pequeñas sociedades Forestal Bío-Bío y Papeles y Bosques. En este periodo, Matte cede el control de Pizarreño a los empresarios belgas del grupo Eternit, manteniendo participaciones en la empresa. Por otro lado, se observa que después de la crisis de 1982-1983, el grupo reconcentra sus capitales en la producción de celulosa y papel.

Grupo CAP (1988)

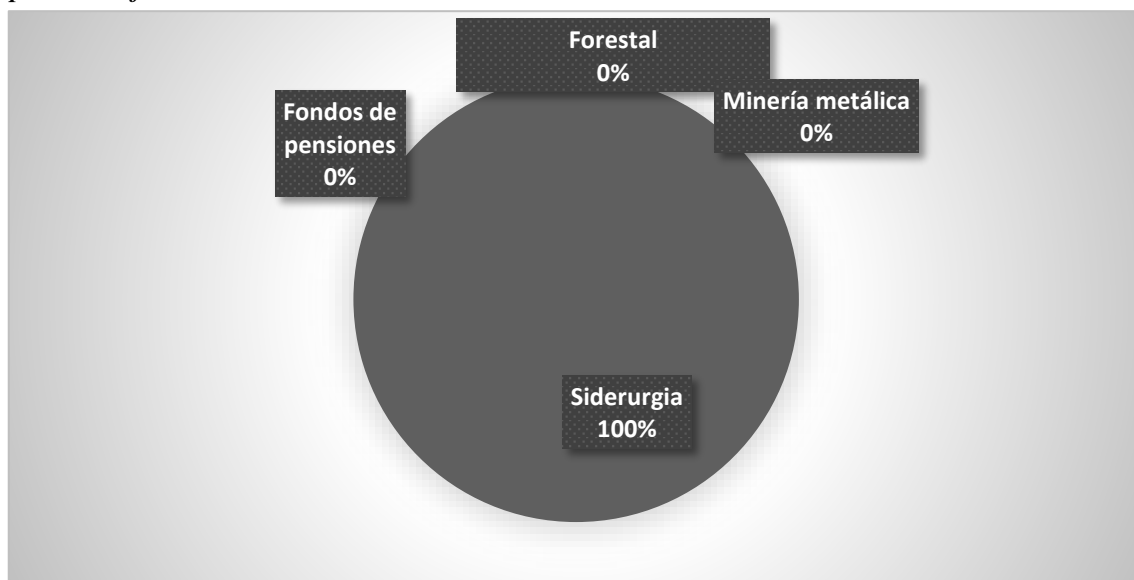
Cuadro A5.5 *Grupo CAP*

EMPRESAS	C y R en \$	C y R en US\$
Holding Cía. de Acero del Pacífico	161.788.198.000	660.327.649
Compañía Siderúrgica Huachipato	En cifras CAP	En cifras CAP
Compañía Minera del Pacífico	En cifras CAP	En cifras CAP
Manganesos Atacama	En cifras CAP	En cifras CAP
Abastecimientos CAP	En cifras CAP	En cifras CAP
Sabimet	1.167.065.000	4.764.297
COMPAC	s/d	s/d
IPAC	s/d	s/d
AFP Libertador	s/d	s/d
Terranova	s/d	s/d

Fuente: Elaboración propia a partir de Revista Estrategia (1988; 1993); Bolsa de Comercio (1988).

Grupo siderúrgico que emerge en julio de 1987, una vez se concluye con la privatización de la mayor productora de acero del país, la Compañía de Acero del Pacífico CAP. Esta empresa se funda en 1946 mediante la asociación entre capital privado (53%) y estatal, siendo a partir de entonces, una de las principales empresas del país. CAP será estatizada en 1970. En 1981, la empresa se convierte en un holding de inversiones con sus siete divisiones bajo la categoría de empresas subsidiarias. En cuanto vicepresidente de la empresa, lidera este proceso de cambio en la estructura societaria, el futuro ministro de Hacienda del gobierno militar (1985-1989), Hernán Büchi. En 1988, el grupo es conducido por el vicealmirante en retiro, Guillermo Aldoney.

Gráfico A5.3 *capital y reservas según actividad económica grupo CAP, porcentajes*



Fuente: Elaboración propia.

Cuadro A5.6 *Síntesis grupo CAP*

Número de empresas: 10
Capital y reservas del grupo en US\$: 665.090.946
<i>Empresas más grandes del grupo (% del capital y reservas agregado)</i>
Holding CAP: 99,2%
Nº de sectores: 4
Índice Herfindahl de diversificación: 10.000

Fuente: Elaboración propia.

En 1988, el grupo CAP concentra la amplia mayoría de su capital en la producción siderúrgica. CAP diversifica en el sector forestal con Terranova y en el de la administración de fondos de pensiones con la AFP El Libertador. Debido a la imposibilidad de recabar los datos para estas entidades, el índice de diversificación presente un valor de concentración absoluta de 10.000 puntos en base a la magnitud de la actividad siderúrgica. No obstante, se presenta en el gráfico los sectores en los que el grupo diversifica de forma “no relacionada”. En suma, nos hallamos ante un grupo de reciente creación con negocio dominante, el siderúrgico.

Grupo Luksic (1988)

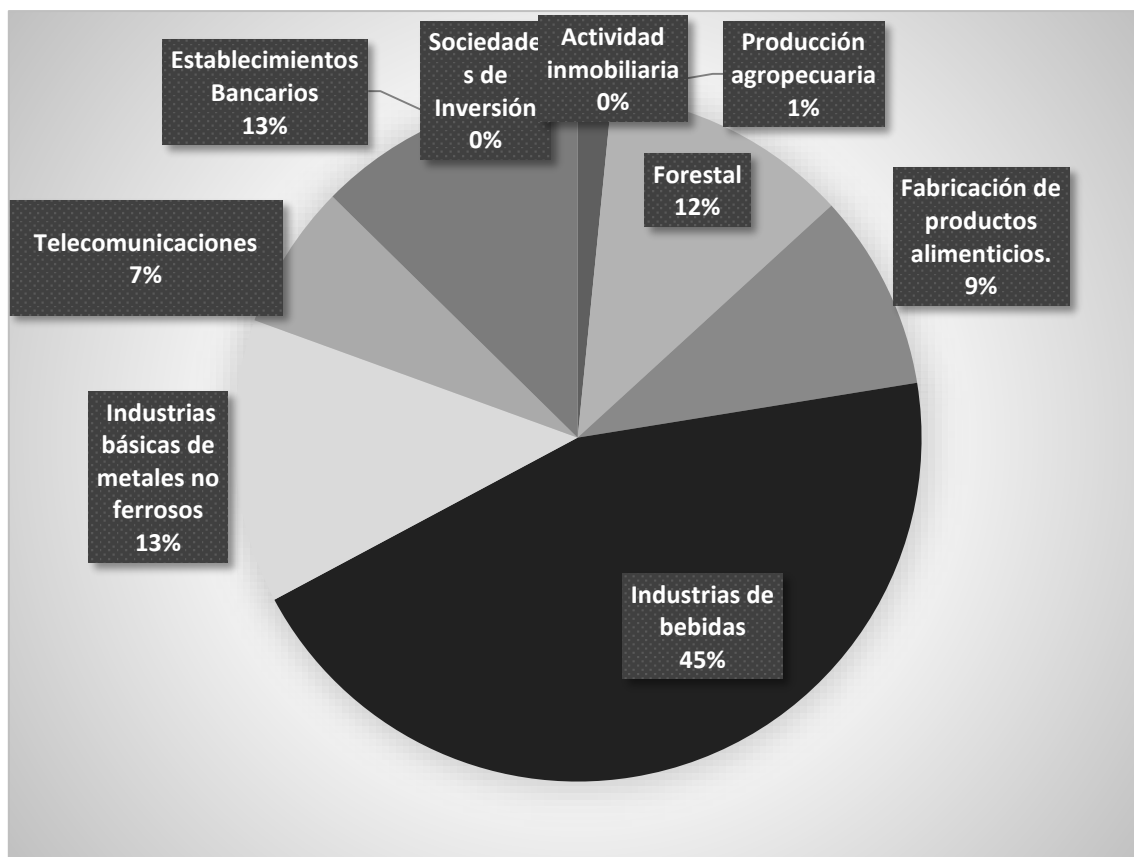
Cuadro A5.7 *Grupo Luksic*

EMPRESAS	C y R en \$	C y R en US\$
Cía. Minera Tamaya	49.060.880.000	200.238.682
CCU	39.973.396.000	163.148.727
Manufacturas de Cobre MADECO	11.933.284.000	48.704.896
Banco O'Higgins	11.290.100.000	46.079.783
Forestal Colcura	10.380.866.000	42.368.806
Molinos y Fideos Lucchetti	5.720.378.000	23.347.338
Conatel ⁴⁹¹	4.708.707.000	19.218.270
Consorcio Nieto	2.533.891.000	10.341.905
Agrícola El Peñón	1.421.102.000	5.800.132
Cía. de Teléfonos de Coyhaique	370.674.000	1.512.881
Inmobiliaria e Inversiones Bío-Bío	s/d	s/d
Turismo e Inmobiliaria Bío-Bío	s/d	s/d
Inversiones y Rentas Ltda.	s/d	s/d

Fuente: Elaboración propia a partir de Bolsa de Comercio (1988) Circular N° 766, Superintendencia de Valores y Seguros (1988b).

⁴⁹¹ Cía. Nacional de Teléfonos del Sur

Gráfico A5.4 *capital y reservas según actividad económica grupo Luksic, porcentajes*



Fuente: Elaboración propia.

Cuadro A5.8 *Síntesis grupo Luksic*

Número de empresas: 13
Capital y reservas del grupo en US\$: 560.761.423
<i>Empresas más grandes del grupo (% del capital y reservas agregado)</i>
Cía. Minera Tamaya.: 35,7%
CCU:29,0%
Manufacturas de Cobre MADECO: 8,6%
Nº de sectores:9
Índice Herfindahl de diversificación: 2638

Fuente: Elaboración propia.

Hacia fines de la década de 1980, el grupo Luksic se mantiene entre los principales del país. Adquiere Teléfonos Coyhaique empresa privatizada por CORFO junto a la minera Tamaya. En 1981, logrará el control de una nueva entidad financiera, el

Banco O'Higgins del cual es su principal accionista. El grupo es capaz de sobrevivir a los envites de la crisis financiera, pese a lo cual deberá deshacerse del Banco Sudamericano. Luksic, al igual que Angelini y Matte, aprovechará las oportunidades brindadas con motivo de la reprivatización del “área rara”. De este modo, en 1986, en partes igual con el grupo alemán Paulaner, formará la sociedad Inversiones y Rentas, que le permitirá convertirse en accionista mayoritario de una de las principales empresas privadas del país, la Compañía Cervecerías Unidas, con un 64,3% de su propiedad. El grupo presenta una diversificación sin negocio dominante. En 1989, con el control de Pelambres, se halla en condiciones de comparar su capital minero con las transnacionales del sector afincadas en el país.

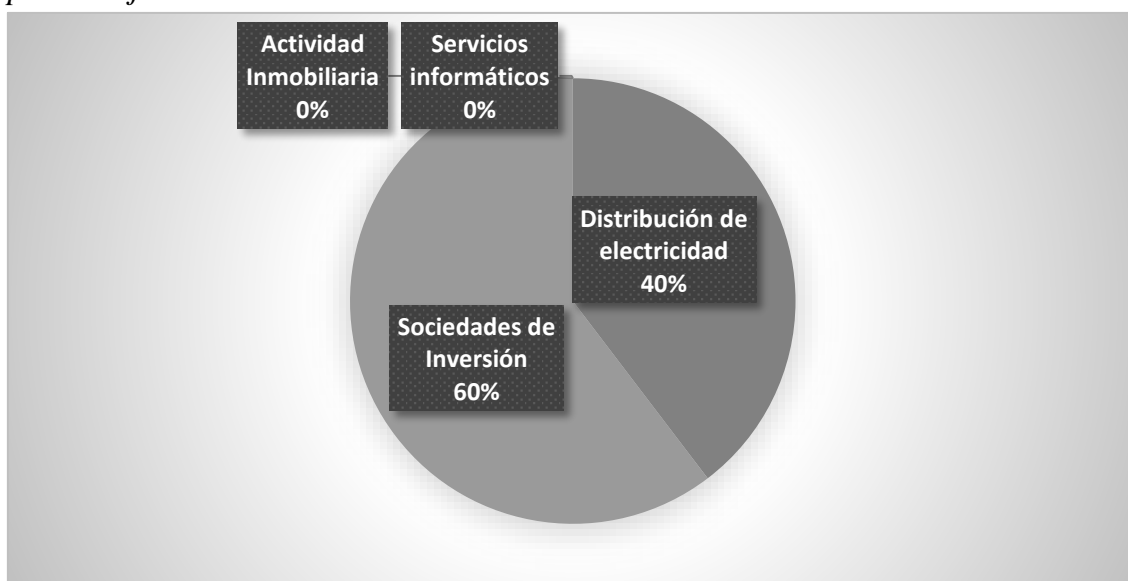
Grupo Enersis (1988)

Cuadro A5.9 Grupo “Enersis”

EMPRESAS	C y R en \$	C y R en US\$
Enersis	53.190.292.000	217.092.600
Chilectra Metropolitana	34.937.029.000	142.593.134
Diprel	s/d	s/d
Sinapsis	s/d	s/d
Manso de Velasco	s/d	s/d

Fuente: Elaboración propia a partir de Bolsa de Comercio (1988); Monckeberg (2005); Beyer (1988).

Gráfico A5.5 capital y reservas según actividad económica grupo Enersis, porcentajes



Fuente: Elaboración propia.

Cuadro A5.10 Síntesis grupo Enersis

Número de empresas: 5
Capital y reservas del grupo en US\$: 359.685.733
<i>Empresas más grandes del grupo (% del capital y reservas agregado)</i>
Enersis: 60%
Chilectra: 40%
Nº de sectores: 4
Índice Herfindahl de diversificación: 5.200

Fuente: Elaboración propia.

Enersis es la denominación de la casa matriz del grupo económico fundado en 1987 una vez se privatizan las unidades pertenecientes al antiguo holding de la Compañía Chilena de Electricidad, Chilectra, establecido como matriz societaria en 1981 por la autoridad económica. Desde mediados de 1987, este nuevo grupo privado con actividad dominante en el sector de la distribución de energía eléctrica es liderado por José Yuraszeck, antiguo gerente general de Chilectra en el gobierno militar.

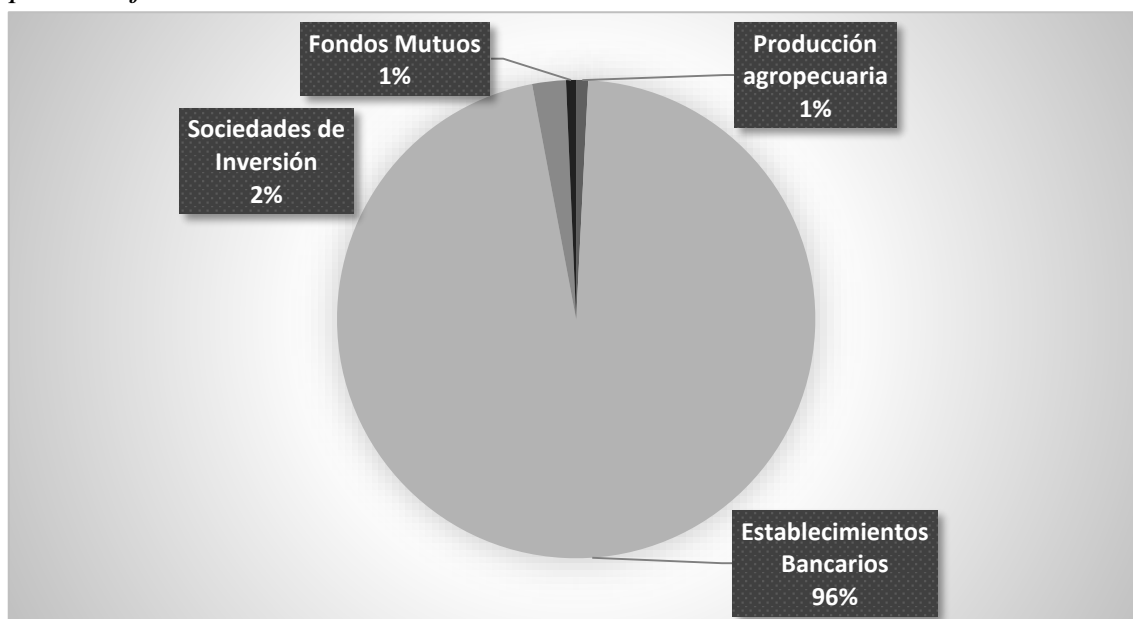
Grupo Banco de Chile (1988)

Cuadro A5.11 Grupo Banco de Chile

EMPRESAS	C y R en \$	C y R en US\$
Banco de Chile	75.804.400.000	309.390.560
Leasing Andino	1.791.622.000	7.312.384
Sociedad El Tattersal	632.627.000	2.582.024
Adm. Banchile de Fondos Mutuos	534.937.000	2.183.309

Fuente: Elaboración propia a partir de Bolsa de Comercio (1988) Circular N° 766, Superintendencia de Valores y Seguros (1988b).

Gráfico A5.6 capital y reservas según actividad económica grupo Banco de Chile, porcentajes



Fuente: Elaboración propia.

Cuadro A5.12 Síntesis grupo Banco de Chile

Número de empresas: 4
Capital y reservas del grupo en US\$: 321.468.279
<i>Empresas más grandes del grupo (% del capital y reservas agregado)</i>
Banco de Chile: 96,2%
Leasing Andino: 2,27%
Sociedad El Tattersal: 0,8%
Nº de sectores: 4
Índice Herfindahl de diversificación: 9222

Fuente: Elaboración propia.

Este grupo, es producto de la crisis de la deuda externa y el proceso de reconstitución del banco una vez deja de presidir la entidad Javier Vial en 1983. El Banco de Chile, continuará como la principal empresa bancaria del país, presentando en 1988, un perfil de propiedad dispersa liderado por su presidente Adolfo Rojas Gandulfo. El banco absorberá los activos y pasivos del Banco Continental, Morgan Finansa y Colocadora Nacional de Valores. En 1988, la entidad bancaria mantiene entidades que se vinculan con la antigua confección se cartera de deudores, El Tattersal, y en actividades del giro de leasing y los fondos mutuos, diversificación relacionada al interior del sector financiero. El grupo muestra una evidente diversificación concentrada en el negocio bancario, con un índice Herfindahl de 9222.

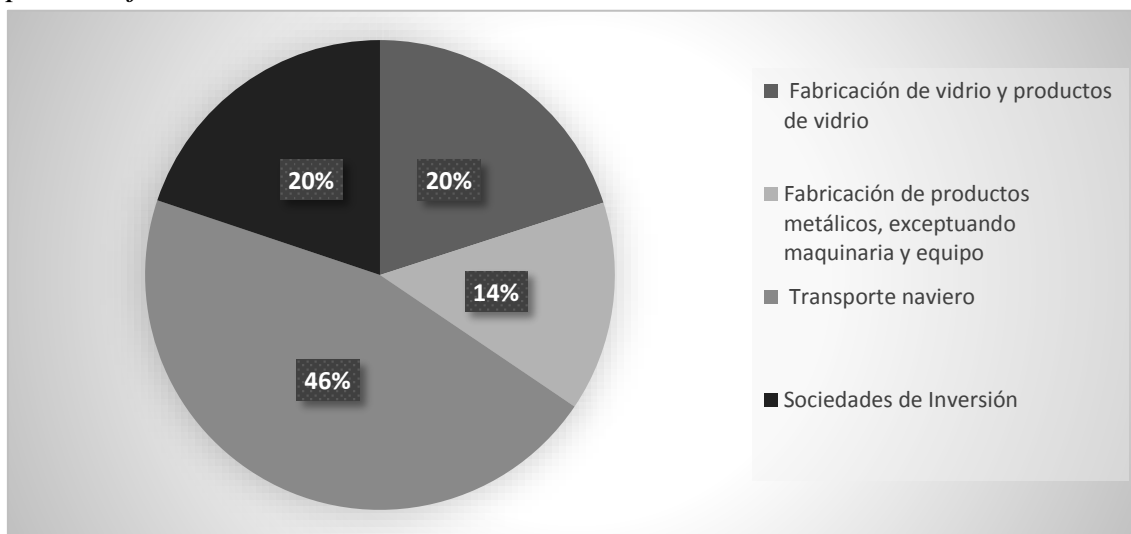
Grupo Claro (1988)

Cuadro A5.13 *Grupo Claro*

EMPRESAS	C y R en \$	C y R en US\$
Cía. Sudamericana de Vapores	24.430.529.000	99.711.561
Cristalerías de Chile	10.703.915.000	43.687.309
Marítima de Inversiones	10.614.388.000	43.321.910
Cía. Electro Metalurgia	7.724.808.000	31.528.284

Fuente: Elaboración propia a partir de Bolsa de Comercio (1988) Circular N° 766, Superintendencia de Valores y Seguros (1988b).

Gráfico A5.7 *capital y reservas según actividad económica grupo Claro, porcentajes*



Fuente: Elaboración propia.

Cuadro A5.14 Síntesis grupo Claro

Número de empresas: 4
Capital y reservas del grupo en US\$: 218.249.065
<i>Empresas más grandes del grupo (% del capital y reservas agregado)</i>
Cía. Sudamericana de Vapores: 45,6%
Cristalerías de Chile: 20%
Marítima de Inversiones: 19,8%
Nº de sectores: 4
Índice Herfindahl de diversificación: 3112

Fuente: Elaboración propia.

El grupo Claro comienza a constituirse una vez se separa del Banco BHC en 1969, uno de sus principales directores, Ricardo Claro Valdés. Afectado por las estatizaciones en el gobierno de la Unidad Popular, el grupo se reconfigura desde 1974. Con un papel secundario durante el monetarismo, con oportunidad de las reprivatizaciones del “área rara”, Claro controlará la principal naviera del país, la Compañía Sudamericana de Vapores. El grupo diversifica de forma “no relacionada” sin poseer un sector dominante.

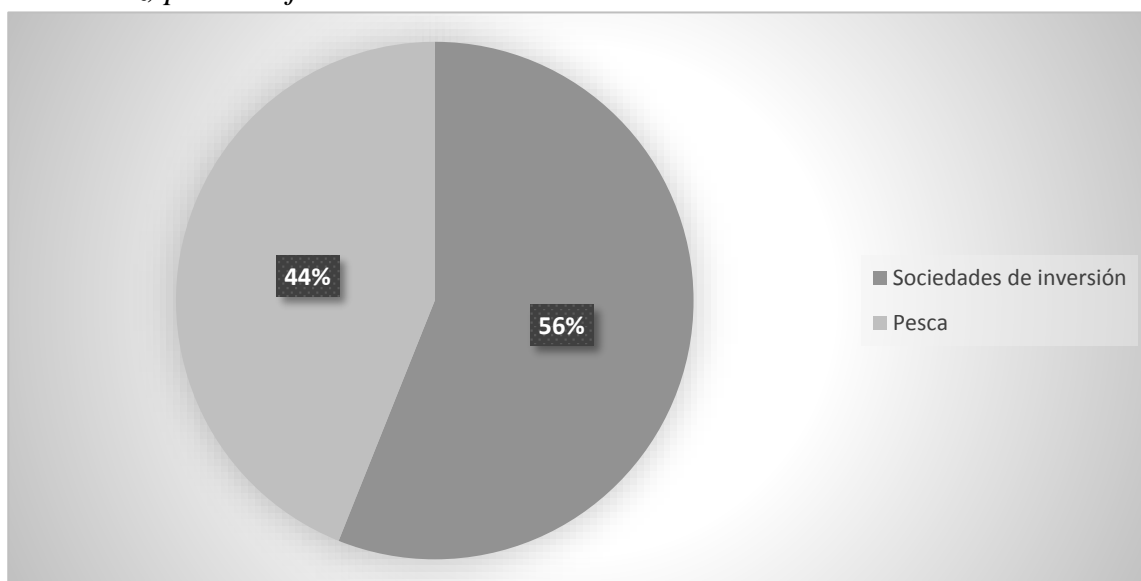
Grupo Lecaros Menéndez (1988)

Cuadro A5.15 Grupo “Lecaros Menéndez”

EMPRESAS	C y R en \$	C y R en US\$
Soc. Inv. Indus. y Pesqueras SIPSA	14.579.482.000	46.640.123
Sociedad Pesquera COLOSO	11.427.390.000	59.505.175
Conservas San José	s/d	s/d

Fuente: Elaboración propia a partir de Bolsa de Comercio (1988) Circular N° 766, Superintendencia de Valores y Seguros (1988b).

Gráfico A5.8 *capital y reservas según actividad económica grupo Lecaros Menéndez, porcentajes*



Fuente: Elaboración propia.

Cuadro A5.16 *Síntesis grupo Lecaros Menéndez*

Número de empresas: 3
Capital y reservas del grupo en US\$: 106.145.299
<i>Empresas más grandes del grupo (% del capital y reservas agregado)</i>
Soc. Inv. Indus. y Pesqueras: 43,9%
Sociedad Pesquera COLOSO: 56,1%
Nº de sectores:2
Índice Herfindahl de diversificación: 5074

Fuente: Elaboración propia.

Emparentados con el tradicional grupo empresarial agropecuario Menéndez, Lecaros Menéndez es liderado por Sergio Lecaros Menéndez, en compañía de su hermano Fernando. El grupo se hace con pesquera COLOSO a inicios de la década de 1980, con ocasión de la crisis del conglomerado Cruzat-Larraín. Lecaros dispone de una sociedad de inversión (Sociedad de Inversiones Industriales y Pesqueras). Es por ello, que diversifica de forma “no relacionada” en el ámbito financiero.

Cuadro A5.17 Principales grupos económicos chilenos en 1988

Grupo económico	Sector prevaleciente	C. y R. (\$)	C. y R. (US\$)	Número empresas
Angelini	manufactura	312.530.976.000	1.191.904.959	13
Matte	manufactura	287.106.745.000	1.171.806.866	16
CAP	siderurgia	162.955.263.000	665.090.946	10
Luksic	manufactura	137.393.278.000	560.761.423	13
Enersis	dist. eléctrica	88.127.321.000	359.685.733	5
Bco. Estado	financiero	78.763.586.000	321.468.279	4
Claro	manufactura	53.473.640.000	218.249.065	4
Lecaros	manufactura	26.006.872.000	106.145.299	3
		1.146.357.681.000	4.595.112.570	68

Fuente: Elaboración propia.

En 1988, los grupos controlan una cantidad considerablemente inferior de unidades, recuperando un cierto perfil histórico, descendiendo desde 278 a 68 empresas. Este redimensionamiento, da cuenta de una focalización en el control de las mayores empresas del país. Sin embargo, como se ha revisado en profundidad en el capítulo segundo de esta investigación, la menor cantidad de unidades dirigidas, no implica un deterioro en el volumen de capital controlado con respecto a 1978. Más bien al contrario, el capital de los grupos económicos en 1988 supera al capital reunido por los conglomerados del monetarismo con anterioridad a la crisis económica de 1982-1983.

A continuación, dada su relevancia pública en la segunda mitad de la década de 1980, se brinda una breve reseña del grupo Errázuriz, noveno grupo económico del país en 1988, con 51.8 millones de dólares reunidos entre sus mayores empresas. Este grupo, liderado por Francisco Javier Errázuriz Talavera, se organiza en torno al Banco Nacional, adquirido por Errázuriz en el proceso privatizador en 1980, posteriormente, será intervenido y liquidado por la Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras en marzo 1989 a causa de infracciones y multas reiteradas. El grupo se origina en 1982 con la creación de supermercados Unimarc y la empresa holding controladora, Inmobiliaria Unimarc. En su faceta política, Francisco Javier Errázuriz, fundador del Partido de Centro-Centro, se convertirá en candidato presidencial en 1989 y senador entre 1994-2000.⁴⁹² Junto a los grupos BHC y sus ramificaciones posteriores Cruzat-Larraín,

⁴⁹² A este respecto, es conocida la hipótesis de que el Banco Nacional fue intervenido y liquidado debido a la negativa por parte de Errázuriz de retirar su candidatura en favor del candidato del Gobierno para las elecciones presidenciales de 1989, el ex ministro de Hacienda en las postrimerías del régimen militar Hernán Büchi.

Vial y Claro; y a Banco de Chile, Errázuriz es un grupo que surge y se organiza alrededor de una entidad financiera, el Banco Nacional. En 1988, el grupo se concentra en la actividad bancaria y en el comercio minorista.

En el marco de una política de fortalecimiento del sector privado caracterizado por las privatizaciones, los grupos que lograron superar la crisis económica, se encontraron en condiciones de beneficiarse la reprivatización de las unidades localizadas en la denominada “área rara”. Angelini captó una de las cuatro mayores empresas del país, la empresa monopólica en el sector del suministro de petróleo, Compañía de Petróleos de Chile, COPEC. El grupo Luksic, se hizo con el control de la Compañía de Cervecerías Unidas (CCU), empresa monopólica en el sector cervecero. Por último, Matte pudo controlar a su principal competidora en la fabricación de papel para el mercado externo, Industrias Forestales (INFORSA), reforzando aún más su posición en cuanto monopolio sectorial. Como apreciamos en el corte temporal de 1978, ya con anterioridad a la década de 1980 estos tres grupos se presentan como los principales del país. Como se desprende de la serie de trabajos editados por H. Fazio (1997, 2000, 2005), esta condición de privilegio de los grupos mencionados, se prolonga hasta la actualidad.

Sobresale en este corte temporal, la presencia de dos grandes grupos económicos, el tercero y cuarto en cuanto a tamaño surgidos a raíz de la privatización de las grandes empresas tradicionales del Estado realizadas en las postrimerías del gobierno militar entre 1987 y 1989, nos referimos a Enersis y CAP.⁴⁹³ A partir de 1985 y hasta 1989, en la segunda ronda de privatizaciones, se traspasan al sector privado en ventajosas condiciones para sus adquirientes, las empresas: Sociedad Química Minera de Chile (Soquimich); Industria Azucarera Nacional (Iansa); Empresa Nacional de Explosivos (Enaex); Compañía de Aceros del Pacífico (CAP); Laboratorios Chile; Chilectra Metropolitana, Chilectra Quinta Región,

⁴⁹³ Mediante la política de Capitalismo Popular estas empresas fueron privatizadas en un proceso iniciado en 1981 (con la transformación de CAP y CHILECTRA en holdings de inversión), y que adquiere nuevos bríos desde 1985 una vez superada la crisis económica. Este mecanismo será el utilizado para captar los capitales necesarios para la compra/venta de las acciones estatales. Se privilegiará a los tenedores de acciones privados llegando a modificarse la estructura de capital de las empresas para facilitar un ascenso en el monto controlado por los particulares. Además, se modificará la legislación de las Administradoras de Fondos de Pensiones (AFPs) para permitir el acceso de estos inversionistas institucionales a la propiedad de las empresas en proceso de privatización. Se contempla el acceso de los trabajadores de las empresas a su propiedad, los cuales, en base a su amplia dispersión, vieron prontamente disminuida su influencia a manos de los controladores minoritarios. En la privatización de CAP, según un informe de la Contraloría General de la República se calcula que con motivo que con el rescate, anulación y enajenación de los títulos de la firma por debajo de su valor libro, el Estado sufrió una pérdida de cerca de 700 millones de dólares. Sobre los entretelones e irregularidades en el proceso de privatizaciones de las empresas públicas, Monckeberg (2005). Desde un enfoque técnico sobre esta materia, Hachette y Lüders (1992); Marcel (1989).

Chilectra Generación, Chilectra de Melipilla y de Coquimbo; Empresa Nacional de Electricidad (Endesa); Compañía de Teléfonos de Chile (CTC); Telex Chile; Empresa Nacional de Comunicaciones (Ecom); unidades eléctricas de Tarapacá, del Norte, de Aysén, de Magallanes; hidroeléctricas de Pilmaiquén, Pullinque, Colbún-Machicura, Pehuenche; Línea Aérea Nacional (LAN Chile); Instituto de Seguros del Estado; Empresa Nacional del Carbón (Enacar); Carbonífera Schwager; Chile Films; Sociedad Chilena del Libro.⁴⁹⁴

A partir de 1989, ENDESA principal empresa estatal y del país en el sector eléctrico, será controlada con porcentaje minoritario por el grupo Enersis, dirigido por antiguos funcionarios del régimen militar y de la empresa en cuestión, entre los que destaca José Yuraszcek; secundado por el ex ministro del Trabajo José Piñera. La Compañía de Acero del Pacífico (CAP), es dirigida hoy en día, mediante el holding de inversiones Invercap, por su presidente Roberto de Andraca. Enersis será vendida a ENDESA España en 1997.⁴⁹⁵ En suma, la estructura de los principales grupos económicos prevalecientes en Chile hacia las postrimerías del gobierno autoritario tenderá a consagrarse en el largo plazo. Articulada como resultado de la conformación del “área rara”; la reprivatización de activos; y la privatización de empresas estatales, alcanzará un elevado peso en la economía del país,⁴⁹⁶ y se proyectará hasta la actualidad prácticamente sin alteraciones una vez recuperada la democracia política en el año 1990.⁴⁹⁷

⁴⁹⁴ Monckeberg (2005).

⁴⁹⁵ El uso de información privilegiada por parte de la dirección de Enersis en detrimento de los intereses de los accionistas minoritarios, dará origen al denominado caso “Chispas”.

⁴⁹⁶ En cuanto a la envergadura de los grupos económicos en 1988 con respecto al PIB y el stock de capital productivo, véase el capítulo segundo de esta investigación.

⁴⁹⁷ Acerca del mantenimiento de esta estructura de grandes grupos económicos en la actualidad, véase Universidad del Desarrollo (2016); Ossandón y Tironi (2013) y Fazio (2005).

Cuadro A6.1 Control de precios. Principales Artículos controlados en 1951

Aceites	Cobre y sulfato de cobre	Materias primas caseína
Acetona	Cloro	Materias primas celulosa
Ácido cítrico, acético, sulfúri.	Conservas de gruta y leg.	Materias hilos seda
Accesorios y repuestos autos	Conser. de mariscos y pes.	Materiales para vestuario
Accesorios y rep. Camiones	Cueros frescos y curtidos	Miel de abeja
Accesorios y rep. motorizados	Cuero para correas	Mote
Agua potable	Clavos	Papel sulfit y kraft
Agua mineral, termal, envasada	Cera de abejas	Papel en general
Alambres	Desinfectantes, insectici.	Pasto seco aprensado
Aluminios	Dinamita	Permanganeso de potasio
Algodón en mota y pulpa	Electrodos de carbón	Perlina
Alcohol Etílico	Escobas	Pernos de hierro
Alfalfa	Escobillas	Pescado fresco y seco
Alpargatas	Esteamina	Pinturas en todas las clases
Amoniaco	Ferromagnesio	Plásticos
Anilinas	Fierro	Plomo
Artículos para pesca	Forraje	Queso
Art.Cerrajerías, y ferreteria	Frijoles	Rayón no hilado
Art. Eléctricos construcción	Frutas fescas y secas	Resinas
Art. Sanitarios	Goma	Refrigeradores
Arvejas	Ganado	Repuestos maquinarias
Ácido esteárico	Herradura	Sémola y semolín
Avena	Hilo de pita para segadoras	Sombreros
Azufre	Hierro y acero	Superfosfatos
Bicicleta, tricicles, motos	Hojalata	Sulfato de aluminio
Bronce	Huevos de gallina	Talco
Bicromato de sodio	Hilado de algodón	Telas para neumáticos
Cebo de Manila	Hilado de seda	Tejidos de lana y algodón
Cacao	Jabón de uso domestico	Textos escolares, cuadernos
Café	Lana para tejer	Trebol, semilla
Calcetines	Leche fresca fría o caliente	Útiles de escritorio
Calzado	Levadura	Útiles de labranza
Cañerías de hierro, acero,	Lienza de algodón	Vehículos motor. pasajeros
Cáñamo	Llantas de Hierro	Vehículos distribu. Leche
Cemento	Manteca	Vidrios planos
Cebo de Manila	Maq. cuero y Calzado	Zinc
Cenizas	Mariscos	Zinc en planchas
Coke metalúrgico	Materias primas algodón	-----

Fuente: Ministerio de Economía. Departamento de Estudios, Costos y Fijación de Precios 23/5/1951.

Cuadro A6.2 20 principales empresas del país cotizantes en el mercado bursátil durante la ISI. Tipo de control (1938-1970).

1938	Control	1958	Control	1970	Control
Tarapacá	G. Cosatán	Anglo Lau.	<i>Extranjero</i>	CAP	<i>Estatal</i>
B. de Chile	<i>Managerial</i>	CAP	<i>Estatal</i>	Chilectra	<i>Extranjero</i>
Lota	G. Cousiño	Schwager	G. Claude	S. C. E. E.	<i>Managerial</i>
Tierra Fuego	G. Menéndez	CCU	G. Edwards	CMPC	G. Matte
Chilectra	<i>Extranjero</i>	CMPC	G. Matte	Lota-Schw.	G. Luksic
CRAV	G. Edwards	Cem. Melón	G. Matte	Bco. de Chile	<i>Managerial</i>
CMPC	G. Matte	Bco. Chile	<i>Managerial</i>	CSVA	<i>Managerial</i>
Schwager	<i>Individual</i>	CSAV	<i>Managerial</i>	SUMAR	<i>Individual</i>
Men. Behety	G. Menéndez	Tierra Fuego	G. Menéndez	CCU	G. Edwards
CCU	G. Edwards	Tarapacá	G. Cosatán	COPEC	G. BHC
Yarur ⁴⁹⁸	G. Yarur	COPEC	<i>Managerial</i>	Cía. Electri.	<i>Managerial</i>
Renta U.	G. Matte	CTC	<i>Extranjero</i>	INSA	<i>Extranjero</i>
Cem. Melón	<i>individual</i>	C.Industrial	G. Edwards	Tierra Fuego	G. Menéndez
GASCO	<i>Managerial</i>	Lota	G. Cousiño	Disputada	<i>Extranjero</i>
CSAV	<i>Managerial</i>	GASCO	<i>Managerial</i>	Polpaico	G. Gildemeister
Tabacos	<i>Extranjero</i>	Yarur	G. Yarur	Ind. Melón	G. Matte
Gral. Electri.	<i>Managerial</i>	Grace	<i>Extranjero</i>	Chiprodal	<i>Extranjero</i>
Paños Bella.	<i>Individual</i>	SUMAR	<i>Individual</i>	Chiletabacos	<i>Extranjero</i>
Tej. El Salto	<i>individual</i>	Bellavista	<i>individual</i>	C. Industrial	G. Edwards
Fca. Tomé	<i>individual</i>	CODINA	G. Schmutzer	CRAV	G. Edwards

⁴⁹⁸ Dado que se proyectó desde sus inicios como la principal empresa textil chilena, se provee del dato localizado en la primera memoria y balances de la empresa publicada en 1941.

Continuación, cuadro A6.2

1978	Control	1988	Control
Chilectra	<i>Estatad</i>	ENDESA	<i>Estatad</i>
C.Teléfonos Chile	<i>Estatad</i>	CAP	G. CAP
COPEC	G. Cruzat-Larraín	CMPC	G. Matte
Bco. de Chile	G. Vial	C. Teléfonos Chile	<i>Multinacional</i>
CMPC	G. Matte	Chilgener	<i>Individual</i>
CSAVapores	<i>Mixta</i>	Enersis	G. Enersis
Soc. Inv. Coop. Vit.	G. Cruzat-Larraín	Chilectra	G. Enersis
Interoceánica	<i>Managerial</i>	Minera Valparaíso	G. Matte
CCU	G. Cruzat-Larraín	Colbún	<i>Estatad</i>
CGE	G. Luksic	Edelnor	<i>Estatad</i>
Forestal Arauco	G. Cruzat-Larraín	PASUR	G. Matte
Inforsa	G. Vial	EPERVA	G. Angelini
Mantos Blancos	G. Hochschild	Indo	G. Angelini
EPERVA	G. Angelini	CGE	<i>Individual</i>
Minera Disputada	<i>Multinacional</i>	CSAV	G. Claro
COIA	G. Cruzat-Larraín	Gasco	<i>Individual</i>
Bco. Crédito Inver.	G. Yarur	Pehuenche	<i>Estatad</i>
Indo	G. Angelini	IANSÁ	<i>Individual</i>
CTI	G. Vial	ENACAR	<i>Estatad</i>
Bco. Sudamericano	G. Luksic	Soquimich	<i>Individual</i>
Minera Valparaíso	G. Matte	ENTEL	<i>Estatad</i>

Fuente: Elaboración propia a partir de Precios (1938), y Reseña de Valores Bursátiles (1958, 1970, 1978 y 1988).

Se presentan, las 20 mayores empresas del país que cotizan en el mercado bursátil en cada año. En 1938, 9 empresas pertenecen a grupos económicos. Veinte años después en pleno desarrollo de la ISI, entre las mayores unidades de 1958, 10 de ellas pertenecen a grupos de empresas. Entre las primeras 10 figuran 6 entidades controladas por grupos.

Por otro lado, en 1970, el control de las principales empresas del país se halla mucho más diversificado. En las primeras tres unidades, figuran empresas mixtas, extranjera y de control “managerial” por parte del estamento directivo. Entre las 10 primeras de aquel año, encontramos 5 empresas controladas por grupos. En el global, persisten 10 empresas entre las 20 mayores del país bajo la responsabilidad de grupos económicos.

Los resultados nos enseñan la persistencia de los grupos económicos en el control de las principales empresas del país durante la fase que antecede a la ISI y a lo largo de la ejecución del modelo industrializador. Sin embargo, al diversificarse la economía tanto con empresas de propiedad estatal, como con una importante presencia de capital extranjero, y también nacional de control “disperso”; la

prevalencia de los grupos entre las 10 primeras empresas del país se reduce mientras avanza el proceso industrializador.

En el neoliberalismo, se obtiene la máxima presencia de los grupos como controladores de las más importantes unidades del país cotizantes en Bolsa. En la fase monetarista, 16 unidades son controladas por grupos económicos en 1978. Hacia las postrimerías del neoliberalismo en el contexto del gobierno autoritario, con posterioridad a la crisis financiera de 1982-1983, 9 empresas son dirigidas por grupos económicos. Cabe señalar, que una vez concluidas las privatizaciones, hacia la década de 1990, esta cifra recuperará los niveles alcanzados en 1978, con respecto al predominio de los grupos en el control de las más importantes unidades económicas del país.