

concentración

poder
económico

RICARDO LAGOS E.

LA CONCENTRACION DEL PODER ECONOMICO

por Ricardo Lagos E.

El joven abogado don Ricardo Lagos Escobar, profesor de la Cátedra de Economía Política en la Escuela de Derecho de la Universidad de Chile, es una de las figuras más destacadas de su generación. Sus espléndidos estudios, económicos especialmente, le permiten ganar una beca en la Universidad de Duke, en Durham, North Carolina, EE. UU. y allí permaneció por dos años profundizando sus conocimientos.

Con su obra, *"La Concentración del Poder Económico. Su teoría. Realidad Chilena"*, aborda un tema novedoso, nunca tratado en Chile: el de la estructura económica nacional. Después de exponer en forma sencilla y clara, al alcance de todo lector, la parte doctrinal del asunto, examina con una investigación acuciosa la realidad existente entre nosotros, para demostrar, por fin, *que el poder económico chileno se encuentra concentrado en once grupos*, cuyos miembros son los rectores de toda la vida económica del país. Estos once grupos, compuestos de reducido número de personas, como consecuencia de la potencia económica que "controlan" o "influyen", pesan de ma-

5.^a edición

LA CONCENTRACIÓN DEL PODER ECONÓMICO
SU TEORÍA. REALIDAD CHILENA.

Es propiedad. Derechos reservados para
todos los países. Inscripción Nº 23.309
(c) by Editorial Del Pacífico, S. A.
Alonso Ovalle 766. Casilla 3547, Santiago
de Chile, 1965.

1ª y 2ª Edición
ENERO 1961

3ª Edición
MAYO 1961

4ª Edición
FEBRERO 1962

5ª Edición
JUNIO 1965

Impreso y hecho en Chile.
Editorial Del Pacífico, S. A.
552

RICARDO LAGOS ESCOBAR

LA CONCENTRACION DEL PODER
ECONOMICO. SU TEORIA.
REALIDAD CHILENA.

09945



EDITORIAL DEL PACIFICO, S. A.
SANTIAGO DE CHILE

330
L 177c
C.2

PRÓLOGO

"Entre los rasgos más característicos de la evolución económica contemporánea está el aumento de la dimensión de las empresas. La actividad económica tiende a ejercitarse por un número cada vez más reducido de empresas cada vez más grandes. Ello, porque la combinación óptima de los factores productivos se logra a escalas más altas como consecuencia del avance tecnológico. Es una tendencia que opera con singular fuerza en la economía del siglo XX y que el poder social debe considerar para sustraerla del beneficio exclusivo de ciertos sectores.

La empresa puede crecer de muy diversas maneras. Puede hacerlo a través del simple aumento de capacidad para producir el artículo de su giro. Es el crecimiento que se denomina concéntrico, pues se realiza en torno de un núcleo original. Pero, la empresa también puede crecer absorbiendo actividades que constituyen o podrían constituir el objeto de empresas independientes, como sería una siderúrgica que decidiera explotar minas de hierro. Es posible, además, que el crecimiento se lleve a cabo mediante la asociación de empresas, con pérdida más o menos completa de sus autonomías, como ocurre en los trusts. Puede, aún, suceder que las empresas conserven su autonomía jurídica y técnica, pero que se concierten para observar una actitud común con respecto de

algunas materias, como acontece con los carteles, o que las empresas se vinculen personal o funcionalmente, como sucede con los "grupos".

El "grupo" es un territorio intermedio entre la fusión —total y definitiva— de empresas rivales o complementarias y los convenios o acuerdos —más o menos estrechos— acerca de aspectos comerciales. El "grupo" no tiene los contornos definidos de un trust ni de un cartel.

Puede decirse que el "grupo" es la vinculación de diversas empresas que, conservando su autonomía jurídica, económica y técnica, se colocan, no obstante, en alguna relación de influencia. Esta relación no se encuentra determinada por la participación financiera —que puede ser de escasa cuantía— sino que emana de vínculos personales o funcionales.

La manifestación más típica y aparente de la existencia del "grupo" la proporcionan los directorios entrelazados. Es decir, el "grupo" se exterioriza, sobre todo, a través del intercambio de directores entre empresas que aparecen como autónomas. En su obra, ya clásica, sobre el monopolio, Robinson, de la Universidad de Cambridge, se refiere a este hecho caracterizándolo como una coordinación informal lograda "mediante juntas directivas entrelazadas". Todo ello en el supuesto de que ninguna de esas empresas tenga en las otras una participación que le permita controlarlas, pues, entonces, se trataría de un trust bajo la forma de holding-company.

Es obvio que la mera circunstancia de que una misma persona sirva varios directorios no basta para probar que —deliberadamente— se persiga el propósito de que las empresas adopten una conducta no concurrente. Pero, está en lo probable que si una persona figura en los directorios de diferentes empresas, trate de que exista cierta coordinación en sus

actividades, aunque no haya sido éste —precisamente— el motivo que se tuvo en vista al elegir al director.

El asunto se presenta más claro en el caso de los vínculos funcionales. Si una persona ingresa al directorio de una determinada sociedad en representación de otra empresa que es importante abastecedora o cliente de la primera, existe casi la certidumbre de que se busca coordinar las actividades. Lo mismo sucede si ese director representa a un Banco. En estas circunstancias, el director común es la manifestación de una relación funcional poderosa que le confiere influencia determinante en el consejo directivo aunque la participación financiera sea escasa y minoritaria la representación.

La ley Clayton, dictada en Estados Unidos para reforzar la legislación antimonopólica, expresamente prohíbe a las empresas industriales y bancarias, con cierto capital, tener directores comunes. En la patria de la llamada libre empresa la ley presume, entonces, que los directores entrelazados envuelven una indeseable y perjudicial finalidad monopolista. De ahí que el eminente sociólogo Wright Mills, profesor de la Universidad de Columbia, diga que este tipo de directorios señala "la unificación de puntos de vista y de política que prevalece entre la clase propietaria".

Actualmente, el "grupo" es el instrumento más usual de la concentración. En Estados Unidos, según estudios del Comité Roosevelt, 254 empresas industriales controlan el 66,5% de todos los medios de producción. Este control se eleva al 96,7% en la siderúrgica; 88,9% en las construcciones navales; 78,1% en la industria aeronáutica, y 76,1% en la industria mecánica. Durante la segunda guerra mundial, estas 254 empresas obtuvieron el 78% de todos los contratos para sumi-

nistros bélicos y lograron el manejo del 79% de las instalaciones construidas con dineros fiscales.

Pues bien, de estas 254 empresas gigantes, 106 son controladas por tan sólo ocho grupos económicos: Morgan, Kuhn-Loeb, Rockefeller, Dupont de Nemours, Mellon y tres grupos, con carácter regional, de Chicago, Boston y Cleveland. El más fuerte entre los fuertes es el grupo Morgan, que gira alrededor del First National Bank, y que domina 41 de las 106 empresas; 13 se relacionan con el hierro y la metalurgia, contándose entre éstas la United States Steel; 12 son de servicios de utilidad pública; 11 compañías ferroviarias; 5 bancos, etc.

En todos los países, la concentración del poder económico suscita preocupación. En algunos, sólo es preocupación de los estudiosos. En otros, también es de los gobiernos. En 1938, cuando el Presidente Franklin D. Roosevelt solicitó del Congreso de Estados Unidos que se llevara a cabo una investigación sobre la materia, dijo, entre otras cosas, que "la libertad de la democracia no está a salvo si el pueblo tolera el crecimiento del poder privado hasta el punto de hacerse más fuerte que el Estado mismo..."

En aquella oportunidad, el Parlamento creó, por ley, The Temporary National Economic Committee (TNEC), cuyas encuestas, antecedentes y análisis proporcionan una información básica de la más alta importancia, avalada por el nivel científico y técnico de quienes la orientaron. En 1946, el profesor David Lynch, de la Universidad de Columbia, resumió y sistematizó los resultados del Comité en su obra "The Concentration of Economic Power", que es notable y, tal vez, única en su género.

Según el Comité, en Estados Unidos el 0,1% de las empresas industriales controla el 32% de los capitales invertidos,

proporciona el 40% del mercado para la mano de obra y recibe el 50% de los beneficios. El 82% de todas las ganancias lo controla menos del 4% de las empresas. Hacia fines de 1945 se estimaba que 63 empresas poseían un activo líquido de diez mil millones de dólares, con el que habrían podido comprar 71.700 empresas medianas o pequeñas. Esto es, podían hacerse dueñas del 49% del número total de empresas existentes en Estados Unidos.

En Chile no había cifras ni estudios que permitieran darse alguna idea acerca de la concentración de la economía y del poder económico. El libro de Ricardo Lagos Escobar tiene el indiscutible mérito de ser la primera investigación sobre tan interesante materia. Su trabajo se limita al análisis del papel desempeñado por los "grupos" en el proceso de concentración de la economía chilena. Con criterio objetivo y serio, circunscribe su examen al campo donde hay mayor posibilidad de información oficial, como es la que puede obtenerse de la Superintendencia de Sociedades Anónimas. Las conclusiones son el fruto de su investigación, particular y directa, respecto de las 1.300 sociedades anónimas que existen en Chile. La sistematización de los datos se inspiró en los análisis similares hechos en Francia por los economistas Jacques Mayer y Pierre Bauchet, publicados en la prestigiosa revista "Economie Appliquée", que dirige François Perroux, profesor de la Universidad de París.

De acuerdo con los datos de la obra de Ricardo Lagos Escobar, la concentración es una realidad inquietante de la economía chilena. "El total de sociedades anónimas nacionales, incluidas las compañías de seguros y los Bancos, alcanza casi un total de 1.300, las que, en conjunto, tienen un capital de E^o 720.943.429. De estas 1.300 sociedades, 59 tienen un

capital de E⁹ 437.237.121. En otras palabras, apenas el 4,2% de las sociedades anónimas controla el 60,6% del total de sus capitales, en tanto que el 95,8% restante posee sólo el 39,4% del capital total. Esta sola cifra da una idea del grado de concentración de nuestra economía. Sin embargo, más interesante que saber el grado de concentración de una economía, es conocer cuáles son los grupos que poseen el poder económico de una sociedad.

La obra de Ricardo Lagos se compone de dos partes fundamentales. En la primera, se preocupa de los aspectos teóricos de la concentración de la economía. Como se encarga de advertirlo el autor, aquí no pretende —ni cabe— originalidad. Es una explicación clara y metódica de las diversas modalidades que reviste o puede revestir el complejo fenómeno económico de la concentración. Es, además, un bien logrado intento de síntesis.

Vale la pena destacar lo que Ricardo Lagos dice respecto de la tan usada tesis del llamado "capitalismo popular" que, a menudo se invoca para demostrar que no existe la tendencia hacia la concentración del poder económico. Los antecedentes y cifras que el economista norteamericano Victor Perlo proporciona en su artículo "People's Capitalism and Stock-Ownership", aparecido en la mundialmente afamada revista científica "The American Economic Review", en 1958, son suficientemente expresivos. En 1956, sólo el 5,1% de la población de Estados Unidos tiene acciones; hace veinte años, en 1937, ese porcentaje era del 7%, y hace treinta, del 5%. De estas cifras, Victor Perlo infiere que no existe un movimiento secular ascendente del porcentaje de la población norteamericana que posee acciones sino que, más bien, es un movimiento que sigue las oscilaciones cíclicas. El capitalismo de

Estados Unidos es tan "popular" ahora como hace treinta años. Por lo demás, el concepto de una democratización de la economía por la difusión de la propiedad de las acciones no sólo exige que haya un gran número de accionistas sino que, sobre todo, interesa el significado económico de tal hecho, pues bien poco prueba que sean muchos los accionistas si un grupo reducido tiene el control de las empresas. Precisamente, esto es lo que ocurre en Estados Unidos. Perlo cita el ejemplo de la Standard Oil, cuyos cien principales accionistas son dueños del 46,2% del total de las acciones mientras que, en el otro extremo, el 79% de los accionistas controla sólo el 8,4% del total de las acciones. Victor Perlo termina: "La premisa básica del capitalismo popular, que la mayor parte de la población está llegando a ser propietaria de los medios de producción de la industria de Estados Unidos, no tiene fundamento en los hechos. La amplia difusión de esta teoría significa solamente la efectividad de una propaganda bien organizada".

La segunda parte del libro contiene su médula y encierra el aporte original que el autor hace al conocimiento de la realidad social de Chile. Según Ricardo Lagos, la economía chilena está fuertemente influenciada o controlada por once grandes grupos que tienen las siguientes características: a) Por regla general, se forman en torno de los Bancos comerciales; b) Pueden ser "influyentes" o "controladores"; c) Pueden ser nacionales o regionales; d) Existe una vinculación entre los distintos grupos; y e) Son multifacéticos, esto es, como todos los grupos del mundo, se dedican a las más diversas y heterogéneas actividades, lo que no obsta a que una actividad sea la base de su poder económico.

El estudio particular de los "grupos" equivale a una radiografía de sectores importantes de la economía chilena, en

que aparecen con claridad los vínculos personales o funcionales que ligan a las empresas. Se destaca, así, la estrecha trabazón de fuerzas que impide pensar —seriamente— que, suprimida la acción o intervención del Estado, pueda establecerse un régimen que ni siquiera se asemeje en algo al modelo teórico de la competencia perfecta. El “libre empresismo” significa, más bien, libertad para que los grupos económicos puedan, sin temores ni controles, desenvolver sus actividades dentro de mercados imperfectos —monopólicos u oligopólicos— que no resguardan debidamente los intereses generales ni mucho menos la conveniencia del consumo, considerado como sector específico. Y ello, por razones de teoría económica elemental.

✱ El autor estudia lo que, con acierto, llama el “supergrupo económico”, o sea, la comunidad de intereses entre diversos grupos. Tales grupos, dice, “no son independientes unos de otros. Muy por el contrario, la concentración del poder económico... sigue en aumento hasta el punto que estos once grupos se encuentran relacionados, entrelazados unos con otros”. Según Ricardo Lagos, el “supergrupo” chileno controla el 22,4% de las sociedades anónimas y el 70,6% de sus capitales.

Por último, el autor examina los efectos de la concentración del poder económico sobre diversos aspectos de la vida en sociedad como son la política, la distribución del ingreso, los medios de expresión y las empresas del Estado. Aquí, como antes, Ricardo Lagos, a pesar de su juventud, se muestra un investigador objetivo, sereno y desapasionado.

Por lo que respecta a la influencia que el poder económico ejerce sobre los medios de expresión y su importancia en el desarrollo de una democracia efectiva, conviene recordar algo de lo que el esclarecido economista y político británico

John Strachey dice en su obra acerca del capitalismo moderno, publicada en 1956 y cuya edición española acaba de aparecer: “La diseminación de noticias y opiniones se ha convertido en una rama de los grandes negocios y, como los demás grandes negocios, ha avanzado a la etapa oligopolista. Como tal, se ha convertido en el casi-monopolio de un puñado de grandes empresas... Pero, la diseminación de noticias y opiniones no es un proceso productivo ordinario. Está íntimamente ligada a la existencia de la democracia efectiva... Existe un límite a la monopolización de la opinión que la democracia no puede rebasar y seguir siendo efectiva. Si todos los medios de expresión caen en manos de una tendencia política —y ésta será, por supuesto, la tendencia política en favor del gran capital— entonces es casi imposible que el pueblo haga una elección racional... Estas cuestiones, y no tanto las formas constitucionales, serán las que realmente importen en las luchas políticas de la segunda mitad del siglo”.

La obra de Ricardo Lagos Escobar es sobresaliente. Dos son sus principales méritos: Contiene una valiosa investigación original y afirma una tesis de profundas consecuencias. Péguy sostiene que “el buen libro no es aquel contra el cual no haya nada que decir, sino el libro que dice algo”. Esta obra, sin lugar a dudas, ofrece un considerable aporte para la comprensión de la realidad chilena. Puede que el trabajo “no sea técnicamente perfecto ni de una validez definitiva”, pero abre una brecha; penetra, por primera vez, en un territorio inexplorado y pleno de incógnitas. Su investigación tocó carne viva. De ahí que haya suscitado más de una reacción adversa. Tal vez las siga provocando. Estamos casi seguros que si los bacilos de la tuberculosis hubieran dispuesto de prensa y radio habrían protestado contra la intrusión de Koch y hasta

lo hubieran tildado de "marxista". Es lo natural y lógico: los intereses y sus estructuras se defienden.

Primitivamente la investigación de Ricardo Lagos Escobar se presentó como Memoria para optar a la Licenciatura en Ciencias Jurídicas y Sociales. Fue aprobada con distinción máxima. Dado el gran interés que este trabajo despertó tanto en Chile como en el extranjero, la Editorial del Pacífico decidió publicarlo y me solicitó que lo prologara. Es lo que hago con íntima satisfacción. Ricardo Lagos fue alumno distinguido de la Escuela de Derecho de la Universidad de Chile y es uno de mis Ayudantes en la cátedra de Economía, que allí sirvo. En la actualidad, perfecciona sus estudios económicos en la Universidad de Duke, Estados Unidos, y el libro que ahora se edita muestra su talento poco común y sus dotes de auténtico investigador.

Santiago, 2 de febrero de 1961.

ALBERTO BALTRA CORTÉS.

DOS PALABRAS

Estas páginas corresponden al estudio de un problema sutil y complejo que por primera vez se plantea y aborda en Chile.

El trabajo lo hemos dividido en dos partes:

La primera abarca aspectos teóricos y no pretende ser original. Es sólo una explicación metódica de cómo se produce el fenómeno de la concentración económica y una descripción de sus efectos. En ella se reproducen las ideas de los diversos autores que se han ocupado del tema, sobre todo en los países de economías avanzadas como Gran Bretaña y Estados Unidos; lo que no significa, por cierto, que tales estudios sean inaprovechables al considerar la situación de naciones de precario desarrollo. Y hemos debido exponer los elementos generales de la teoría de la concentración, porque su conocimiento es indispensable para entender la realidad chilena.

La segunda parte comprende el análisis de la concentración del poder económico en el país, y aquí sí que hay novedad y aporte original. El trabajo ha sido hecho con dificultad, por la razón indicada de no haber ningún estudio anterior sobre el particular, y porque hemos debido realizar, como labor individual, la investigación, anotación y ordenamiento

de todos los datos y estadísticas repartidos en distintas oficinas, cuando por su naturaleza esto debe corresponder a un esfuerzo colectivo.

Lo dicho explica y justifica que nuestro empeño no haya producido un resultado técnicamente perfecto y de validez definitiva. Pretende ser sólo el primer paso en el tratamiento de una materia sobre la cual esperamos volver pronto de nuevo nuestra atención.

R. L. E.

PRIMERA PARTE

ASPECTOS TEÓRICOS DE LA CONCENTRACIÓN DEL PODER ECONÓMICO

“Si el estudiante intenta contribuir a la consecución de la tarea social que se espera desempeñe el proceso económico, no aceptará en su investigación sobre las actividades monopólicas, las protestas apasionadas por más populares que sean, sino que, por el contrario, tratará de destruir las conspiraciones monopólicas a base de los resultados que obtenga por medio de una investigación desapasionada”.

Ervin Hexner.

“*Carteles Internacionales*”.

INTRODUCCIÓN

1. Enunciado general.

Una de las características más resaltantes de la economía capitalista contemporánea es la concentración del poder económico en un número cada vez menor de personas. Es la llamada tendencia al crecimiento.

El fenómeno fue observado y enunciado por primera vez en forma clara y científica por Carlos Marx. Dicho autor explica la concentración como una consecuencia inevitable de la propiedad privada de los medios de producción, de los bienes de capital, con los que se obtiene una ganancia extraordinaria a expensas de la explotación del trabajador. Esta ganancia, que Marx llama plusvalía, se invierte en la adquisición de nuevos medios de producción, con lo que el capitalista aumenta su poder económico, y así sucesivamente.

Autores modernos coinciden con la afirmación marxista de que el empresario tiene un ingreso extraordinario que ellos denominan beneficio. Las divergencias surgen sólo respecto de las causas que crean el beneficio. Es este beneficio extraordinario el que permite al empresario aumentar paulatinamente la capacidad de su industria. Y como el beneficio es mayor mientras mayores son las empresas, ellas procuran invertir sus utilidades o tratan de unirse o combinarse para crecer más rápidamente.

Sin embargo, esta teoría de la concentración es rechazada en algunos sectores, en especial, entre los que defienden el status actual. En este sentido debemos mencionar la tesis del "capitalismo popular" que tendremos oportunidad de analizar detenidamente más adelante.

2. *La teoría de Lewis.*

Uno de los autores que refutan la explicación socialista de que el poder económico se va concentrando con el transcurso del tiempo es Arthur Lewis. "Los países que comienzan a desarrollarse —dice— están particularmente expuestos al monopolio debido a la escasez de hombres con espíritu de

empresa" (1). Y los riesgos inherentes a toda empresa inicial hacen que sólo unos pocos afortunados dominen rápidamente el proceso económico, no solamente en aquellas actividades en las cuales comenzaron, sino en campos cada vez más amplios y diversos. De esta manera la industria, los bancos, los seguros, etc., se pueden encontrar entrelazados en los inicios de una etapa de desarrollo económico. "Esta fue, indudablemente —añade Lewis—, la razón por la que Karl Marx, fundándose en autores anteriores y en sus propias observaciones del capitalismo de comienzos del siglo XIX, se convenció de que el desarrollo del capitalismo iría asociado, forzosamente, a una creciente monopolización".

Sin embargo, a juicio de Lewis, los hechos no han dado la razón a Marx, pues a medida que el desarrollo sigue su curso ascendente, los riesgos van disminuyendo ante el mejor conocimiento de los problemas económicos, ante los nuevos empresarios que van aumentando en número cada vez mayor, todo lo cual contribuye a provocar más dificultades al poder monopólico que antes hubiera podido existir.

Esta teoría de Lewis, a nuestro entender, no es real. Para darse cuenta de ello basta con observar a EE. UU. —una de las regiones más desarrolladas del globo— y analizar la concentración del poder económico que allí existe y en muy alto grado.

3. *La concentración económica: un hecho reconocido.*

A pesar de las nuevas tendencias del "capitalismo popular", a pesar de teorías como la de Lewis, la concentración

(1) W. Arthur Lewis. *Teoría del Desarrollo Económico*. Ed. Fondo de Cultura Económica, México, 1958. Pág. 108.

económica es un fenómeno, un hecho, que ha sido reconocido no sólo por los seguidores del pensamiento marxista, sino por la gran mayoría de los economistas y estudiosos contemporáneos. Autores tan liberales como Luis Baudin expresan que "uno de los rasgos más característicos de la evolución económica moderna es, junto con el desarrollo del maquinismo, la sustitución del capitalismo de pequeñas unidades competidoras, por un capitalismo de grandes unidades monopolísticas" (1). El Gobierno Británico en el Documento Blanco "Employment Policy", presentado al Parlamento en 1944, expresa: "En los últimos años ha habido una creciente tendencia hacia la formación de combinaciones y aceptación de convenios, tanto nacionales como internacionales, mediante los cuales los fabricantes han intentado controlar precios y producción, dividiéndose los mercados y fijando los precios de venta" (2). Persona tan alejada de la influencia marxista como el Papa Pío XI, en su famosa encíclica *Quadragesimo Anno*, habla de la concentración de la fuerza y el poderío económicos que, en su concepto, es una marca característica de la vida económica del presente. En nuestro propio medio, Raúl Luis Simón nos dice que "la tendencia actual de la producción a concentrarse en un pequeño número de entidades cada vez más grandes es un fenómeno comprobado" (3). Este autor va más lejos y señala cuáles son, a su juicio, las causas del fenómeno: los grandes inventos mecánicos, el aumen-

(1) Louis Baudin. *Traité d'économie politique*. Ed. Dalloz. París. 1935. Tomo I. pág. 603.

(2) Citado por Ervin Hexner. *Carteles Internacionales*. Ed. Fondo de Cultura Económica. México. 1950. Pág. 195.

(3) Raúl Luis Simón. *Los Truys en el Hecho y el Derecho*. Ed. Nascimento. Santiago. 1947. Pág. 13.

to de los mercados, el mayor conocimiento y aplicación de la ley positiva sobre sociedades, la gradual acumulación de capitales, la desaparición paulatina de los territorios inexplorados, la inestabilidad de la actividad económica en general, el desarrollo de sustitutos y procesos nuevos para muchos productos, y, especialmente, el medio de sustituir la libre competencia, sea desde el punto de vista de los obreros (sindicatos), sea desde el de los empresarios (monopolios).

Pero, más importantes que las opiniones de autores, por eminentes que sean, son las cifras estadísticas, que señalan con evidencia la concentración económica. Ya tendremos oportunidad de volver sobre esto en seguida; pero anticipamos que, en los Estados Unidos, según informe del Comité Económico Nacional Temporal (TNEC), el 0,1% de las empresas industriales del país controlan el 52% de los capitales invertidos, proporcionan el 40% de la mano de obra y obtienen el 50% de los beneficios (1). En Chile no tenemos cifras globales que nos permitan medir el grado de concentración de la economía. No obstante, sobre la base de nuestro estudio, podemos afirmar que el 4,2% de las sociedades anónimas nacionales controla el 60,6% de todos los capitales de dichas sociedades.

En consecuencia, la concentración es una realidad, un hecho del proceso económico moderno que no se puede desconocer.

(1) Cifras dadas por el profesor Alberto Baltia en su cátedra de Economía Política de la Escuela de Derecho de la Universidad de Chile, curso de 1955.

En las páginas que siguen daremos un bosquejo de las diferentes formas que adoptan las empresas para desarrollarse y absorber otras empresas, en empeño permanente por lograr una concentración cada vez mayor.

Capítulo Primero

EL CRECIMIENTO DE LA EMPRESA. CRECIMIENTO NATURAL.

4. *Formas y dificultades del crecimiento.*

Los autores acostumbran hablar de un crecimiento natural y de un crecimiento por absorción, provocado o artificial. Pero, antes de referirnos en particular a estas formas del crecimiento, veamos algunos problemas comunes relativos a él.

Existen muchas ventajas para preferir una empresa de gran tamaño en vez de una pequeña. Ellas son las que incitan a las empresas a crecer, a aumentar la escala de sus operaciones. Este crecimiento puede operar respecto de algunos o de todos los factores productivos. Dependerá de consideraciones técnicas el que las empresas sigan uno u otro camino: ellas siempre tratan de alcanzar su dimensión óptima. El estudio de estos problemas corresponde a las leyes del rendimiento y a las leyes del costo dentro de la teoría económica moderna.

Siguiendo a E. A. G. Robinson, podemos expresar que este crecimiento tiene costos diversos, que dependen, entre otros, de los siguientes factores:

a) Mientras más imperfecto sea el mercado, a consecuencia de la falta de homogeneidad de un producto, el crecimien-

to tendrá un mayor costo, pues deberá desplazar a los otros productos similares que se disputan el mismo mercado. Pensemos, por ejemplo, en los gastos en que debe haber incurrido la Pepsi-Cola para conquistar una parte del consumo de bebidas gaseosas que satisfacían productos similares. "Cuanto más imperfecto sea un mercado tanto mayor será este costo (del crecimiento); y cuanto más elevado sea el número de clientes que se trate de transferir de una empresa a otra es probable que el costo sea más alto por cada cliente adicional, a medida que se va desde los clientes menos adictos a los que lo son más" (1).

b) El costo del crecimiento también dependerá de las condiciones económicas generales, pues es evidente que, en un período de depresión el crecimiento se hace mucho más difícil. Cuesta mucho colocar un producto en un mercado en decadencia.

Analicemos ahora las dos formas de crecimiento: el crecimiento natural, a continuación, y el crecimiento por absorción o por concentración, en el capítulo siguiente.

5. El crecimiento natural.

Es aquel que aumenta la capacidad productora de la empresa mediante sus propios recursos financieros. El momento en que una empresa puede aumentar su producción está determinado fundamentalmente por sus ganancias.

Para corroborar este aserto digamos que en Inglaterra, según el Colwyn Committee, de £ 365 millones que se invirtie-

(1) E. A. G. Robinson. *La Dimensión Óptima de la Empresa*. Ed. "El Ateneo". Buenos Aires. 1957. Pág. 82.

ron en 1924, £ 194 millones representaban la reinversión de ganancias. En otras palabras, este era el método normal del crecimiento en dicho país.

Sin embargo, esta forma no puede ser la única para que la empresa se desarrolle, pues los impuestos, por una parte, y los deseos de los accionistas de percibir beneficios inmediatos, por la otra, hacen que este camino tenga un límite. Este límite se puede romper recurriendo a otros arbitrios; pero siempre dentro de los "propios recursos financieros" de la empresa, requisito esencial para que el crecimiento sea natural. Estos otros recursos los puede encontrar o en el público o en el sistema bancario. En el público, si es empresa individual, haciéndose sociedad colectiva, y si ya lo es, transformándose en sociedad anónima. En el sistema bancario, consiguiendo recursos a través del crédito, en relación directa con la magnitud de la empresa.

Todos estos arbitrios usa la empresa cuando desea acelerar su tasa de crecimiento. Este aparece como algo continuo que lleva a la empresa a su producción óptima. Pero hay empresas en que no existe continuidad en la eficiencia técnica a medida que aumenta la capacidad productora y en las cuales queda una brecha entre la pequeña y la gran producción. En tales casos el paso de la pequeña a la gran producción no se puede lograr con los propios recursos financieros de la empresa. Allí existe un punto crítico que la empresa debe salvar con medios extraordinarios. Esta dificultad técnica es la que lleva a algunas industrias a la otra forma de crecimiento. Ante la imposibilidad de crecer por los medios normales, surge la necesidad de la unión de empresas de óptimo mínimo para formar una sola entidad de óptimo máximo. Esta

es una de las muchas razones que llevan a la empresa a concentrarse y crecer. No es la única, por cierto. En la mayoría de los casos es más bien el afán de lucro lo que hace surgir el monopolio, el trust, el cartel, etc.

Capítulo Segundo

CONCENTRACION DE EMPRESAS

6. *Las dos grandes formas de concentración.*

Se distinguen dos grandes formas o tipos de concentración: a) la concentración de empresas y b) la concentración de influencias.

a) La concentración de empresas se caracteriza por el crecimiento de la producción y porque las empresas pierden su autonomía jurídica y económica. Baudin la define como "un movimiento caracterizado a la vez por el aumento de las dimensiones medias de las empresas y por la preponderancia creciente de las más grandes de ellas sobre el mercado" (1).

b) La concentración de influencias está caracterizada por el hecho de que las empresas no pierden su autonomía técnica, jurídica o financiera, sino sólo respecto de ciertos puntos (carteles) o, aun sin perder su autonomía, por encontrarse unidas por ciertos lazos funcionales, personales o financieros (grupos económicos).

Estas dos formas de concentración, que son a la vez formas de crecimiento, se diferencian del llamado crecimiento

(1) Baudin, obra citada, pág. 604.

natural no sólo en el método diferente de obtener los recursos para crecer, sino, además, en que con estas clases de crecimiento van desarrollando actividades que podrían efectuar otras empresas distintas.

La concentración de empresas conduce generalmente al trust. Pero, antes de estudiar dicha institución debemos señalar que, según sean las actividades que tienden a realizar las empresas en su crecimiento y expansión, los autores acostumbra hablar de concentración horizontal y concentración vertical.

7. Concentración horizontal.

La concentración horizontal es aquella en que, utilizando un mismo producto como materia prima, se fabrican bienes que están en igual etapa de elaboración. V. gr.: una compañía siderúrgica que emplea el acero que ella produce en fabricar herramientas y armas. En otras palabras, es un "crecimiento a lo ancho", "hacia los lados".

Robinson nos da otra definición, que es en realidad una ampliación de la anterior. Dice que la "combinación horizontal es la de empresas que trabajan en la misma etapa de producción, para asegurarse una escala más amplia de operación de ese especial proceso o grupo de procesos" (1). Para comprender bien el alcance de esta definición se debe recordar lo que ya señalamos respecto de aquellas industrias que tienen una discontinuidad en su eficiencia técnica y deben "saltar" del óptimo mínimo al óptimo máximo (2).

(1) Robinson. Obra citada, pág. 85.

(2) Ver parágrafo N° 5.

¿Por qué el empresario busca esta concentración horizontal?

De acuerdo con la definición de Robinson, por la necesidad de pasar el punto crítico, para lo cual las pequeñas empresas se unen, lo que dicho autor demuestra con ejemplos ingleses de las compañías de omnibuses y de hilanderías de algodón.

Pero, además existen otras ventajas para el empresario: reducir el precio de las materias primas, pues las compra en mayor cantidad; racionalizar la producción; conocer mejor el mercado; escapar a la competencia al producir en grandes cantidades que pueden influir en el precio del mercado; obtener mayores créditos, etc. Estas son sólo algunas de las muchas razones por las cuales los empresarios tratan de concentrarse horizontalmente. Pero, el que busquen esta concentración o la vertical no significa que una excluya a la otra, pues a menudo tratan de lograr ambas.

8. Concentración vertical.

La concentración vertical, llamada también "integración", es aquella en que la empresa trabaja en estadios sucesivos de una misma producción, o sea, desarrolla actividades que tienden a acercarla a la materia prima o al consumidor de su producto; En otras palabras, la empresa trata de efectuar directamente todas las actividades que van desde la extracción de la materia prima hasta la venta y distribución del producto elaborado.

En algunas industrias puede producirse el fenómeno inverso: el de la "desintegración", que consiste en la ruptura de la continuidad de la producción, en sustraer parte de la ela-

boración de un producto a una empresa para que dicho proceso sea realizado por otra. Esta desintegración es un fenómeno frecuente en las industrias pequeñas, pues constituye un medio de disminuir los costos de producción. Sin embargo, lo normal es el hecho inverso, esto es, la integración, pues la tendencia natural es la del crecimiento; y si es necesario desarrollar un proceso de la producción en una escala mayor se trata de elevar toda la producción de esa industria a dicha escala.

Desde otro punto de vista, se ha señalado a la integración como uno de los procedimientos más eficaces para establecer o prolongar un monopolio. En efecto, si una empresa integrada realiza todos los diferentes procesos que comprende la producción de un bien, nadie puede producir alguno de los elementos que elabora el monopolista en las diversas fases de su industria, pues estaría en todo sentido a merced suya.

Dentro de la integración vertical podemos distinguir dos fenómenos: a) la integración vertical ascendente, que tiene lugar cuando una empresa agrega a sus operaciones habituales operaciones anteriores, esto es, tareas que la acercan a la materia prima que usa; y b) integración vertical descendente, cuando una empresa agrega a sus operaciones habituales operaciones posteriores, o sea, realiza tareas que la acercan al comprador del producto que elabora.

Algunos autores sostienen que, en términos generales, es posible que la integración descendente (o "hacia adelante", como también se la llama) se produzca en períodos de depresión, cuando la producción supera al consumo, y en que el empresario procura colocar directamente sus productos. A la inversa, en épocas de prosperidad se tenderá a formar inte-

graciones ascendentes (o "hacia atrás") para impedir que los dueños de materias primas exploten a las empresas consumidoras de ellas en gran demanda.

¿Qué persigue el empresario al integrarse verticalmente?

En general, busca una mayor seguridad, la que puede referirse a la permanencia en la provisión de materias primas (integración ascendente), o bien, a la estabilidad de los mercados para su producción (integración descendente). Con ella el empresario puede disponer de materias primas en la cantidad y calidad que desee, disminuir los costos al desaparecer los intermediarios y la propaganda, conocer mejor el mercado e influir en él y, por ende, en el precio (recuérdese que esta integración permite mantener los monopolios).

Si la empresa en su integración descendente se pone directamente en contacto con el consumidor, se dice que está efectuando una función mercantil.

Hay un tipo especial de integración: la integración por anexión, en la cual la empresa decide efectuar actividades secundarias. Caso típico de esta forma de crecimiento lo encontramos en la Compañía de Cervecerías Unidas, que produce ella misma las tapas de sus botellas.

Las concentraciones horizontal y vertical son formas de crecimiento que en la mayoría de los casos no permiten dominar o influir el mercado. Para que esto suceda es necesario que la empresa produzca una cantidad considerable dentro de la oferta total de ese bien, lo que es muy difícil de lograr con el solo crecimiento vertical u horizontal. Para alcanzar dicha influencia en el mercado, y por ende en el mecanismo de la formación de precios, se debe recurrir al trust

o al cartel. El primero de ellos pertenece a la concentración de empresas que estamos estudiando en este capítulo.

9. Los trusts. *Concepto e historia.*

Baudin define al trust diciendo: "es una entidad que resulta de la fusión de empresas hasta entonces independientes que pierden su autonomía comercial, técnica y financiera" (1).

El trust surge cuando varias empresas similares se unen para crear una nueva, perdiendo aquellas por completo su personería. Esta pérdida es lo que caracteriza al trust; es el concepto esencial, pues, como veremos más adelante, existe una forma de trust en que no hay fusión de empresas, pero sí, en todo caso, pérdida de la autonomía de sus miembros.

Se ha dicho, y no sin razón, que Estados Unidos es la tierra de los trusts, así como Alemania es la de los carteles. Esta afirmación, por lo menos en lo que se refiere al trust, es valedera: él nace en los Estados Unidos y al amparo de una institución jurídica del país.

Por otra parte, es en ese país donde ha provocado mayores problemas y donde se le ha respondido con una variada legislación represiva. Muchas son las causas de esta situación: las políticas arancelarias, que prácticamente prohibían las importaciones; la gran extensión territorial que impedía la nivelación de precios en mercados diferentes; la lucha por la conquista del Oeste, en la que se aceptaba recurrir a toda clase de medios; la doble legislación estadual y federal, que

(1) Baudin. Obra citada, pág. 606.

permitía a "habildosos" abogados realizar formas y combinaciones económicas para el control de los mercados, etc.

La palabra trust proviene de los Estados Unidos y arranca de una institución jurídica anglo-sajona en la cual una persona, llamada "trustee", es tenedora de acciones que pertenecen a otra y actúa por ella. El "trustee" era una especie de mandatario, el cual entregaba al mandante "certificados de trust", correspondientes al valor del título, que junto con otros podían permitirle controlar las votaciones sociales, especialmente cuando se elegía directorio o se fijaba la política de una empresa. Este sistema, hoy en desuso, se denominó "voting trust".

Este método lo usó el más famoso monopolista del siglo pasado, John D. Rockefeller, para constituir su imperio del petróleo. No vamos a examinar la historia de este trust, sino sólo recordar que el tenedor de libros de 1858 llegó a ser dueño de la Standard Oil (que él mismo creó) y que en 1879 controlaba y refinaba el 95% de la producción total de petróleo en los Estados Unidos. Otros trusts famosos de esa época fueron los del azúcar y del whisky, constituidos también mediante el "voting trust".

En 1890 se dictó la ley Sherman o ley anti-trust, que fue la respuesta del Gobierno a las actividades monopolísticas. Esta ley establece dos principios fundamentales: declaró ilegal el contrato o combinación que adoptara la forma de trust y declaró delito la acción de toda persona natural o jurídica que monopolizara o intentara monopolizar el comercio. A consecuencia de esta ley los trusts que existían en los Estados Unidos se disolvieron. Pero, la necesidad de concentrarse, de dominar el mercado, es mucho más fuerte que el mandato de una ley. Como veremos en seguida, los trusts reapar-

recieron bajo otras formas, que nada tienen que ver con el "voting trust", excepto en que conservan el nombre genérico de trusts.

10. Organización de los trusts.

En la actualidad los sistemas más usados para organizar un trust son dos: a) el de la "holding company" y b) el sistema "merger" o de la consolidación.

a) Sistema "Holding Company". Es "una sociedad anónima formada para controlar otras sociedades anónimas por medio de la adquisición de suficientes acciones con derecho a voto" (1). De esta definición podemos deducir el procedimiento empleado para organizar el trust.

Es un hecho conocido que la sociedad anónima es la forma jurídica ideal de toda empresa moderna. Sus ventajas: reunión de grandes capitales, responsabilidad limitada de los socios al monto de sus acciones, facilidad de liquidar la cuota de cada socio mediante la venta de las acciones, etc.

La sociedad anónima está dirigida por dos organismos: la asamblea general y el directorio. El organismo resolutorio es la primera, pues fija la política de la empresa y elige al directorio administrador. Para controlar a una empresa organizada como sociedad anónima se requiere, en consecuencia, tener el número suficiente de acciones para dominar en dicha asamblea. Tal número, en teoría, es la mitad más uno de las acciones emitidas; pero en la práctica es mucho menor,

(1) Raúl Luis Simón. Obra citada, pág. 28.

porque siempre existe un crecido número de accionistas que sólo han hecho una "inversión" de su dinero, que no les interesa participar en la dirección de la empresa y que no concurren a ninguna asamblea (1).

De este modo, con un 30% o 40% se puede controlar una empresa. El profesor Samuelson sostiene que basta el 10% del total del activo de una compañía para controlarla (2). Y nada impide formar una "holding company" para controlar a otra "holding company", con lo que el control se hace más absoluto.

De este sistema del "holding" se valió Rockefeller para reconstituir el trust del petróleo, disuelto por la Ley Sherman. Samuelson dice que "en los años siguientes a 1920 se edificaron sobre la base del "holding" vastos y complejos imperios de servicios públicos, tantos que sólo para diseñar la estructura de sociedades como la Associated Gas & Electric se necesitarían muchísimas páginas" (3). Afirma este mismo autor que las mayores pérdidas sufridas por los inversionistas en la crisis de 1929 se debieron al sistema de las "holding company".

No obstante los esfuerzos desplegados en su contra, este sistema subsiste, y la mayor parte de las compañías norteamericanas están organizadas en torno a él. Prueba de ello es que en Chile nuestro cobre está controlado por este sistema: la Anaconda Copper Mining Co. y la Kennecoth Copper Corp.

(1) Usamos el término inversión entre comillas, porque le hemos dado un significado vulgar, no técnico. La expresión correcta es "colocación".

(2) Paul Anthony Samuelson. *Curso de Economía Moderna*. Ed. Aguilar. Madrid, 1957. Pág. 123.

(3) Paul Anthony Samuelson. Obra citada, pág. 124.

son las compañías "holding" ("controladoras") de sus "subsidiarias" en Chile, Andes Copper Co., Chile Exploration Co. y Braden Copper Co. Lo mismo ocurre con la Compañía Chilena de Electricidad y la Compañía Chilena de Teléfonos, que no son sino "subsidiarias" de compañías norteamericanas.

Dijimos al definir el trust, que éste traía como consecuencia la pérdida de la autonomía económica, jurídica y financiera de las empresas agrupadas. Esto, a primera vista, parece que no ocurriera en el sistema "holding company", en donde la individualidad y personería de las unidades integrantes de la organización no se destruye. Pero, en la práctica no les así: sólo formalmente la empresa "controlada" sigue siendo autónoma e independiente. Ella no resuelve qué va a producir, cómo va a producir y en qué cantidades, a qué precio va a vender, dónde va a vender, etc., pues todas estas decisiones las tomará la compañía "holding" de acuerdo a sus intereses y para procurar escapar a la competencia, que es en último término lo que se persigue con esta forma de organización.

b) Sistema "Merger" o de consolidación. Consiste en disolver varias sociedades y reemplazarlas por una nueva, en que los accionistas reciben una participación equivalente a sus aportes en las anteriores.

La diferencia con el "holding" es clara: aquí las empresas antiguas desaparecen y se forma una nueva.

Con este sistema la empresa nueva dispone de diversas formas para organizarse y seguir creciendo. Para ello puede adoptar una organización horizontal o vertical, similar a las que ya estudiamos.

Este sistema ha tenido menos éxito que el anterior y el hecho es explicable. En la consolidación se requiere de fuertes gastos, pues hay que disolver sociedades en actividad y crear una nueva. Además, el Estado puede impedir que se utilice este sistema si está empeñado en una política anti-trust. En cambio, en el "holding company" estos inconvenientes no existen. No obstante sus deficiencias, la consolidación ha sido bastante empleada, especialmente en Gran Bretaña. Se le utilizó también en Estados Unidos para reconstituir los trusts del azúcar y del whisky.

XI. Los trusts familiares.

Además de la "holding company" y de la "consolidación", algunos autores señalan una tercera forma de trust: el trust familiar, que opera sólo en Japón. Allí los trusts eran propiedad de poderosas dinastías. Fueron en sus comienzos sociedades en comandita, cuyos capitales estaban invertidos en toda clase de negocios. Cada grupo familiar se encargaba de una parte de ellos, pero el control total recaía en el padre o jefe del clan familiar. Este sistema tan primitivo de concentración, que se da también, pero en pequeña escala, en los Estados Unidos, controlaba casi toda la economía japonesa. Según James S. Allen, los cuatro trusts más poderosos, llamados Mitsui, Mitsubishi, Sumitono y Yasuda, controlaban el 60% del capital invertido en todas las compañías por acciones antes de la Segunda Guerra Mundial. Estos cuatro poderosos grupos familiares, conocidos como los Zaibatsu, "al final de la guerra eran los amos indiscutibles de toda la eco-

nomía, que había crecido considerablemente" (1). Estos grupos son muy antiguos; así, el grupo Mitsui fue fundado en el siglo XVI, y se desarrolló en el siglo siguiente. El poder de los "cuatro grandes" es de tal magnitud que según "The New York Times" poseen 320 firmas industriales con un capital de 30 mil millones de dólares (2).

12. Trust y monopolio.

El trust no debe confundirse con el monopolio. Monopolio, en el estricto sentido de la palabra, significa que existe un solo oferente y una cantidad ilimitada de demandantes.

En el monopolio hay un productor único, lo que no es forzoso que ocurra en el trust, a pesar de que a menudo sucede.

Es indudable que el trust no tiene que ser obligadamente un monopolio. Así, desde el punto de vista de la formación de los precios, si son dos los competidores, tendremos un duopolio, y si son varios, un oligopolio, lo que no impide que sean empresas trustificadas.

En el trust, las empresas conservan su autonomía económica, financiera o jurídica, pero se ligan por vínculos funcionales, financieros o personales (grupos económicos).

(1) James S. Allen. *El Monopolio Mundial y la Paz*. Ed. Páginas. La Habana-Buenos Aires, 1947, Pág. 58.

(2) Citado por James S. Allen, *Obra citada*, pág. 59.

CONCENTRACION DE INFLUENCIAS

13. *Concepto. Formas transitorias de concentración.*

Según hemos dicho, la concentración de influencias se produce cuando empresas similares pierden su autonomía económica, financiera o jurídica sólo respecto de ciertos puntos (uniones comerciales), o bien cuando, sin abandonar su autonomía, se ligan por vínculos funcionales, financieros o personales (grupos económicos).

De esta definición desprendemos dos cosas:

- a) No siempre la concentración y el crecimiento se producen por absorción o fusión de empresas, las que pierden por completo su autonomía; y b) La concentración de influencias se presenta o como una unión comercial, en la cual las empresas sacrifican su autonomía respecto de ciertos puntos a través de un convenio y cuya forma más generalizada es el cartel, o como grupo económico, en el que la autonomía de las empresas componentes se conserva en todos sus aspectos, existiendo sólo un lazo de unión entre ellas. Aquí, como es lógico, lo normal es que no haya convenio alguno.

En este capítulo sólo vamos a estudiar las uniones comerciales, y dejaremos para el capítulo siguiente los grupos eco-

nómicos, pues sobre éstos recae el estudio de la realidad chilena que hacemos en la segunda parte de este trabajo.

Las uniones comerciales pueden ser transitorias o permanentes.

Unión comercial transitoria Como su nombre lo indica, son formas de organización de plazo corto y que normalmente "no entrañan ningún cambio en la organización técnica o financiera de la empresa, pues se acostumbra suponer que la competencia se reanudará en el futuro" (1). Esta es una diferencia bastante apreciable con respecto a la forma de crecimiento vista en la concentración de empresas, en que son inevitables las alteraciones de orden administrativo, técnico o financiero.

Las uniones comerciales transitorias pueden adoptar las siguientes formas:

a) Compromisos informales, o "acuerdos entre caballeros" (gentlemen agreements), sin constancia escrita, y que pueden recaer sobre precios o áreas de venta. Es cuestión de hecho decidir cuándo estamos ante un convenio de esta especie, por lo intangible que es. Además, es muy sutil la diferencia que existe entre un acuerdo informal y una situación basada en la costumbre o en la influencia de un productor poderoso cuyos movimientos siguen los demás. En estos dos últimos casos no estamos en presencia de un pacto de caballeros, porque sin ánimo o voluntad consciente de escapar a la competencia no puede haber convenio de tal naturaleza.

b) "Corners", son los acuerdos de dos o más empresas para aumentar sus stocks y, por consiguiente, elevar el precio

(1) E. A. G. Robinson. *Monopolio*. Ed. Fondo de Cultura Económica. México. 1950. Pág. 66.

de sus productos. En realidad este es un pacto de caballeros específico, que recae sobre una materia determinada.

c) "Rings" o cadenas, que son "corners" que se refieren a un grupo de productos.

Robinson sostiene que también son organizaciones de plazo corto las conferencias navieras, opinión de la que discrepamos. Estas conferencias son en realidad carteles aplicados al comercio marítimo; tienen las mismas características que ellos y, en especial, constituyen uniones comerciales permanentes.

Las uniones transitorias son por lo general simplemente especulativas y escapan, en la mayoría de los casos, al control del Estado.

Unión comercial permanente. Su forma más generalizada, por no decir la única, es el cartel —en las diferentes formas que adopta—, razón por la cual lo consideraremos de inmediato.

14. El Cartel. Definición.

Es preciso tener un concepto claro de esta expresión, por las consecuencias e implicancias que surgen de ella.

En términos muy generales se ha dicho que "es la cooperación de los empresarios particulares al fijar los precios del mercado" (1). Este concepto es tan amplio que adolece de innumerables defectos, tantos que su propio autor, reconociéndolo así, se encarga de darnos otro mucho más exacto y completo.

(1) Hexner. Obra citada. pág. 35.

Alfredo Marshall dice que los carteles son las "federaciones reguladoras cuyas funciones consisten en controlar los precios; las proporciones de la producción y los métodos de establecer el mercado de sus diferentes miembros; y en algunos casos, dirigir el mercado de sus productos" (1). Esta definición, más perfecta que la anterior, tiene sin embargo el defecto de no indicar que en el cartel las empresas conservan su autonomía y se mantienen casi totalmente independientes.

Baudin define al cartel como "una unión de empresas que coordinan sus esfuerzos para reducir su competencia, pero que conservan su autonomía jurídica, restringiendo únicamente su libertad de acción sobre algunos puntos particulares" (2). Este concepto es casi perfecto, pues indica los elementos integrantes del cartel, omitiendo sólo uno: la unión, no obstante ser permanente, puede tener fin al término del acuerdo.

Ervin Hexner nos da la siguiente definición: "es la relación voluntaria, potencialmente no permanente, que existe entre un número independiente de negociantes, de empresarios particulares, que al coordinar los precios afecta de manera importante al mercado de cierto producto o servicio"

(3). Esta definición abarca todos los elementos que el concepto de cartel envuelve: a) Unión voluntaria de empresas; b) Conservación de su autonomía e independencia; c) Acuerdo no indefinido, de duración variable; d) Finalidad de dominar el mercado, para escapar de la competencia y aumentar de este modo las ganancias.

(1) Citado por Hexner. Obra citada, pág. 18.

(2) Baudin. Obra citada, pág. 626.

(3) Hexner. Obra citada, pág. 40.

El primero que utilizó la expresión cartel, como mecanismo de control sobre el mercado, fue Eugen Richter en 1879. Esto no significa que antes de esa fecha no haya existido intentos de controlar el mercado. Prueba de ello son las leyes que desde el siglo XV han ejercido su imperio sobre las actividades monopólicas y procurado su regulación.

15. Las restricciones.

En todas las definiciones del cartel figura un elemento común: los acuerdos a que llegan los empresarios son para controlar el mercado. Estos acuerdos, desde otro punto de vista, importan restricciones a la autonomía de los empresarios, limitaciones que éstos voluntariamente se imponen para poder conseguir ciertos fines.

La restricción es "la retención causada por la acción colectiva de los productores de una parte de la producción o de la oferta, que de otro modo estaría disponible en el mercado" (1).

Algunos autores han justificado estas restricciones diciendo que son el ajuste adecuado frente a los excesos de la sobreproducción. Ante el desajuste que se crea entre la oferta y la demanda no queda otro camino que imponer restricciones a los empresarios para que produzcan menos. Pero, ¿por

(1) Hexner. Obra citada, pág. 64.

qué mejor, no tratar de que se consuma más en vez de que se oferte menos? En otras palabras, ajustar el consumo a la producción, y no ésta a aquel.

El economista Joseph A. Schumpeter sostiene que las restricciones corresponden a una política de inversiones a largo plazo, pues contribuyen a dar seguridades al empresario. También serían útiles en períodos de depresión económica. Es cierto que a veces la restricción da al empresario seguridades a largo plazo y que en épocas depresivas lo puede defender de los posibles efectos de la crisis: pero creemos firmemente que en la mayoría de los casos la finalidad que se tiene en vista es el control de los precios del mercado, para escapar de la "mano invisible" que, según Adam Smith, regula la actividad económica.

Las restricciones pueden referirse a todas o a algunas de las siguientes materias:

- a) Condiciones de compra y venta.
- b) Fijación de precios, respecto de las materias primas que se adquieren, o respecto de los productos que se elaboran y venden.
- c) Fijación de volumen de producción para cada empresa.
- d) Repartición de los mercados, o sea, fijación de zonas geográficas de venta exclusiva para los productos de cada una de las empresas componentes del cartel.

Hemos analizado el cartel como un instrumento relativamente simple, establecido a través de un convenio, que puede recaer sobre algunas o todas las restricciones enumeradas, y que las diferentes empresas firmantes cumplirán de buena fe. Esto último a veces no ocurre. Entonces el cartel adopta san-

ciones contra el infractor, como por ejemplo, multas, disminución de cuotas, restricción de mercados, etc. Pero estos son procedimientos posteriores a la infracción. Como sistema preventivo, se ha ideado el "cartel de orden superior o perfeccionado".

16. Cartel de orden superior o perfeccionado.

Este tipo no se limita a un simple acuerdo. Tiene, además, una oficina central, que puede desempeñar todas o algunas de las siguientes funciones:

- a) Recibir y distribuir los pedidos de los consumidores entre las empresas componentes del cartel;
- b) Efectuar directamente las ventas a los consumidores;
- c) Repartir las utilidades. Hay utilidades en la oficina central cuando ella compra a los productores (a las empresas cartelizadas) a precio de costo y vende a precio de mercado a los consumidores.

A veces, en esta clase de cartel, junto con tener centralizadas las ventas, se fijan cuotas de producción a cada componente. Y si alguno de ellos produce más de lo que le corresponde paga una multa, y si produce menos recibe una compensación. Este sistema fue muy empleado en Alemania.

Desde el punto de vista formal, la agencia común de ventas en muchos casos aparece formada como una compañía cuyos accionistas son los productores individuales. Generalmente poseen un número de acciones que es proporcional a su producción. El famoso cartel renanowestfaliano del carbón es-

taba organizado en esta forma: En Chile, la Corporación de Venta de Salitre y Yodo (Covenssa) es un cartel de orden superior, con oficina central de ventas, y fue establecido por ley.

El cartel con oficina central está ya muy cerca del trust. Su autonomía queda reducida al mínimun.

17. Condiciones para formar un cartel. Su duración.

Finalidades.

Para que una rama de la industria pueda formar un cartel, según Baudin, deben reunirse ciertas condiciones económicas, técnicas y psicológicas. De no existir estas condiciones es difícil su éxito.

1) Condiciones económicas. a) Mayores posibilidades de éxito tiene la cartelización de empresas grandes. Debe entonces existir un cierto grado de concentración. b) Las empresas que se van a unir deben tener costos de producción relativamente homogéneos. En caso contrario las empresas de costos bajos preferirían la libre competencia.

2) Condiciones técnicas. a) El producto objeto del cartel debe ser más o menos uniforme, para poder distinguirlo con facilidad. Debe tener características definidas y ser claro y preciso su destino. b) Además, el producto no debe tener substitutos o sucedáneos, para evitar que en las alzas de precios los consumidores recurran a estos.

3) Condiciones psicológicas. Es fundamental que los empresarios tengan un claro sentido de la disciplina y obedezcan los mandatos del cartel. Esto explica el desarrollo tan grande de esta institución en Alemania, pues el germano es esencialmente disciplinado.

Duración del cartel. Ya vimos que el cartel es una unión comercial permanente. Esto no significa que sea eterno; simplemente, frente a las otras uniones comerciales (1) aparece revestido de mayor formalidad, y esto acentúa su carácter de permanente.

La duración de los convenios de cartel varía considerablemente. Puede ir de uno a cinco años, pese a que los hay por tres meses o por diez años. Estos últimos son una verdadera excepción. Lo común es no fijar fecha de expiración del cartel; en estos casos se disuelven previo aviso dado con tiempo prudencial. También se disuelve cuando los nuevos competidores ejercen una presión no prevista al momento de constituirlo.

Finalidades del cartel. Estas se reducen, en última instancia, a lograr el monopolio: el cartel se forma para elevar y luego mantener el precio. Todos los acuerdos, todas las restricciones tienden a ese objeto.

Quando estudiamos el trust, la concentración horizontal o vertical, vimos que en ciertas oportunidades algunos costos podrían disminuir como consecuencia de la producción en gran

(1) Ver parágrafo N° 13.

escala. Este fenómeno no ocurre tratándose del cartel, pues en él las empresas continúan siendo totalmente independientes desde el punto de vista de sus respectivos procesos de producción. De ahí, entonces, que al examinar los inconvenientes de los trusts y los carteles aparezcan estos últimos sin ningún "atenuante": el trust puede servir para rebajar los costos, al menos teóricamente, en tanto que el cartel no. Técnicamente, respecto de este último, ello no es posible. El cartel tiene sólo una finalidad estrictamente especulativa.

18. *Expansión de los carteles. Sus diferencias con los trusts.*

Lenin, el ideólogo comunista, distingue tres etapas en la historia de la formación y expansión de los carteles:

1ª—1860 - 1870, que constituye el período culminante de la libre concurrencia. Los monopolios son entonces gérmenes apenas perceptibles.

2ª—Después de la crisis de 1873, hay un largo período de desarrollo de los carteles; pero éstos constituyen todavía una excepción y representan sólo un fenómeno pasajero.

3ª—Período de prosperidad de fines del siglo XIX, agregado a la crisis de 1900-1903, en que los carteles se convierten en una de las bases de toda la vida económica, por lo menos en Alemania (1).

Estas opiniones de Lenin las ratifica el profesor de Cambridge, Robinson, cuando expresa: "Se nos dice a menudo que el siglo XIX fue una era de competencia y que el siglo XX lo es de monopolio. Pocos habrá que no estén de acuerdo

(1) V. Lenin. *El imperialismo, fase superior del capitalismo*. Ediciones en lenguas extranjeras. Moscú, 1945. Pág. 18.

con la verdad general de esta afirmación. Desde luego, durante los últimos cinco lustros del siglo pasado se observó la transición del antiguo orden al nuevo, más acentuada en unos países que en otros; se iniciaba entonces en Estados Unidos y en Alemania, y en menor grado en Gran Bretaña y otras naciones, la aparición de las poderosas empresas semimonopolísticas que conocemos bien hoy en día" (1).

El auge de las formas monopolísticas en el presente siglo ha alcanzado también a los carteles. En el orden internacional, la mayor autoridad en esta materia, Ervin Hexner, señala 111 productos diferentes sobre los cuales existen o han existido acuerdos de cartel. Allí encontramos de todo: alimentos, metales, materias primas, productos químicos, productos manufacturados, etc. Hay desde submarinos hasta alfileres, pasando por relojes, máquinas de escribir, motores diesel, vagones de ferrocarril, material bélico, etc.

En la Alemania nazi el cartel tuvo un gran desarrollo. La plataforma del Partido Nazi proclamó el principio de la nacionalización de todas las combinaciones industriales de carácter privado. O sea, querían utilizar el cartel como un instrumento estatal al servicio de la comunidad y no al servicio exclusivo de los empresarios. El impulso que Hitler dio a los carteles ha hecho que el Comité Kilgore sostenga que existían en Alemania como parte del Gobierno Nazi.

¿Cuáles son las principales diferencias entre el trust y el cartel, que son las dos formas más comunes que presenta el sistema económico capitalista moderno?

(1) Robinson. *Monopolio*. Obra citada, pág. 8.

1º El trust tiene por objeto ser una parte importante de la oferta, pero no aspira a constituirse en monopolio. Puede llegar a serlo, no obstante que no es de su esencia, en cambio, es de la naturaleza del cartel constituirse en monopolio; desea ser el único oferente.

2º El trust se forma por la fusión de diversas sociedades que pierden por completo su autonomía jurídica y económica, lo que no ocurre en el cartel, en el cual las empresas que lo forman conservan su autonomía, perdiéndola sólo temporalmente y sólo respecto de ciertos puntos.

3º En cuanto a su duración, el trust es mucho más estable que el cartel, por cuanto este último es sólo producto de un convenio, a cuya vigencia puede ponerse término en cualquier instante.

19. *Las conferencias marítimas.*

El cartel entre empresas de navegación marítima se denomina conferencia, y tiene por objeto eliminar su competencia en el transporte y mantener los fletes.

Las conferencias sólo operan sobre el transporte ultramarino, o sea, el que se realiza entre puertos de distintos países. (El cabotaje —transporte entre puertos de un mismo país—, generalmente se reserva para las marinas mercantes nacionales).

Para lograr sus objetivos, las conferencias se ponen de acuerdo tanto en el volumen transportable como en el flete, que es el precio del transporte.

Las conferencias persiguen también eliminar la competencia de las naves "trump" o vagabundas, que son aquellas

que no realizan viajes regulares ni tienen itinerario fijo, algo así como "rifleros" del transporte en los mares. Para defenderse de las naves "trump", la conferencia celebra contratos con productores y comerciantes, los cuales se comprometen a fletar sus mercaderías únicamente en barcos de la conferencia. Pero, a veces, esto no es suficiente. En estos eventos o se disuelve la conferencia, con vuelta a la libre concurrencia o se acude al "barco de combate". Este es el que se envía a disputar por cuenta de la conferencia los cargamentos que pretende el "trump", aunque para tener éxito deba ofrecer tarifa de pérdida. Las pérdidas son soportadas por la conferencia, hasta que la nave vagabunda se retira o ingresa a la organización.

Las conferencias tienen ventajas apreciables: permiten sobrevivir a las reducidas marinas mercantes de países pequeños; proporcionan un servicio de mayor permanencia y regularidad. Además, la amenaza constante de las naves "trump" evita o reduce en gran parte los abusos. Estas ventajas han hecho que varios países, entre ellos Estados Unidos, las acepten y reglamenten con una legislación especial.

Pero las conferencias también tienen críticos severos. Afirman éstos que en un servicio regular a veces los barcos deben navegar con carga o pasaje incompletos, lo que encarece el transporte. Agregan que en muchos casos las conferencias han empleado su poderío monopólico, no para proporcionar el mejor servicio o el que tiene más demanda, a un precio razonable, sino que para aplicar tarifas excesivas" (1).

Rigen en América del Sur 31 acuerdos de conferencia. La Grace Line participa en 18 y la Sudamericana en 4.

(1) E. A. G. Robinson. *Monopolio*. Obra citada, págs. 57 y 58.

Capítulo Cuarto

EL GRUPO ECONOMICO

20. *Nociones Generales.*

Esta materia es muy importante para la debida comprensión de la segunda parte del libro. Es el antecedente teórico necesario para la interpretación de la realidad chilena.

Hasta ahora nos hemos referido a formas de concentración que se expresan en fusiones de empresas, en convenios entre ellas, en la posesión de cierto número de acciones de una empresa por otra, etc. En todos esos casos las empresas pierden parte de su autonomía; hay un elemento común que las une, ya sea un convenio, una fusión, etc.

En cambio, en el estudio de los grupos económicos veremos que las empresas que los constituyen no pierden en absoluto parte de su autonomía. Son, en teoría y ante la ley, totalmente independientes. Pero, a pesar de esta independencia de derecho, en la práctica existen lazos de unión entre ellas que configuran una forma especial de concentración mediante los "directorios entrelazados". En Alemania reciben el nombre de "konzern". Fue el economista italiano Francesco Vito el que les dio la denominación de "grupos económicos", con que los conocemos hoy día.

Según Baudin, el eminente Profesor de la Facultad de Derecho de París, los "konzern" en un comienzo semejaban una especie de integración vertical; existía entre las diversas empresas componentes un vínculo radicado en el proceso productor. Por ejemplo, un "konzern" era dueño, a la vez, de minas de carbón y de industrias siderúrgicas. "Después llegan a reunirse empresas sin ninguna relación técnica entre ellas: comercio, minas, caucho, ligadas solamente por lazos financieros (participación en el capital de todas estas empresas) y sobre todo por un lazo personal (subordinación al hombre que domina el grupo de empresas" (1).

El "konzern" o grupo económico representa hoy el más alto grado de concentración que se puede lograr. En él las empresas están vinculadas sólo por el poder económico de un hombre o de un grupo familiar, sin que exista ninguna razón funcional para efectuar dicha unión, como en el trust o en el cartel. En algunos casos, es cierto, puede existir una conexión radcada en la producción, pero por regla general la unión es lograda por el poder económico de un hombre, de una familia, de un grupo o, a veces, de una región.

21. Los directorios entrelazados.

¿Cómo se puede descubrir este tipo de concentración de la economía? ¿Con qué patrón medimos el poderío de un grupo económico?

La respuesta la encontramos en los "directorios entrelazados".

(1) Baudin. Obra citada, pág. 634.

Ya vimos (1) el papel que en la economía capitalista moderna juega la sociedad anónima. Vimos los dos órganos que la dirigen, la junta de accionistas y el directorio elegido por ella.

El director, en consecuencia, es un administrador de la empresa, el encargado de ejecutar la política fijada por la junta. La importancia de este cargo dentro de la sociedad es tan considerable, que la ley, entendiéndolo así, exige el cumplimiento de diversas disposiciones que velan por el correcto desempeño de la función. En nuestro país, por ejemplo, se establece que el cargo es indelegable, que los directores deben rendir caución para garantizar su administración, que son responsables de la ejecución del mandato que recibieron, que deben presentar memoria razonada de la marcha de la sociedad, etc.

La importancia del director de una sociedad anónima se ve acrecentada enormemente cuando al mismo tiempo lo es también de otra. Y los "directorios entrelazados" son eso: directorios de sociedades anónimas diversas que tienen uno o más miembros en común. De esta manera el análisis de los directorios de las sociedades anónimas de un país y de los nombres que en ellos se repiten es un estudio científico que indica el grado de concentración de una economía.

Así, por lo demás, lo entienden autores numerosos y de diversos países.

Simón, que en general se muestra partidario de estas combinaciones de crecimiento, dice que existen tres caminos pa-

(1) Ver parágrafo N° 10.

ra obtener la reunión de capitales: a) el "voting trust", b) la "holding company", (ambas ya estudiadas), y c) la "administración por comunidad de intereses". Según su expresión textual, esta última "es una forma más elástica (que las anteriores) y puede ser definida un tanto vagamente como "administración por comunidad de intereses". "Por este procedimiento las compañías permanecen totalmente separadas; pero un pequeño grupo, mediante la práctica de los "directorios entrelazados" (o la adquisición de puestos para las mismas personas en los distintos consejos directivos), la compra de una mayoría de acciones en cada compañía, o por ambos procedimientos a la vez, mantiene el control efectivo de todas y las hace trabajar coordinadamente" (1).

El francés Jacques Mayer por su parte dice: "La mayor parte de los autores que han estudiado los problemas de la concurrencia imperfecta han presentado una teoría de empresas independientes. La existencia de una demanda dada impide a cada una de estas empresas fijar su política de producción y de venta sin tener en cuenta a las otras; se establece entre ellas aquello que Fellner llama "enlaces probables". Es muy importante, tanto para la confrontación de estas teorías con la práctica, como para su aplicación eventual, saber si dos empresas son independientes estructuralmente, es decir, si no existen entre ellas en un instante dado, lazos que no son función del mercado" (2).

(1) Simón. Obra citada, págs. 54 y 55.

(2) Jacques Mayer. *Les liaisons financières entre les grandes entreprises* (Trabajo presentado al Congreso Europeo de la Sociedad de Econometría en Cambridge, 1952). Revista *Economé Appliquée*. París. Enero-marzo 1952. Pág. 337.

Mayer plantea las cosas en el terreno justo. El que dos o más empresas aparezcan como independientes, sin estar ligadas entre sí ni siquiera por acuerdos o convenios, no significa que en el hecho lo sean. Una gran fundición de acero ¿es totalmente independiente de la compañía carbonífera que la provee de dicha materia prima? Una empresa, de cualquier naturaleza, ¿es totalmente independiente de los bancos que le otorgan los créditos que ella siempre requiere? Finalmente, dos sociedades que tienen un director común ¿son totalmente independientes la una de la otra? A todas estas preguntas los economistas responden negativamente.

Pero estas materias no son sólo preocupación de economistas. Los países también se han inquietado por el problema de los directorios entrelazados. En los Estados Unidos, cuya legislación antitrust es una de las más completas y basada en investigaciones muy serias, se dictó la ley Clayton, de 15 de octubre de 1914, que establece reglas sobre el particular. Dicha ley, complemento de la ley Sherman, de 1890, fue en gran parte producto de un poderoso movimiento de opiniones, motorizado por Upton Sinclair, Hearst y otros escritores y periodistas. Una de sus disposiciones prohíbe a las empresas industriales con capital superior a US\$ 1.000.000 tener directorios entrelazados cuando dichas empresas han sido competidoras entre sí.

En Alemania, la ley de 30 de enero de 1937 dice que el "konzern" es una reunión de empresas jurídicamente independientes, pero agrupadas en torno a un objeto común y bajo una misma dirección. Sus disposiciones tratan de reducir lo pernicioso de su poderío.

22. *Un ejemplo de grupo económico en Chile.*

Está tomado de datos oficiales correspondientes al año 1958. Se trata de cinco sociedades anónimas que, en general, se dedican a la elaboración de vidrios. Sus nombres y sus respectivos directorios son:

Cristales y Vidrios S. A.

Presidente, Juan Costa Kelly.

Vicepresidente, Fernando Guarello.

Gerente, Jorge López Iñiguez.

Directores, Homero Belgeri, Arnoldo Alcalde, Gabriel Vial Palma y Raúl Phillips Toro.

Fábrica de Vidrios "La Unión".

Presidente, Fernando Guarello.

Vicepresidente, Jorge Luco Cruchaga.

Gerente, Claudio Santander.

Directores, Orlando Dell'Orto, Anfión Varela M., Raúl Phillips Toro, Juan Costa Kelly, Eduardo Muñoz Miralles y Fidel Valenzuela V.

Vidrios Plano Lirquén, S. A.

Presidente, Fernando Guarello.

Vicepresidente, Alfredo Alcaíno Q.

Gerente, Raúl Phillips Toro.

Directores, Rodolfo Belgeri, Hernán Figueroa A., Paul Mitrovich, Juan Costa Kelly, Eduardo Titus Fonseca y Gabriel Vial Palma.

Química Andalién, S. A.

Presidente, Juan Costa Kelly.

Vicepresidente, Gabriel Vial Palma.

Gerente, Jorge Maira Martínez.

Directores, Fernando Guarello, Sigfrid Lewin, Raúl Phillips Toro, Jorge López Iñiguez, Eduardo Muñoz Miralles y Jorge Uslar A.

Compañía de Seguros Generales Bio-Bio

(Su capital está dividido en 150.000 acciones, de las cuales Vidrios Planos Lirquén S. A. posee 132.000).

Presidente, Juan Costa Kelly.

Vicepresidente, Alberto Videla de la Rosa.

Gerente, Eduardo Videla de la Rosa.

Directores, Jorge López Iñiguez, Orlando Dell'Orto y Raúl Phillips Toro.

Ante la ley, estas cinco sociedades anónimas son absolutamente independientes unas de otras. Pero, ¿lo son en realidad? Entre ellas hay cuatro o cinco directores comunes. ¿No muestra este hecho una muy estrecha vinculación? ¿No será una sola la orientación para todas? ¿No habrá entre ellas una política coordinada sobre materias primas, elaboración, precios y mercados? En la práctica ¿no serán estas sociedades la apariencia disimuladora de un monopolio? Sin necesidad de saber economía puede responderse a estas preguntas.

23. Naturaleza de los lazos de unión.

En el ejemplo dado existe un vínculo funcional, pues las empresas se dedican a un solo rubro de la producción y al seguro correspondiente. Pero, Mayer dice que pueden existir otros lazos: "Dos empresas en que los propietarios son una misma persona, o dos hermanos, o dos técnicos de una misma promoción, o dos miembros de un mismo partido político o de un mismo club de bridge, etc. no son independientes. Algunos de estos lazos pueden escapar al análisis científico, o ser de un carácter tal que puedan descuidarse para dicho análisis. Pero hay casos en que es necesario tomarlos en consideración" (1).

Otro autor francés, tratando de precisar la naturaleza de estos lazos dice que ellos pueden ser de tres clases: el lazo funcional, el financiero y el personal. Los consideraremos separadamente (2).

a) El lazo funcional. Lo constituyen las relaciones que unen a los productores, proveedores y clientes. Son los que se crean con motivo de la producción. Por ejemplo, la relación que surge entre la industria que extrae materias primas y la que las elabora

Para descubrir este tipo de lazos hay que realizar un estudio detallado de cada industria, analizar los diversos contratos que informan su producción y obtener conclusiones acerca de cuáles son sus proveedores y clientes más importantes. En el estudio de Bauchet, recién citado, se llega a la conclu-

(1) Mayer. Artículo citado. Pág. 339.

(2) Pierre Bauchet. *La structure d'une branche d'une industrie française: l'automobile*. Revista "Economie Appliquée". París, enero-marzo 1952. Pág. 360.

sión de que los vínculos funcionales en la industria del automóvil se extienden en cuatro direcciones: productores de metales ferrosos y no ferrosos, fabricantes de accesorios, bancos y otras instituciones de crédito y establecimientos de venta de autos.

Entre los lazos funcionales existe uno de fundamental importancia: el que surge del crédito bancario. Todas las empresas, grandes o pequeñas, necesitan de esta herramienta para su desenvolvimiento y todas tratan de estar ligadas al sistema bancario. El número de directores de bancos, que por serlo son al mismo tiempo directores de empresas, es extraordinariamente elevado.

Lenín, con gran claridad y recalando la importancia que este fenómeno tiene en las economías modernas, expresa: "En cuanto a la estrecha relación existente entre los bancos y la industria, es precisamente en esta esfera donde se manifiesta, acaso con más evidencia que en ninguna otra parte, el nuevo papel de los bancos. Si el banco descuenta las letras de tal o cual patrón, le abre una cuenta corriente, etc., esas operaciones, consideradas aisladamente, no disminuyen en lo más mínimo la independencia de dicho patrón y el banco no pasa de ser un modesto intermediario. Pero si el banco "reúne" en sus manos inmensos capitales, si las cuentas corrientes de tal o cual empresa permiten al banco —y es así como sucede— enterarse, de un modo cada vez más detallado y completo, de la situación económica de su cliente, el resultado es una dependencia cada día más completa del capitalista industrial con respecto al banco".

"Paralelamente se desarrolla, por decirlo así, la "unión personal" de los bancos con las más grandes empresas industriales y comerciales, la fusión de los unos y de las otras por

la posesión de las acciones, la entrada de los directores de los bancos en los consejos de vigilancia (o administración) de las empresas industriales y comerciales, y viceversa. El economista alemán Jeidels ha reunido datos muy completos sobre esta forma de concentración de los capitales y de las empresas. Seis grandes bancos berlineses estaban representados, por sus directores, en 344 sociedades industriales, y por los miembros de sus consejos de administración, en otras 407, o sea, en total, 751 sociedades" (1).

Por su parte, Pierre Bauchet expresa: "Además, la dependencia (de una empresa a otra) no siempre se descubre por la posesión de una parte importante del capital. Una empresa tiene diversos medios de hacer presión sobre otra. Un banco, por ejemplo, puede usar de la promesa de ampliación o de la amenaza de restricción del crédito" (2). En este sentido el Dr. Stillich publica, en su obra "Geld und Bankwesen", una carta dirigida por uno de los bancos más importantes de Berlín al directorio de un cartel del cemento, en la que le dicen que se ven obligados a retirarle el crédito de que hasta entonces gozaba por ciertas medidas del cartel que el banco considera perjudiciales para sus intereses (3).

De este modo va surgiendo un capitalismo financiero que en las economías modernas tiene vital importancia y peso decisivo.

Al estudiar la realidad chilena, se verá cómo los más poderosos grupos económicos están organizados precisamente en torno a los bancos.

(1) Lenin. Obra citada, pág. 35.

(2) Pierre Bauchet. Artículo citado, pág. 364.

(3) Citado por Lenin. Obra citada, pág. 39.

b) El lazo financiero resulta de la posesión de cierta parte del capital de una empresa por otra. Obvio es señalar que este lazo no constituye un simple vínculo, cuando la porción del capital es de tal magnitud que permite controlar a una empresa, pues en ese evento estamos en presencia de una "holding company". Como dice Bauchet, cuando una empresa tiene más del 50% del capital, el lazo financiero se basta a sí mismo y no tiene necesidad de ser corroborado por un lazo funcional o personal.

Cuando no se tiene el control absoluto, el lazo financiero es siempre un índice de poder, pero no significa que los centros de decisión hayan sido forzosamente desplazados. Para saberlo, debemos analizar los otros vínculos de unión.

c) El lazo personal lo establece la presencia de una misma persona en los directorios de dos o más sociedades. Este tipo de unión existe, incluso, cuando altos jefes de una firma (el gerente, el fiscal, etc.), son directores en otra.

Bauchet estima que el lazo personal por sí solo es índice claro de que detrás de él hay o un lazo financiero o un lazo funcional, por lo que el estudio de los vínculos personales en la economía de un país es el medio mejor para saber el grado de concentración a que en él se ha llegado.

La afirmación tan categórica de Bauchet tiene una explicación elemental: a una persona la eligen director de una industria, o por el capital que representa en la empresa (lazo financiero), o por el grado de influencia que tiene en la banca, en los proveedores o en los compradores de esa industria (lazo funcional). Y si una misma persona figura a la vez en diferentes directorios, significa que representa muchos capitales o que es muy influyente. Para ser influyente se requiere

tener poder económico en alguna parte. Ejemplo: el director con pocas acciones de la empresa en que actúa, pero que al mismo tiempo es consejero bancario. Un director sin fuerte aporte propio de capital manifiesta siempre la existencia de un poder económico detrás de él, y que es el determinante de su elección.

De esta manera, repetimos, el estudio de las uniones personales da un esquema relativamente exacto del grado de concentración de una sociedad o de un país.

24. *La unión de los grupos económicos.*

Con el estudio de los grupos económicos y de los lazos que se pueden distinguir, aún no llegamos a la cúspide de esta pirámide de la concentración, que comienza en una integración vertical u horizontal, que luego adopta la forma del trust o del cartel, para llegar después a constituir el "konzern" poderoso y heterogéneo.

En efecto, los grupos económicos generalmente se encuentran unidos, vinculados entre sí. Esta relación puede ser de tipo familiar, de tipo funcional o de intereses comunes. En este último sentido, es normal que los poderosos grupos tengan empresas de gran magnitud bajo el control simultáneo de dos o más de ellos. En Chile, como lo veremos más adelante, son muchas las grandes empresas en que se vinculan los grupos económicos.

De esta manera se va creando un "super-grupo económico", constituido por la unión de los más poderosos grupos económicos de una nación. Allí se encuentra la cúspide de

la concentración del poder económico. Allí, en un reducido número de personas, termina el largo proceso de la concentración de capitales.

La existencia de los grupos económicos es un hecho real. No se sabe mucho acerca de ellos por la carencia de documentación adecuada. Es nuevamente en los Estados Unidos donde encontramos antecedentes más completos al respecto. En ese país los grupos económicos son ocho: grupo Morgan, que posee un capital de 74 mil millones de dólares (aproximadamente 150 veces la balanza de pagos de Chile); grupo Rockefeller, con 50 mil millones de dólares; grupo Dupont de Nemours, con 30 mil millones de dólares; grupo Mellon y grupo Kuhn and Loeb, con 20 mil millones cada uno; y los tres grupos regionales: el de Chicago, el de Boston y el de Cleveland. Todos estos grupos, con múltiples vinculaciones entre ellos, manejan una cantidad cercana a los 250 mil millones de dólares (1).

Lo señalado constituye una prueba evidente de las cifras siderales que se reúnen a través de la concentración del poder económico.

El estudio de la realidad chilena, en la segunda parte de este trabajo, demostrará que la explicación teórica que hemos dado es totalmente aplicable a la estructura económica nacional. La concentración del poder económico también se produce en los países subdesarrollados.

(1) Juan José Arévalo. *Fábula del tiburón y las sardinas*. Ed. América Libre. Santiago, 1956. Págs. 227 y siguientes.

EFFECTOS DE LA CONCENTRACION ECONOMICA

25. *Clasificación.*

Los autores acostumbran estudiar los efectos de la concentración desde tres puntos de vista: Efectos técnicos, efectos económicos y efectos sociales.

Seguiremos este enfoque tradicional. Pero intentaremos el estudio de los efectos de la concentración, más bien desde un campo macroeconómico que microeconómico. Generalmente se analizan tales efectos respecto de una industria y de los obreros y empleados que en ella trabajan, lo que constituye un estudio microeconómico. En cambio, aquí veremos los efectos de ella respecto de toda la sociedad, en el campo técnico, económico y social.

26. *Efectos técnicos.*

Muchos economistas sostienen que el balance de los efectos técnicos de la concentración económica es favorable. Es, en la mayoría de los casos, un juicio emitido apresuradamente y pensando sólo en las ventajas de la gran empresa de acuerdo con los postulados de la ley de economías a escala.

La verdad es que existen pocos antecedentes empíricos que permitan demostrar la conveniencia de la concentración desde el punto de vista técnico. La National Industrial Conference Board hizo un cálculo para 16 industrias, analizando la productividad por obrero en cada una de ellas y efectuando comparaciones entre industrias independientes e industrias organizadas en alguna forma monopólica (cartel, trust, o cualquier otra forma de crecimiento "artificial"). El resultado fue muy poco concluyente: respecto de 6 industrias existía una gran ventaja cuando se organizaban bajo formas monopólicas; respecto de 5 existía sólo una pequeña ventaja y otras 5 industrias señalaban como mucho más eficiente a la empresa independiente (1).

Para comprender mejor los efectos técnicos de la concentración veremos cómo actúan, primero en período corto y luego en período largo (2).

En período corto no se producen ventajas ni deficiencias de ninguna clase como efecto de la concentración económica.

En período largo es posible la realización de algunas economías a través de la especialización, de la disminución de los costos fijos medios (costo fijo es aquel en que incurre el empresario con motivo de su planta, haya o no haya producción; el costo fijo medio, en consecuencia, disminuye siempre a medida que aumenta el volumen de producción), de la disminución de los costos de dirección, de venta, etc. Otras eco-

(1) Citado por E. A. G. Robinson. *Monopolio*. Obra citada, pág. 81.

(2) Período corto es aquel en que el empresario puede aumentar o disminuir su producción sólo aumentando o disminuyendo la mano de obra. En período largo puede recurrir a las instalaciones, máquinas, equipos, etc., o sea, puede aumentar o disminuir el capital.

nomías pueden provenir de la obtención de créditos en mejores condiciones, de un mayor planeamiento, en suma, de toda las ventajas que presentan las economías a escala.

Pero esta concentración tiene además su fase negativa.

Desde luego puede ocurrir que la industria no permita una mayor especialización, con lo que desaparecería la posibilidad de economías por este capítulo.

Las formas monopólicas de producción son mucho más remisas y tardías para adaptarse a las nuevas técnicas y adelantos, que la libre empresa. El incentivo de una mayor ganancia, que mueve al industrial emprendedor, prácticamente no existe en el monopolio.

Muchas empresas de características monopólicas tratan de disminuir la producción ejercitando el poderío económico de que disfrutan. Al respecto E. T. Stannard, presidente de la Kennecott Copper Corporation, declaró en una investigación del TNEC: "Teníamos la esperanza de que, mediante un entendimiento común, sería posible impedir la instalación de plantas adicionales, ya que si uno de los interesados aumentaba el número de sus plantas —invertiría más capital—, los demás seguirían su ejemplo, hasta que el precio del cobre descendiera en el extranjero, en tal forma, que sería nuestra ruina; los cinco participantes principales probablemente tenían un capital aproximado de quinientos millones de dólares invertidos en el cobre de Rodesia, Katanga y Chile" (1).

No es posible, pues, formular un juicio definitivo acerca de la conveniencia o inconveniencia del crecimiento mo-

(1) Citado por Hexner. Obra citada, pág. 131.

nopólico de las empresas desde un punto de vista técnico. Las ventajas de este tipo que muchas veces se obtienen son a expensas de otros sectores de la actividad económica, con lo que dichas ventajas se diluyen o desaparecen. Se beneficia a los más poderosos, y se perjudica a los consumidores y proveedores de la empresa organizada como monopolio, los más débiles.

“A menos de conocer con cierto detalle tanto la forma del monopolio, como el grado de concurrencia, no podemos hacer ninguna afirmación precisa a priori respecto de la eficiencia relativa de uno y otro” (1).

27. Efectos Económicos.

Analizaremos los efectos económicos de la concentración y crecimiento de las empresas desde cinco ángulos diversos: a) concentración y precios; b) concentración y estabilidad industrial; c) concentración y ciclo económico; d) concentración y distribución del ingreso nacional; y e) concentración y desarrollo económico.

a) *Concentración y precios.* No es la oportunidad de realizar un estudio del mecanismo de la formación de precios en régimen de concurrencia perfecta o imperfecta. En este párrafo sólo indicaremos ciertas generalidades al respecto.

En un régimen de monopolio puro (un solo oferente e infinidad de demandantes) el precio es superior al fijado en régimen de concurrencia perfecta, y el volumen de produc-

(1) E. A. G. Robinson. *Monopolio*. Obra citada, pág. 109.

ción es menor. Las consecuencias son, entonces, altamente perjudiciales para el consumidor, pues se produce menos a un precio mayor. La verdad de esta afirmación podría rebatirse argumentando que el monopolio puro, el monopolista absoluto, no existe, porque es muy raro que exista un solo oferente (1).

Aun aceptando este principio, no siempre verdadero, deberemos examinar la situación de la fijación de precios en régimen de competencia monopolística, cuya existencia nadie podrá desconocer. En este régimen existen diversas empresas, cada una con el monopolio de su producto, los que son sustitutos entre sí, las cuales deben disputarse el mismo mercado. Por ejemplo, la competencia de Mejoral, Aliviol, Geniol, Dominal, etc., no constituye competencia perfecta sino monopolística, pues cada empresa tiene el monopolio de su producto, de su elaboración y de su venta. Y en este régimen los precios también son superiores, como también la producción es inferior a la de la concurrencia perfecta, aun cuando estas desventajas no se presentan con la misma intensidad que en el monopolio.

Estas afirmaciones, aceptadas por todos los economistas, significan una situación de privilegio para los monopolistas y los competidores monopolísticos, traducida en un beneficio o ganancia extraordinaria, y que constituye el aliciente necesario para que la empresa adopte tales formas de producción.

Esta ganancia monopolística se obtiene, generalmente, limitando la producción. Se realiza por dos sistemas diversos: a) fijando, directamente, la cantidad que cada empresa debe

(1) Frederic Benham. *Curso Superior de Economía*. Ed. Fondo de Cultura Económica. México, 1951. Pág. 184.

producir, para lo cual el cartel es el instrumento más adecuado; y b) estableciendo un precio elevado, que automáticamente hace disminuir la demanda del producto. Este último camino indirecto de restringir la producción lo puede utilizar una empresa cuando es muy poderosa, v. gr., un trust.

En suma, los efectos de la concentración económica son altamente perjudiciales para el nivel general de precios y para la correcta distribución del ingreso nacional.

b) *Concentración y estabilidad industrial.* A menudo tratan de justificar las formas monopólicas diciendo que ellas contribuyen a fomentar la estabilidad industrial, esto es, a impedir que la producción industrial experimente alzas y bajas.

Al analizar la veracidad de este aserto respecto de la industria en que incide, veremos que si el monopolista desea estabilizar la producción, lo hará a expensa de los precios. En efecto, si su producción es siempre la misma, en los períodos de auge, ante una mayor demanda sólo aumentarán los precios, y en los períodos de depresión, ante una demanda menor, sólo disminuirán los precios. A la inversa: si el monopolista desea estabilizar los precios lo hará a expensas de la estabilidad en su volumen de producción. En cualquiera de las dos hipótesis el monopolio —la excesiva concentración industrial—, no remedia en absoluto las fluctuaciones en la producción.

Para ver cuáles son las consecuencias de la concentración económica respecto de la estabilidad industrial general, hay que estudiar la regularidad en el nivel de la demanda, pues si ésta es continua, también lo será la producción destinada a satisfacerla.

En este sentido los defensores de la concentración económica dicen que los empresarios y productores, al participar en los beneficios de ella, aumentarán sus gastos según el crecimiento de sus utilidades, con lo que, ante la mayor demanda, la producción y el empleo subirán de volumen.

Pero, al igual que en la situación anterior, se está diciendo una verdad a medias: es cierto que dichos productores monopolistas se enriquecen, pero a expensas de los consumidores, que empobrecen. O sea, sólo se produce una transferencia del poder de compra de los consumidores a los productores, de las clases de rentas bajas a las de rentas altas. Y en los países subdesarrollados las clases de rentas altas tienen una gran propensión marginal a consumir artículos suntuarios e importados, con lo que la transferencia del poder de compra es más perjudicial aún, pues los efectos favorables de la mayor demanda se radicarán en el exterior (1).

Así, pues, la concentración económica no contribuye a la estabilidad. Ante este resultado expresa el profesor de Cambridge: "Esta conclusión es en sí misma una acusación de la mayor gravedad en contra del monopolio, pues no debemos olvidar que la principal justificación de la existencia del empresario es que asume los riesgos más importantes de la producción industrial. Si mediante la creación de un monopolio intenta transferir estos riesgos a los hombros de los demás, sufrirá inevitablemente el destino universal de todos los miembros redundantes y será reemplazado por algún organismo nuevo, mejor capacitado para desempeñar su misión. Así, los que intenten servirse del monopolio para salvaguar-

(1) Propensión marginal a consumir es aquella parte del aumento de la renta de una persona que ésta destina al consumo actual.

dar el capitalismo probablemente hacen más que nadie para asegurar su destrucción final" (1)...

c) *Concentración y ciclo económico.* En términos generales podemos definir el ciclo económico como "la alternativa de las fases de prosperidad y depresión, de animación y de marasmo en los negocios" (2).

Algunos autores pretenden que la concentración del poder económico sirve para impedir las crisis o, al menos, para atenuar sus efectos. Se cree que los acuerdos de productores, si se trata de un cartel, o el enorme poder de planificación, si es un trust, permiten enfrentar con mayor éxito los períodos de prosperidad o depresión.

La realidad, sin embargo, es diferente. Para atenuar el ciclo económico la concentración debería, en período depresivo, impedir que el ahorro aumente, para que se consuma más y a través del principio de aceleración, se ponga fin al período descendente, y en una fase de expansión provocar un aumento del ahorro con disminución consiguiente del consumo, lo que restará impulso a la fase de prosperidad.

Desgraciadamente, las formas monopólicas de crecimiento no actúan de la manera indicada, sino, precisamente, a la inversa: aumentan sus ahorros en la depresión, con lo que agudizan la crisis, y los disminuyen en la prosperidad con lo que aumentan la expansión. En efecto, en períodos depresivos el monopolista aumenta su poder por falta de competidores; nadie tiene interés en instalar industrias y, por lo tanto, el

(1) E. A. G. Robinson. *Monopolio*. Obra citada, pág. 127.

(2) Gottfried Haberler. *Prosperidad y Depresión*. Ed. Fondo de Cultura Económica. México, 1953. Pág. 252.

monopolista obtiene precios mayores que le permiten aumentar sus utilidades y ya sabemos el efecto que esto produce (1). Tal situación de privilegio tiende a desaparecer en la fase de prosperidad, en que aumenta el número de industrias y en que el monopolio ya no tiene una influencia tan grande en el mercado, lo que provoca una disminución de sus utilidades y, en consecuencia, disminución de sus ahorros.

Desde otro punto de vista, y en virtud de las razones ya expuestas, la concentración del poder económico de una sociedad aumenta considerablemente durante las fases depresivas por que ésta pasa. Al respecto Jeydels expresa: "La crisis de 1900 se produjo en un momento en que, al lado de gigantescas empresas en las ramas principales de la industria, existían todavía muchos establecimientos con una organización anticuada, según el criterio actual, establecimientos "puros" (esto es, no combinados), que se habían elevado sobre las olas del período de prosperidad industrial. La baja de los precios, disminución de la demanda, llevaron a esas empresas "puras" a una situación calamitosa que o no conocieron en modo alguno las gigantescas empresas combinadas o que sólo conocieron durante un breve período. Como consecuencia de esto, la crisis de 1900 determinó la concentración de la industria en proporciones incomparablemente mayores que la crisis de 1873, la cual efectuó también una determinada selección de las mejores empresas..." (2).

La excesiva concentración económica es una de las causas de los ciclos económicos. La TNEC, en una monografía titulada "Beneficios de las actividades productivas y nuevas

(1) Ver parágrafo anterior.

(2) Citado por Lenin. Obra citada, págs. 24 y 25.

inversiones", dice: "Parece que mientras exista un alto grado de concentración de los ingresos y de las riquezas, no se podrá lograr y mucho menos mantener por un largo período un pleno uso de recursos" (1).

En suma, la idea de que el monopolio es un arma eficaz para aminorar los efectos del ciclo económico no tiene fundamento real y, por el contrario, parece que la alta concentración es una de las causas generadoras de los procesos ascendentes y descendentes de las economías contemporáneas.

d) *Concentración y distribución del ingreso nacional.* Con lo expresado en los dos párrafos anteriores, relativos a la estabilidad industrial y al ciclo económico, se puede asegurar que una de las consecuencias más funestas de la concentración del poder económico es que agudiza el proceso de una redistribución regresiva del ingreso nacional, esto es, hace más ricos a los ricos y más pobres a los pobres.

Según se ha visto, las ganancias del monopolista son mayores que las del empresario que actúa en competencia. Estas mayores utilidades se obtienen a expensas de los consumidores; de suerte que se transfiere poder adquisitivo de éstos a los monopolistas, lo que importa una redistribución regresiva de la renta, pues "quita" a los que tienen menos para "dar" a los que tienen más. Esta mala distribución se agudiza cuando el poder económico concentrado aprovecha su situación de privilegio para remunerar a los diversos factores productivos con precios inferiores a los de competencia perfecta.

Lo expuesto es sin considerar que la concentración económica en sí misma contribuye a provocar una mala distri-

(1) Citado por James S. Allen. Obra citada, págs. 89 y 90.

bución de la renta, puesto que es cada vez menor el número de personas que tienen los medios de producción y la propiedad privada, y aun cuando el estudio de las causas profundas de la injusta distribución personal de la renta nacional no se ha realizado todavía en forma sistemática, todos los autores están de acuerdo en que la causa principal de ella es la mala distribución de la propiedad privada, la que, como es obvio, se ve agudizada en gran medida por el fenómeno de la concentración.

e) *Concentración y desarrollo económico.* "El concepto de desarrollo económico es esencialmente relativo, pues resulta al comparar la condición económica de los diversos países. Por lo común, se emplea como medida el ingreso real per cápita, que es algo así como la piedra de toque para clasificar a los pueblos desde el punto de vista del crecimiento de sus economías. En general, se llaman países de insuficiente desarrollo los que tienen un ingreso real per cápita inferior al de los países económicamente desarrollados" (1). Y en la actualidad los pueblos exigen y luchan por un mayor desarrollo para alcanzar mayor bienestar. Nos interesa saber, entonces, en qué medida la concentración económica, el monopolio en términos generales, dificulta o acelera esta brega del crecimiento en que están empeñados los países subdesarrollados.

La importancia de un estudio acucioso acerca de la realidad del empresario, sus ideas, sus características, su empuje emprendedor, su mayor o menor poder económico, son cues-

(1) Alberto Baltra. *Crecimiento Económico de América Latina*. Ed. del Pacífico. Santiago, 1959. Pág. 11.

tiones fundamentales para poder formular una política del desarrollo. Como expresa la CEPAL "no es necesario hacer profesión de fe shumpeteriana para reconocer la importancia capital de esta cuestión. Su reconocimiento en principio es tan unánime que casi se ha convertido en un tópico exento de mayor examen. Por lo que al desarrollo futuro de América Latina se refiere, nadie duda de que su intensidad —cualquiera que sea el grado de influjo que sobre él ejerza la acción pública— dependerá sobre todo de que exista o no una capa empresaria capaz de cumplir con su misión histórica. ¿Qué es lo que se sabe sobre ella? La investigación histórica, teórica y sociográfica del empresario latinoamericano es, en este sentido, una de las tareas más urgentes y de mayor fecundidad" (1). Transcribimos este párrafo "cepalino" no porque pretendamos realizar la obra que en él se señala, sino para destacar la importancia que tiene un estudio de esta naturaleza.

El desarrollo económico necesita que exista libertad absoluta de parte de los particulares para que puedan poner en ejercicio sus ideas. Por esta razón creemos que "el daño causado por los monopolios es más notable en la esfera del crecimiento económico que en cualquier otra esfera" (2).

Sin embargo, los partidarios del monopolio lo han defendido sosteniendo: a) que se requiere para el funcionamiento correcto de ciertas economías en gran escala, y b) que es necesario en algunas de las primeras etapas del desarrollo.

Respecto del primer argumento, es cierto que en algunas industrias se requiere de las economías a escala de gran mag-

(1) Cepal. *Informe preliminar sobre el estudio de las condiciones sociales del desarrollo económico*. Ed. Andrés Bello. Santiago, 1959. Pág. 57.

(2) Arthur W. Lewis. Obra citada, págs. 102 y 103.

nitud; pero la solución puede ser o el monopolio estatal, que no presenta los defectos del privado, pues no tiene espíritu de lucro, o la competencia, que a la larga resulta más provechosa para esa economía.

Según el otro argumento la concentración económica es un requisito para el desarrollo económico, pues sólo ella está en condiciones de entregar los recursos que la investigación y el crecimiento exigen. Lewis refuta esta argumentación con tres ideas centrales:

—No es verdad que todas las innovaciones requieran grandes gastos; aún es posible innovar con ingenio; existen en la historia muchos inventos totalmente espontáneos;

—La concentración no es sinónimo de gran tamaño desde el punto de vista de la unidad de empresa, pues los carteles, por ejemplo, no se fundan en el tamaño de la empresa individual y rara vez se preocupan de la investigación;

—Esta supuesta ventaja puede compensarse en mucho mejor forma a través del laboratorio estatal, como ocurre, especialmente, en el campo de la agricultura.

En esta relación concentración-desarrollo económico procede anotar que los países que inician su crecimiento están muy expuestos al monopolio debido a la escasez de hombres con espíritu de empresa. Los empresarios emprendedores no aparecen a cada instante. Los innovadores son pocos; los rutinarios son muchos y caminan a la zaga de los primeros. Esto porque el empresario emprendedor es el que innova; el que descubre una nueva materia, una nueva combinación productiva, una nueva cualidad a un bien ya conocido, nuevos mercados para la colocación de sus productos, etc. Y el innovador es en un comienzo un monopolista: es el único que emplea la innovación. Schumpeter lo dice claramente: "Dado que el

empresario carece de competidores cuando aparecen por primera vez los nuevos productos, su precio se determina totalmente —o dentro de ciertos límites— según los principios del precio de monopolio. En la economía capitalista existe, por tanto, un elemento de monopolio en la ganancia" (1). Esta situación privilegiada del innovador es amparada por la ley en la mayoría de los países a través del sistema de patentes, el cual muchas veces se utiliza como medio de acrecentar el poder monopólico.

Por otra parte, siempre el proceso de desarrollo económico provoca en sus inicios una tremenda resistencia a las empresas, ideas y sistemas nuevos, por parte de aquellos que se benefician con el estado imperante. En la resistencia ocupan lugar destacado los monopolios existentes, que se convierten en factores retardatarios del progreso; pero una vez iniciado el cambio, éste se refuerza a sí mismo y es muy difícil detenerlo. Deberá, eso sí, existir durante el proceso de crecimiento un Estado vigilante, para que dicho proceso no se detenga como consecuencia de los monopolios que todo desarrollo contribuye a crear.

28. Efectos Sociales.

El estudio de los efectos sociales de la concentración del poder económico se puede realizar también desde un punto de vista macroeconómico. Es cierto que podríamos analizar estos efectos desde el punto de vista de los trabajadores que

(1) Joseph A. Schumpeter. *Teoría del Desarrollo Económico*. Ed. Fondo de Cultura Económica. México, 1944. Págs. 222 y 223.

laboran en esas unidades económicas. De este modo, podríamos señalar que como las empresas con una mayor concentración son mejor organizadas y tienen una mayor productividad, están en condiciones de pagar salarios mayores. Pero desearíamos añadir que muchas de ellas ejercen un verdadero monopolio sobre la mano de obra y son las únicas capaces de proporcionar trabajo, con lo que se encuentran en condición de imponer el monto del salario y demás modalidades del trabajo.

Nosotros, en cambio, efectuaremos el estudio desde un ángulo distinto. Veremos tres puntos básicos: a) Concentración y "capitalismo popular"; b) Concentración y paz mundial; y c) Concentración y régimen democrático.

a) *Concentración y "capitalismo popular"*. Al comenzar este trabajo (1) nos referimos al "capitalismo popular" como uno de los fenómenos de la vida económica moderna, que estaría destruyendo la teoría, casi unánimemente aceptada, de la concentración del poder económico. Ha llegado el momento de analizarlo.

El primer autor que se refirió en forma sistemática a él fue el profesor norteamericano Thomas Nixon Carver en su obra "The Present Economic Revolution in the United States", publicada en 1926. El término estuvo en boga hasta la gran depresión del año 30 y ya no se habló más de él hasta pasada la Segunda Guerra Mundial. Después, y en especial a contar de 1950, se puso de moda nuevamente, y recibió sanción oficial en 1956, cuando el Presidente Eisenhower inau-

(1) Ver parágrafo N° 1.

guró una exposición sobre el "capitalismo popular" que sería enviada a diversos países.

La teoría del "capitalismo popular" es simple: a medida que se desarrolla la economía de los países, el salario de los obreros y empleados tiene un aumento proporcional. De esta suerte, con el transcurso del tiempo la clase asalariada puede adquirir automóviles, tener su casa, comprar acciones y bonos de sociedades anónimas, etc. Así, el trabajador se va transformando lentamente en capitalista: él puede ser dueño de acciones de la propia industria donde trabaja; la lucha de clases marxista pierde todo su contenido.

Tan seguros están de este cambio los apologistas del sistema que exclaman: "Pero el capitalismo norteamericano de hoy es de tipo completamente distinto. (Se refieren a la concentración de capitales). Se ha operado una gran transformación, de la cual el mundo todavía no se ha enterado, y cuya velocidad ha superado la percepción de los historiadores, comentaristas y escritores de libros de negocios y aun, de los mismos hombres de negocios. No puede hacerse ningún progreso importante en la comprensión de Norteamérica a menos que se comprenda esta transformación y se echen por la borda fórmulas intelectuales anticuadas" (1). Y sostienen que mucha mayor influencia tiene hoy Main Street, o sea, la calle principal de cualquier pueblo o ciudad de Estados Unidos, que Wall Street; queriendo significar con esto que es más influyente el hombre medio norteamericano que el gran capitalista financiero. "El capitalismo estadounidense es un ca-

(1) Russel Davenport y redactores de la Revista Fortune. *Los Estados Unidos de Norteamérica, Una revolución permanente*. Ed. Aguilar. Madrid. 1952. Pág. 58.

pitalismo popular, no sólo en el sentido de que tiene un soporte popular, sino en el más profundo de que el pueblo, en su totalidad, participa y disfruta de él" (1). Añaden que si antes existió un capitalismo tal como lo describió Marx, los tiempos de Rockefeller, Vanderbilt, Morgan, ya pasaron, en gran parte por las campañas de Ida Tarbell, Henry Demarest, Upton Sinclair, Frederick Opper, etc.

Keith Funston, presidente de la Bolsa de Valores de Nueva York, en un discurso pronunciado en Caracas decía: "Un cambio muy importante se está operando en la economía de los Estados Unidos, al igual que en su potencial inversionista. Se trata del aumento creciente en el número de accionistas que comparten la propiedad de nuestras corporaciones —del aumento en lo que llamamos el capitalismo del pueblo..." (2).

Frente a esta tesis debemos primero llamar la atención sobre un hecho: esta teoría se refiere sólo a los países más desarrollados, lo que por lo demás es natural que así sea. ¿Se podría hablar de "capitalismo popular" en los países sudamericanos, donde hay millones de analfabetos y desnutridos y donde la mayor parte de los obreros de las ciudades viven en "poblaciones callampas" y los campesinos en ranchos miserables? En los países subdesarrollados no existe el "capitalismo popular". Existe sólo una gran concentración del poder económico y una mala distribución del ingreso nacional.

¿Cuál es la situación en los países económicamente desarrollados? Aclaremos antes que "el lugar que ocupa un indi-

(1) Russel Davenport. Obra citada. pág. 59.

(2) Citado por Luis Escobar. *El Mercado de Valores*. Ed. del Pacífico. Santiago. 1959. Pág. 73.

viduo aislado en la sociedad capitalista, su pertenencia a una clase, se determina por sus funciones en el proceso de la producción y no simplemente por su fortuna" (1). Esto significa que el obrero puede adquirir autos, casas, acciones, etc., pero no por ello deja de seguir siendo asalariado, así como el capitalista puede no tener capital propio y lo obtiene a través del crédito y no por ello deja de ser capitalista.

Analícemos ahora las posibilidades del obrero de pasar a ser capitalista según cifras de Eugenio Varga. La suma media de capital constante que corresponde a cada obrero es de 10.000 dólares por industria, o sea, cada obrero para trabajar adecuadamente necesita un capital de 10.000 dólares. Pero, para empresas pequeñas, supongamos la mitad: 5.000 dólares. Ahora bien, como toda industria, por pequeña que sea requiere un minimum de 5 obreros, tenemos que esta industria pequeñísima necesita un capital de 25.000 dólares. Un obrero ganaba (salario promedio) en 1953, 3.830 dólares al año, por lo cual, suponiendo que lograra ahorrar un tercio de lo que gana necesitará por lo menos 20 años para ser "capitalista". La realidad impide hablar de "capitalismo popular", pues si ese esforzado trabajador al cabo de 20 años instalara su industria seguiría dependiendo del crédito bancario, de las materias primas, de los grandes trusts norteamericanos.

Víctor Perlo, economista consultor de Nueva York, en un artículo publicado en una prestigiosa revista extranjera dice que "la idea central del capitalismo popular es que la propiedad de la industria americana ha llegado a ser popular a

(1) Eugenio Varga. *Problemas fundamentales de la economía y de la política del Imperialismo*. Ed. Cartago. Buenos Aires. 1959. Pág. 373.

través de la dispersión de acciones entre la población" (1). Y esta afirmación Perlo la destruye con el siguiente cuadro, en que expresa el porcentaje de la población que ha tenido acciones, en los años que señala (2):

Año	% de población que tiene acciones
1927	5%
1930	7,3% a 8,9%
1937	6,2% a 7 %
1952	4,1%
1954	4,6%
1956	5,1%

De estas cifras infiere el economista americano que no existe un movimiento regular ascendente del porcentaje de la población norteamericana que posee acciones, sino más bien es un movimiento que sigue las oscilaciones cíclicas de la economía del gran país del norte. ¿Qué capitalismo popular existe en un país en que sólo el 5% de la población posee acciones?

Como bien señala Perlo, "el concepto de una democracia económica basada en la propiedad de las acciones, requiere no solamente que exista un gran número de propietarios, sino que un gran número de ellos tenga algún significado econó-

(1) Víctor Perlo. *People's Capitalism and Stock-Ownership*. Artículo publicado en *The American Economic Review*. Junio 1958. Pág. 333.

(2) Víctor Perlo. Artículo citado, pág. 335.

mico" (1), o sea, que exista una distribución relativamente pareja del número de acciones entre sus diversos tenedores. Y esto no ocurre en la realidad. Veamos, por ejemplo, la Standard Oil: los 100 principales accionistas poseían el 46,2% del total de las acciones, mientras que en el otro extremo, el 79% de los accionistas poseían sólo el 8,4% del total. Estas cifras del año 1939, proporcionadas por la TNEC y que menciona Perlo, parece que se han hecho más desiguales luego de la Segunda Guerra.

Frente al capitalismo popular creemos que se debe aceptar la conclusión a que arriba Víctor Perlo: "la premisa básica del capitalismo popular, de que la mayor parte de la población está llegando a ser propietaria de los medios de producción de la industria americana, no tiene fundamento en los hechos. La amplia difusión de esta teoría significa solamente la efectividad de una propaganda bien organizada" (2).

b) *Concentración y paz mundial.* El título de este párrafo tal vez pueda parecer ambicioso o fuera de lugar. Muchos estudios demuestran, sin embargo, lo contrario. Por ejemplo, James S. Allen en el prólogo de su libro "El Monopolio Mundial y la Paz", expresa: "La inestabilidad y la guerra tienen sus raíces en el capitalismo monopolista" (3).

Y la verdad es que muchos de los grandes consorcios internacionales parece que atentan contra la paz mundial. La **ligazón entre la marcha de la economía mundial y el desarrollo de los acontecimientos políticos** es un hecho que pocos

(1) Víctor Perlo. Artículo citado, págs. 337 y 338.

(2) Víctor Perlo. Artículo citado, pág. 347.

(3) James S. Allen. Obra citada, pág. 5.

discuten. Autor tan serio como el norteamericano Hexner dice: "Hay un paralelismo evidente entre los acontecimientos políticos de 1928 a 1939 y las fronteras de la evolución de los carteles internacionales" (1).

La razón de este paralelismo se encuentra en el hecho de que las grandes potencias mundiales, económicamente hablando, necesitan luchar en un instante dado por la conquista de nuevos mercados de consumidores y de proveedores de materias primas, ante la saturación, por una parte, y agotamiento, por otra, de sus mercados internos. Las causas económicas de muchas guerras son un hecho evidente y reconocerlo no significa dar una interpretación materialista a la historia, sino, simplemente, analizar uno de los factores que contribuyen a plasmarla.

Otros autores creen que los carteles internacionales son los vehículos adecuados para superar las posibles amenazas de rompimiento de la paz. Pero "una organización internacional basada en la formación de carteles, como remedio contra los complejos desajustes de la estructura social, política y económica del mundo, encuentra defensores entre quienes no examinan las razones que causan esos desajustes" (2). Y como una de las causas que provocan esos desajustes es la lucha por la conquista de nuevos mercados, resulta obvio que una comunidad formada por competidores no pueda arribar a feliz término.

La lucha por la hegemonía económica mundial es muchas veces causa de profundas disensiones y una amenaza permanente contra la paz.

(1) Hexner. Obra citada, pág. 171.

(2) Hexner. Obra citada, pág. 173.

c) *Concentración y régimen democrático.* Parece evidente la afirmación de un reputado ideólogo del Partido Laborista de Gran Bretaña en el sentido de que "el poder económico va acompañado del poder político" (1).

En los sistemas democráticos actuales es muy difícil encontrar separados ambos elementos. Esto se ve, como es fácil comprenderlo, enormemente agravado por la concentración del poder económico en una cantidad cada vez menor de personas. Un autor norteamericano, Edward Hallett, al referirse al rápido incremento industrial, exclamó que "en los Estados Unidos los grandes negocios adquirirían casi un control irrefutable en la maquinaria del gobierno" (2).

Por su parte Arévalo, el ex Presidente de Guatemala, expresa: "En los Estados Unidos el estado como poder jurídico ha desaparecido, atrapado lenta pero implacablemente por las garras de los industriales y los millonarios" (3).

La relación que se produce entre el poder económico y el poder político es un fenómeno que se agudiza a medida que la concentración económica aumenta.

El hecho de que la "élite" financiera de los países capitalistas casi siempre detente además el control del gobierno, genera lógicamente, el problema de la supervivencia del régimen democrático.

En efecto, si en dicha sociedad se levantan voces que condenen el "status" vigente, que reclamen un cambio en la estructura económica y social, la clase detentadora del po-

(1) Harold J. Laski. *La libertad en el Estado Moderno*. Ed. Losada. Buenos Aires, 1945. Pág. 145.

(2) Citado por Hexner. Obra citada, pág. 253.

(3) Juan José Arévalo. Obra citada, pág. 253.

der económico, que tiene además el poder político, con toda seguridad que contestará aplicando el aparato represivo del Estado, por ir dirigidas dichas voces contra "el orden público instituido", o contra el "régimen democrático", que le permite conservar sus privilegios. Y en ese instante la democracia, la verdadera democracia, se estará negando a sí misma al no aceptar el análisis y la crítica del sistema vigente: estaremos entonces en presencia de un régimen totalitario, basado en el poder económico de los menos y sostenido sólo por la fuerza.

Conscientes de esta situación en que los estados modernos han luchado por impedir una excesiva concentración económica, Estados Unidos, Gran Bretaña, Alemania, Francia, por nombrar sólo algunos, tienen numerosas leyes para impedir la gran concentración económica y la ejecución de prácticas monopolísticas.

Parece que el éxito no los ha acompañado. Las normas que dicta el hombre para escapar a esta ley económica del crecimiento y la concentración no son suficientes. Es preciso, a nuestro juicio, atacar las causas últimas y profundas que la generan y no las formas externas que reviste.

Por otra parte, este es, en nuestro concepto, una de las pruebas más difíciles a que está sometida la democracia en la hora presente: o es capaz de enfrentar a este poder económico que surge dentro de ella al amparo de la libertad, o desaparece absorbida por dicho poder, que detentan unos pocos y que la colocan al servicio de sus particulares intereses.

El tiempo dirá si la democracia se convierte en un nuevo totalitarismo, o si, superando las dificultades del presente, da lugar a que mañana surja una sociedad políticamente más libre y económicamente más justa.

SEGUNDA PARTE

LOS GRUPOS ECONOMICOS EN CHILE

“Una amplia publicidad debe dar a
“ la opinión pública una idea de la es-
“ tructura del poder de la economía y
“ de la gestión económica de las empre-
“ sas para poder movilizar a la opinión
“ pública contra el abuso del poder”.

*Programa del Partido Social
Demócrata Alemán.*

Capítulo Primero

ASPECTOS GENERALES DE LA CONCENTRACION ECONOMICA DE CHILE

Antes de iniciar el estudio particular de los grupos económicos que existen en nuestro país, es conveniente analizar someramente, porque no son completos los antecedentes disponibles, cuál es el grado de concentración de la economía chilena. Para ello consideraremos separadamente la agricultura, la minería y la industria.

29. Concentración en la agricultura.

La agricultura, no obstante ser la más antigua de nuestras actividades productoras, se encuentra en un grado de atraso lamentable. Según la FAO, en 1952 trabajaba en la agricultura el 35% de la población activa, la cual aportaba sólo el 15% de la renta nacional. En otras palabras, la productividad de este rubro es bajísima; tan baja que el profesor francés René Dumond ha dicho que en materia agrícola Chile está en una situación comparable con la que existía en la Europa de la Edad Media.

Una de las causas de este fenómeno —común por lo demás a toda América Latina—, es la extraordinaria concentración de la superficie cultivable en unas pocas manos. Según un estudio de las Naciones Unidas, en Latinoamérica el 1,5% de los propietarios agrícolas es dueño de casi el 50% de las tierras cultivables. Esta mala distribución de la tierra se traduce, generalmente, en el latifundio y el minifundio. La realidad chilena a este respecto, es la siguiente (1):

Hectáreas	Nº de Propiedades	%	Superficie (miles hás.)	%
0 — 200	168.533	83,3	3.036	11
200 — 2.000	6.855	4,4	5.021	18,2
2.000 y más	1.464	0,7	17.028	61,6

(1) Felipe Herrera. *Manual de Política Económica*. Ed. Universitaria. Santiago, 1955. Tomo II. Pág. 36.

Según este cuadro, el 0,7% de los propietarios agrícolas dispone del 61,6% de la superficie cultivable de Chile, y, a la inversa, el 83% de los propietarios dispone de sólo el 11% de la superficie.

Esta gran concentración puede también apreciarse en el cuadro que sigue, correspondiente al Censo Agrícola de 1955 y que “presenta la proporción de los predios que cubren las unidades de más de mil hectáreas y el margen de tierras regadas y de tierras arables no regadas que ellos dominan” (1).

Provincias	% predios 1.000 hás. y más	% tierra regada	% tierra arable no regada
Aconcagua	0,7	37,8	91,9
Valparaíso	2,1	52,1	42,5
Santiago	0,7	35,8	66,6
O'Higgins	2,1	30,3	50,7
Colchagua	2,3	37,2	57,3
Curicó	1,9	20,6	35,0
Talca	3,3	49,0	40,2
Maule	2,2	37,3	31,0
Linares	2,2	30,1	45,5
Ñuble	1,5	33,7	29,9

Este cuadro indica que la mayor concentración se encuentra en las provincias más ricas, las de Aconcagua a Col-

(1) Anibal Pinto. *Un "experto" de Chicago redescubre el latifundio*. Artículo publicado en “Panorama Económico”. Abril de 1960. Págs. 78 y 79.

chagua, en que el número de predios es pequeño y las extensiones de tierras regadas y de rulo cultivables son muy grandes.

Ya tendremos oportunidad de ver cómo las 65 sociedades agrícolas, que con seguridad pertenecen al grupo de las grandes propiedades, se encuentran muy concentradas, por lo menos en cuanto se refiere a la propiedad del capital destinado a su explotación.

La concentración agrícola es, pues, innegable. Y este fenómeno, amén de representar una injusticia social, es la causa principal de la baja producción agrícola, por una parte, y del precario nivel de vida del trabajador campesino, por otra.

30. *Concentración en la minería.*

No obstante que sólo el 4% de la población activa se dedica a estas labores, su importancia en la economía chilena es innegable y de todos conocida. Cerca del 80% del valor total de las exportaciones está representado por la minería.

En este rubro también existe gran concentración, como lo demuestra el hecho de que durante el período 1952-1954 la gran minería produjo 272,3 millones de dólares anuales, y la pequeña y mediana sólo 67,6 millones al año. Entre ambas ramas existe también mucha diferencia en cuanto a productividad: la gran minería tiene una productividad obrera casi cinco veces superior a la de la pequeña y mediana.

Sin embargo, la concentración no ha aparecido aquí con los defectos de la que existe en la agricultura, o sea, como fenómeno estructural que dificulta el progreso económico. Esto, sin perjuicio de la posición que cada cual tenga frente al problema tributario fiscal de la gran minería y de la influencia

que tan ingentes capitales puedan tener sobre otros aspectos de la vida nacional.

31. *Concentración en la industria.*

El desarrollo de esta actividad ha sido bastante acelerado en los últimos treinta años, en comparación con otros sectores de la producción nacional.

Las causas de este crecimiento son variadas: el deseo de aumentar la renta personal per cápita; la necesidad de disminuir la dependencia de Chile de su comercio exterior; la necesidad de substituir importaciones por productos nacionales, en especial a partir de 1930, como consecuencia del deterioro paulatino de los términos del intercambio; el impulso poderoso del Estado, al establecer las bases de la industria pesada a través de Huachipato y al desarrollar los recursos energéticos primordiales por medio de ENAP y ENDESA, etc.

Este crecimiento se observa en los números: teniendo para el año base de 1950 un equivalente 100, la producción industrial aumentó de 86,7 a 132,2 entre 1946 y 1955 (1), pese a que había comenzado el descenso del período 1953-1960, por razones que no es del caso analizar aquí. Y este incremento es mucho mayor aún en los años anteriores a 1946.

Otro elemento importante que experimenta un fuerte crecimiento es la productividad de la industria. En efecto, la productividad promedio de todos los sectores industriales, medida en valor agregado por hora-hombre en pesos de 1960, aumentó de 40 a 50 entre 1943 y 1954 (2).

(1) Instituto de Economía de la Universidad de Chile. *Desarrollo Económico de Chile 1940-1956*. Ed. Universitaria. Santiago, 1956. Pág. 132.

(2) Instituto de Economía. Obra citada, pág. 150.

Pero, junto con estos aumentos creció también el grado de concentración industrial. Creció, en parte como consecuencia del aumento de productividad, que permitió al empresario aumentar sus ganancias y ampliar sus instalaciones, en parte porque se aplicó una "política tributaria sin una formulación clara de sus finalidades en relación con el desarrollo económico, lo que ha fomentado una integración vertical de las empresas que no siempre se ha traducido en una mayor eficiencia" (1).

Cualquiera que sea el criterio que se tenga respecto de la concentración industrial, el hecho es que ella existe y en aumento continuo.

Esta afirmación la hacemos no obstante que sobre la materia es muy poco lo investigado hasta ahora. Lo más completo que hemos encontrado es un trabajo del Instituto de Economía de la Universidad de Chile, que utiliza el sistema de muestreo. Sobre esa base se elaboró un cuadro que consideró los rubros más representativos dentro de cada actividad industrial. Para medir la concentración se utilizó el porcentaje de las ventas que realizan las empresas, previamente clasificadas en inferiores (constituidas por el 50% de las empresas más pequeñas), medianas (constituidas por el 45% de las que las siguen en tamaño) y superiores (constituidas apenas por el 5% de las empresas mayores). El cuadro es el siguiente (2):

(1) Instituto de Economía. Obra citada, pág. 131.

(2) Instituto de Economía. Obra citada, pág. 143.

Industrias	1943			1954		
	Inf. 50%	Med. 45%	Sup. 5%	Inf. 50%	Med. 45%	Sup. 5%
Panaderías	22	60	18	9	46	45
Tejidos de lana y mezcla	3	77	20	3	65	32
Hilados y tej. de algodón	4	38	58	3	60	37
Confecciones	10	55	35	5	45	50
Productos para lavar	3	33	64	2	14	84
Gran industria química	6	53	41	9	60	31
Productos farmacéuticos	5	62	33	6	66	28
Calzado	9	62	29	3	43	54
Fundiciones y Maestranzas	4	49	47	2	12	86

A nuestro juicio, el índice más claro de la concentración es el porcentaje de venta de las empresas denominadas "superiores", incluidas en la columna del 5%. Resulta así que la concentración es un hecho evidente en el rubro panadería, que aumenta del 18% al 45%; tejidos de lana y mezcla, del 20% al 32%; confecciones, del 35% al 50%; productos para lavar, del 64% al 84%; calzado, del 29% al 54%; y fundiciones y maestranzas, del 47% al 86%. Disminuyen hilados y tejidos de algodón, del 58% al 37%; la gran industria química, del 41% al 31% y productos farmacéuticos, del 33% al 28%.

Hagamos un análisis más cuidadoso de las cifras de que disponemos.

La concentración en panaderías es clara y no requiere mayores comentarios.

La industria textil, la rama más antigua, o sea, tejidos de lana y mezcla, experimenta una gran concentración, en

tanto que la más nueva, hilados y tejidos de algodón, ha tenido un gran aumento en la llamada empresa mediana, en detrimento de la superior e inferior. En la rama de la confección la concentración es muy alta: disminuye el porcentaje de ventas de las empresas inferiores y medianas en beneficio de las superiores, que aumentan del 35% al 50%.

En la industria química, el rubro de productos para lavar aumenta su concentración en forma neta, no obstante el alto grado de concentración que ya había alcanzado en 1943. En los laboratorios y en la gran industria química ha ocurrido una situación inversa y aumenta la importancia de las empresas medianas.

En la industria del calzado, diversos elementos se han conjugado para acrecentar el grado de concentración en forma rápida y continua, que hace disminuir la importancia de las empresas pequeñas y medianas en beneficio de las superiores.

En el último sector analizado, fundiciones y maestranzas, el impresionante crecimiento de la concentración se debe en su mayor parte a la incorporación de Huachipato en 1951.

Resumiendo, podemos decir que "la mayor parte de los rubros analizados señala una tendencia hacia la concentración de las ventas en pocas empresas que cubren una parte significativa del mercado. Esto indica que la industria nacional está superando las etapas inferiores del desarrollo, caracterizadas por el hecho de que el grueso de la producción es realizado por unidades pequeñas y diversificadas. Sin embargo, un aumento de la concentración, como se ha señalado, puede implicar formas monopólicas por la poca extensión del mercado, y además, por la relativa escasez de capitales que constituye

un factor limitativo para el desarrollo de un número mayor de empresas capaces de emplear en forma eficaz los beneficios de la técnica moderna" (1).

32. *Conclusión general.*

El vistazo rápido de la agricultura, minería e industria chilenas nos señaló una concentración bastante acentuada. Ella se ve ratificada por un índice extraordinariamente significativo relacionado con los capitales de las sociedades anónimas nacionales. La sociedad anónima, la herramienta eficaz que emplea el empresario moderno, se dedica a todos y cada uno de los sectores que hemos estudiado.

Las sociedades anónimas nacionales, incluidas compañías de seguros y bancos, llegan a 1.300, y tienen un capital total de E⁹ 720.943.429. De las 1.300 sociedades anónimas, cincuenta y nueve tienen en conjunto un capital de E⁹ 437.237.121.

En otras palabras, el 4,2% de las sociedades anónimas nacionales controla el 60,6% del total de los capitales por ellas invertidos, en tanto que el 95,8% restante posee sólo el 39,4% del capital total.

Estas solas cifras dan una idea clara del grado de concentración de nuestra economía.

Sin embargo, más interesante que conocer el grado de concentración de una economía, es saber en qué grupos está radicado el poder económico nacional.

(1) Instituto de Economía. Obra citada, pág. 143.

LOS GRUPOS ECONOMICOS EN ALGUNOS SECTORES

33. *Generalidades.*

Al analizar el grupo económico en la primera parte de este trabajo (1), señalamos la dificultad que entraña poder descubrirlo y determinarlo, por cuanto las empresas que lo forman no muestran vínculo visible que las una. Ninguna de ellas pierde parte de su autonomía. Ante la ley son total y **absolutamente independientes**; sin embargo, lazos sutiles pero **fuertes las unen y establecen el grupo**. La vinculación se obtiene, generalmente, a través de los directorios entrelazados o mediante accionistas poderosos e influyentes.

La designación de alguien en el directorio de una sociedad es, como ya lo expresamos, o producto de la posesión de una parte importante del capital, o indicio de la influencia que la persona designada tiene en ciertos círculos en los cuales dicha sociedad debe actuar. De esta manera, muchas veces un solo director, con una cantidad ínfima de acciones, puede ser más influyente que todo el resto de sus colegas. Es el caso del director con igual cargo en una institución bancaria, por ejemplo.

(1) Ver el Capítulo Cuarto de la Primera Parte.

Para ilustrar lo que estamos señalando, recordemos el ejemplo dado en el párrafo N° 22.

El estudio de los grupos económicos puede realizarse respecto de un país, abarcando toda clase de actividades, o estudiando sólo algunos sectores de la economía: textiles, fundiciones y maestranzas, industria química, agricultura, minería, etc. El ideal sería realizar un trabajo exhaustivo respecto de cada uno de estos sectores y luego obtener la visión general válida para toda la economía. El estudio sectorial de los grupos se explica, porque muchos de ellos tienen "especialidades" en las que predominan, sin perjuicio de otras actividades en que su influencia no es tan marcada.

Un trabajo como el propuesto escapa, sin embargo, a nuestras posibilidades actuales. De ahí, entonces, que haremos un estudio de nuestra estructura económica en su conjunto, no sin antes dedicarnos brevemente al examen de los grupos económicos en el sector agrícola, en el de los seguros y en el bancario.

Hemos escogido estos tres sectores por diversas razones: el agrícola-ganadero, porque nos muestra qué ocurre con la explotación agraria organizada bajo la forma de sociedad anónima; el de los seguros y el de los bancos, porque junto con mostrarnos un cuadro completo de estos sectores (debido a que la ley chilena exige que esas actividades sean realizadas obligadamente por sociedades anónimas), nos señala quiénes poseen el capital financiero, de tan grande importancia en el mundo capitalista moderno.

Para estar en condiciones de apreciar el poder económico que representan, indicaremos el capital de cada sociedad anónima. Este capital equivale al pasivo no exigible, hablando en términos de contabilidad, o sea, al capital pagado más las

reservas sociales y reglamentarias, que incluyen la revalorización. Es preferible esta cifra a la del total de los activos por cuanto ella da una imagen más exacta de lo que ocurre en cada sociedad.

Veamos cada sector separadamente.

34. Sector agrícola-ganadero.

Aquí no existen varios grupos económicos, sino más bien, "extensiones", "ramificaciones", de grupos que tienen otros campos de acción. Sólo un grupo, que más adelante estudiaremos en detalle y que hemos denominado Punta Arenas, es realmente poderoso y con actividad encuadrada únicamente dentro del sector.

Esto por una simple razón: la mayor parte de la propiedad agrícola chilena no está enmarcada en la estructura institucional de la sociedad anónima, sino que reviste la forma de comunidades familiares, o, simplemente, es pertenencia de una sola persona. Sin embargo, con un criterio más moderno, y por constituir el mecanismo jurídico que más se adapta, todas las grandes empresas que necesitan de una explotación agrícola para sus faenas la realizan a través de la sociedad anónima. Tales casos son ejemplos de integración vertical.

El grupo Punta Arenas es, repetimos, extraordinariamente poderoso e influyente. Está formado por uniones comerciales y familiares que entrelazan los apellidos Montes, Campos, Braun y Menéndez. Este grupo, al igual que todos los

demás, tiene sociedades que controla y otras sobre las cuales solamente influye.

“Controla” cuando la mayoría del directorio de la sociedad anónima está formada por personas que pertenecen al grupo. “Influye” cuando alguno o algunos de sus miembros participan de un directorio, pero en minoría. (Esta distinción es preciso tenerla presente, porque la utilizaremos respecto de todos los grupos económicos que veremos más adelante).

Este grupo controla las siguientes sociedades (1):

Sociedad Agrícola y Comercial “Sara Braun” (P. V. D. D. D. D. G.)	Eº 495.103
Sociedad Anónima Explotadora de Chiloé (P. D. D. D. D. G.)	329.497
Sociedad Ganadera “Laguna Blanca” (P. D. D. D. D. G.)	1.102.670
Sociedad Industrial y Ganadera de Magallanes (P. D. D. D. D.)	187.369
Agrícola y Ganadera “José Montes” (P. V. D. D. D. G.) (Eº 630.439+£ 430.972)	1.923.355
Ganadera Río Paine S. A. (P. D. D. G.)	435.027
S. A. Ganadera “Valle Chacabuco” (P. V. D. D. D. D. G.)	198.553

(1) Las letras entre paréntesis significan: P: presidente; V: vicepresidente; G: gerente; D: director; A: abogado. Expresan la categoría y el número de personeros que tiene cada grupo económico en la respectiva sociedad. Siempre usaremos esta nomenclatura.

Tiene influencia en:

“Agrícola Nacional” S. A. C. (D.)	Eº 510.934
Sociedad Ganadera “Gente Grande” (D.)	1.378.470
Soc. Explotadora “Tierra del Fuego” (D. D.)	10.754.677

Si sumamos el total de los capitales que el grupo controla o influye obtenemos la suma de Eº 17.315.655. Para poder apreciar bien la importancia de esta cantidad, téngase presente que el total de los capitales de las sociedades anónimas agrícolas alcanza a Eº 34.000.662, lo que significa que el grupo Punta Arenas controla o influye en el 50% del total de esos capitales.

Este es un ejemplo bien revelador de la concentración de capitales, y que confirma ampliamente lo adelantado sobre la concentración del agro chileno en el Capítulo Primero de esta Segunda Parte.

Las demás sociedades anónimas agrícolas pertenecen o a otras empresas o a otros grupos económicos, cuya especialidad no es la actividad agrícola, pero que distraen algunos capitales en ella, sea porque les conviene para la producción de su rubro principal, sea para diversificar la inversión de sus capitales. Citemos algunos ejemplos.

Sociedad Agrícola y Forestal “Colcura”, con capital de Eº 191.036, pertenece a la Compañía Carbonífera e Industrial de Lota, por lo que ambas tienen el mismo presidente, el mismo vicepresidente, un director común y el mismo gerente general.

Igual ocurre con Plantaciones Forestales S. A., capital Eº 66.569, cuyo presidente y cuatro directores lo son a la vez

de la Compañía Manufacturera de Papeles y Cartones, su dueña efectiva.

Forestal "Quiñenco" S. A., con capital de E^o 231.104, tiene el presidente y tres directores que lo son a la vez de la Compañía Carbonífera y de Fundición Schwager. Esta compañía es dueña, además, de la Sociedad "La Peña", con capital de E^o 142.820, en cuyo directorio de cinco personas hay tres que son directores de la citada empresa carbonífera.

En estos casos se trata de empresas industriales o mineras que extienden sus actividades hacia la agricultura en una relación funcional, por requerirlo así su actividad principal: la necesidad de celulosa para la elaboración de papel y la necesidad de madera para revestimiento de las galerías en las minas. Son ejemplos de integración vertical ascendente; la empresa se acerca a la materia prima que requiere.

Otras veces la existencia de una explotación agrícola no indica una relación funcional, sino simplemente un rubro más dentro de las diversas actividades económicas a que se dedican los grupos. Ya vimos que una de las características de ellos es, precisamente, controlar o influir en múltiples actividades, muchas de las cuales no tienen ninguna relación entre sí.

El grupo Banco Edwards controla la Compañía Agrícola Chilena S. A., capital E^o 840.287, mediante el presidente y tres directores. Ejerce influencia en "Frutera Peumo" S. A. con capital de E^o 603.017, por medio de dos directores, y en Viña "La Rosa", capital E^o 870.583, estrechamente ligada a la anterior, a través de un director.

El grupo Banco Sud Americano, subgrupo Alessandri-Matte, controla la Sociedad Agrícola "Trinidad", capital E^o 339.724, por intermedio de sus cinco directores; la Socie-

dad Agrícola "El Budi", E^o 238.769 de capital, mediante los tres directores que forman su directorio; e influye en "Inmuebles y Bosques" S. A., E^o 1.864.193 de capital, a través de dos directores.

Algo similar ocurre con el grupo Banco Español.

Resumen: la situación de las sociedades anónimas agrícolas confirma la gran concentración de la tierra chilena. El 50,9% del total de sus capitales pertenece a un solo grupo económico, el grupo Punta Arenas. El otro 50% se encuentra en su mayor parte en poder de empresas industriales que necesitan ciertos productos agrícolas para su giro principal, o de grupos económicos que, dedicándose preferentemente a otras actividades, invierten por diversificar parte de sus capitales en la agricultura.

35. Sector seguros.

Las compañías de seguros de Chile son 151, tanto de seguros generales como de seguros de vida, y tienen un capital total de E^o 21.385.789.

El capital no presenta en este sector una concentración tan pronunciada como en el sector agrícola. Esto se debe principalmente al hecho de que toda industria relativamente grande y poderosa crea su propia compañía de seguros, lo que le significa disminuir sus costos (primas inferiores), y aumentar, por consiguiente, las utilidades. Si no puede rebajar las primas de los seguros (la Superintendencia revisa el monto de ellas), las ganancias que obtenga la compañía de seguros quedarán siempre en las mismas manos.

Esta situación no ocurre, sin embargo, en las compañías de seguros de vida, donde el capital está extraordinariamente concentrado. En efecto, el total de capitales invertidos por estas compañías asciende a E^o 6.576.060, incluyendo los capitales de la Compañía de Seguros de Vida "La Previsión" (E^o 537.436), que pertenece al Banco del Estado y los de la Mutualidad de Carabineros (E^o 803.623), que también es una sociedad de seguros de vida. Los capitales de estas dos compañías deben restarse del total para tener la cifra exacta de los capitales invertidos por las compañías particulares, que alcanzan entonces a E^o 5.235.001.

Una sola compañía, Seguros de Vida La Chilena Consolidada, tiene un capital de E^o 2.574.510, que equivale al 49,3% del total de los capitales particulares invertidos en empresas de seguros de vida. Otra compañía, la Sud América, capital E^o 1.918.134, tiene el 36,5% de esos capitales. Sólo dos compañías poseen, pues, más del 85% de los capitales particulares invertidos en este rubro.

En este sector, cuatro grupos principales controlan las siguientes sociedades:

Grupo	N ^o de soc.	Capitales controlados	% en el total
Chilena Consolidada	13	E ^o 5.432.921	25,6
Organización Kappés	26	4.306.565	20,1
Sud América	1	1.918.134	8,8
Consortio Español	10	1.568.054	7,3

Estos cuatro grupos controlan el 62,8% del total de los capitales invertidos en seguros. Es, como se ve, una concentración bastante alta, aun cuando no tan grande como la de los seguros de vida, en particular.

Es necesario anotar que el nombre del grupo "Organización Kappés" no significa que el Sr. Kappés sea dueño de los capitales, sino que, más bien, es un administrador que pone y dirige los empleados, gerente general, subgerente, contadores, etc. El personal directivo es siempre el mismo, aunque las sociedades cambien. Veamos un ejemplo:

Compañía de Seguros "La Americana"
(E^o 129.264)

Presidente: Domingo Edwards Matte.

Vicepresidente: Arturo Matte Larraín.

Directores: Julio Merino Benítez.

Guillermo Edwards Hurtado,

Francisco Javier Labbé,

Humberto Aguirre Doolan, y

Alfonso Quintana Burgos.

Gerente General: Luis Kappés Guibert.

Esta Compañía está formada por 375.000 acciones, de las cuales la Sociedad Renta Urbana tiene 373.300.

El dueño de la compañía no es el grupo Kappés sino la sociedad de Renta Urbana; pero como este grupo constituye lo que se llama un consorcio, formado por muchas compañías con administración común, en la práctica tiene el control de esa compañía, en especial a través del personal administrativo.

Es lo que ocurre en las 27 compañías que integran la "Organización Kappés".

El grupo Chilena Consolidada, integrado por 13 compañías, más poderoso que el anterior, se caracteriza por tener dos grandes entidades matrices: la Compañía Chilena Consolidada, Seguros Generales, capital E^o 1.612.536, y la Compañía Chilena Consolidada, Seguros de Vida, capital E^o 2.574.510. Ambas suman E^o 4.187.046 y son controladas por el grupo Banco Edwards. Las otras once compañías del consorcio Chilena Consolidada reúnen un capital total de E^o 1.245.875, y son similares a las del grupo anterior, esto es, sus capitales pertenecen a otras personas o sociedades, pero administrativamente los controla y maneja el grupo. Lo que diferencia a este grupo del anterior es que éste tiene, repetimos, dos compañías principales con más del 76% de los capitales del grupo, capitales éstos que forman parte de un grupo de más vastas proyecciones: el grupo Banco Edwards.

El tercer grupo en importancia es el de la compañía de seguros de vida La Sud América, que en verdad no es un grupo, sino una sola sociedad, dueña del 8,8% de los capitales invertidos en seguros.

El cuarto grupo es el llamado Consorcio Español de Seguros, que controla 10 sociedades, con capital de E^o 1.568.054, equivalente al 7,3% del total. Este grupo perfectamente podría constituir una sola compañía, por cuanto los accionistas de las 10 sociedades son prácticamente los mismos y tienen casi iguales porcentajes en el número total de acciones. Por esta razón en los directorios de las 10 sociedades casi siempre se repiten los mismos nombres. Este consorcio no es, como la

"Organización Kappés", administrador de compañías, sino más bien el dueño de ellas.

Los anteriores no son los únicos grupos que existen en el sector seguros. Hay otros, pero de importancia menor:

Grupo	Nº de soc.	Capitales controlados
Consorcio Nacional	10	E ^o 674.864
La Nacional	2	621.636
Consorcio Santiago	10	419.559
Germania	3	342.014
Unión Chilena	2	332.996
Lloyd de Chile	3	282.901
Sol de Chile	3	268.239
Unión Española	9	248.850

En suma, la concentración en este sector es alta, pero no alcanza la magnitud de la agrícola o la bancaria. Es mucho mayor en el rubro seguros de vida (dos compañías controlan el 85,8% de los capitales) que en el de los seguros generales, donde cuatro grupos dominan y controlan el 62,8% de los capitales dedicados a esta clase de seguros. Esto se debe fundamentalmente a que las empresas industriales tienden a crear, repetimos, sus propias compañías aseguradoras.

36. Sector bancario.

Por muy poderosa que sea una industria, siempre necesita del crédito para desarrollar sus operaciones habituales. Ya señalamos en la primera parte de este trabajo (1) la enorme importancia que tiene el sistema bancario en las economías capitalistas contemporáneas. Allí vimos cómo los bancos, de simples intermediarios para los pagos, se van convirtiendo en los detentadores del capital financiero, "materia prima" indispensable de toda industria, y con la que ejercen poderosa influencia. La importancia creciente de los bancos va unida al fenómeno de la concentración, tal como acontece en los demás rubros de la actividad económica.

Desde la fase primitiva, en que se dedica a las funciones que le son propias, hasta la actual, hay un trecho largo, recorrido en forma continua, y que ha llevado a la institución bancaria a disponer de una influencia decisiva en todos los sectores de la vida nacional.

El desarrollo de la influencia exterior de los bancos ha seguido dos caminos:

a) Los bancos sobrevivientes del siglo pasado se han reducido en número debido principalmente a fusiones entre ellos; pero, en cambio, el aumento de sus capitales ha hecho que su influencia rompa los moldes estrictamente financieros y penetre en los campos de la industria y del comercio. El rasgo característico de este movimiento es que primero se forma el banco y después extiende su acción indirecta a otros

(1) Ver párrafo N° 28.

sectores de la economía. Es el caso de los bancos Chile, Sudamericano, Español y Edwards.

b) Un poderoso núcleo industrial crea un banco. En este otro movimiento, su característica es que primero existe el grupo industrial y después surge el banco. El banco resulta como la cúspide en la escala ascendente del grupo industrial. Ejemplos: los bancos Panamericano, Continental, Crédito e Inversiones y Trabajo.

Los métodos de estos dos movimientos son inversos: en uno, primero nace el banco y después de constituido en poder financiero considerable extiende su influencia a sectores extraños; en el otro, un grupo industrial, después de cimentar bien sus empresas propias, funda o compra un banco para llevar su influencia al campo de las finanzas.

El segundo método, importante camino para lograr la concentración, presenta el inconveniente de desviar capitales de un medio productor, como es la industria, hacia un campo meramente especulativo, como es el bancario. Creemos que sería interesante realizar un estudio sobre el éxodo de capitales del sector industrial al financiero bajo la atracción de las tasas de interés cada vez mayores y de las utilidades bancarias también mayores cada año.

La realidad bancaria chilena es la siguiente: existen 28 bancos, entre nacionales y extranjeros, sin considerar el Banco del Estado, que tiene capital estatal. El total del capital y reservas de estos 28 bancos alcanza a E⁹ 35.253.588, de los cuales uno solo tiene el 42,8%. En efecto, el Banco de Chile dispone de E⁹ 15.100.944, lo que equivale al señalado 42,8% del total. Es un dato impresionante del grado de concentración alcanzado en las actividades bancarias.

Siete bancos (Chile, Español, Edwards, Continental, Crédito e Inversiones, Sudamericano y Osorno y La Unión) poseen en conjunto E⁹ 26.243.335, o sea, el 74,4% del total de los capitales bancarios.

Otra cifra reveladora de la importancia de un banco es la de los depósitos, pues estos indican el volumen de operaciones que puede realizar la institución, especialmente la cuantía de los créditos que puede otorgar; ellos determinan la magnitud de la "emisión" de dinero giral o escritural, como lo llaman los franceses.

Estos depósitos, en moneda corriente y en moneda extranjera, están distribuidos entre los 28 bancos comerciales (sin el Banco del Estado) del modo siguiente (1):

Bancos	Mon. nac. E ⁹	%	Mon. extr. US\$	%
Chile solo	48.142	29,3	327	44
7 bancos (2)	108.194	65,8	450	60,6
21 bancos restantes	56.104	34,2	293	39,4

Estos números, correspondientes a fines de diciembre de 1958 (3), son otra muestra muy decidora de la concentración

(1) Cuadro confeccionado con las cifras del "Boletín Mensual" N^o 386, abril de 1960, del Banco Central de Chile, pág. 395.

(2) Los 7 bancos son: Chile, Español, Edwards, Continental, Crédito, Sud Americano y Osorno.

(3) No se consideran datos posteriores, porque todo el estudio ha debido referirse a 1958, en razón de no existir estadísticas más recientes.

bancaria: un solo banco posee el 29,3% de los depósitos en moneda nacional y el 44% de los depósitos en moneda extranjera. Y siete bancos, los mismos que poseen el 74,4% de los capitales, tienen el 65,8% de los depósitos en moneda nacional y el 60,6% de los depósitos en moneda extranjera. Esta última cifra es relativamente baja porque, fuera del Banco de Chile, los bancos que reciben mayor cantidad de depósitos en moneda extranjera son los extranjeros (Francés, Londres y City), que tienen el 33,1% de dichos depósitos.

El alto grado de concentración señalado demuestra la importancia del sistema bancario y destaca a la vez la necesidad de someterlo a un control efectivo. Y esta importancia y trascendencia no es una mera apreciación. Es una realidad. A lo dicho para demostrarla, agregaremos algunos otros datos concretos.

El gerente general del Banco de Chile, primer funcionario de la institución, figura como director en las siguientes sociedades, mencionadas con sus respectivos capitales:

Manufacturas de Cobre S. A. (MADECO)	E ⁹ 2.520.000
Textil Progreso S. A.	2.285.048
Textil Viña S. A.	2.602.001
Saavedra Benard S. A. C.	1.652.557
Yarur, Manufacturas de Algodón S. A.	5.370.423
Compañía Naviera "Arauco"	458.844
Compañía de Seguros de Vida "Sud-América"	1.918.134

El total de capitales de las sociedades donde es director este alto funcionario suma E⁹ 19.327.007, o sea, una cantidad superior a la que administra como gerente en su propio banco, y que es el más fuerte del país. Las siete sociedades nombra-

das son empresas poderosas. (De 1.300 sociedades anónimas que existen, sólo 59 tienen un capital superior a E\$ 2.000.000). No obstante, experimentan el imperativo de vincularse a un banco. Esta misma necesidad es la que, repetimos, induce a ciertas industrias o grupos industriales a tener banco propio, como ocurre con la S. A. Yarur, Manufacturas de Algodón, que es "dueña" del Banco de Crédito e Inversiones (1). El ejemplo del Gerente General se repite en igual proporción con el Presidente y el Vicepresidente, lo mismo que con la mayoría de los Directores del Banco. Un Director del Consejo local en Valparaíso lo es también de seis sociedades; otro lo es de siete. Todas ellas, por cierto, con domicilio en el puerto.

El Gerente del Banco Sudamericano en Santiago (ni siquiera el Gerente General), es Director de seis importantes sociedades con asiento en la capital. El Fiscal del Banco Nacional del Trabajo es a la vez Director de siete empresas.

Estos ejemplos afianzan lo dicho sobre la trascendencia del sistema bancario en la economía del país y muestran sus medios de operar. Su importancia e influencia son mucho mayores cuando los capitales bancarios se encuentran en alto grado de concentración, pues entonces este capital financiero es administrado, dirigido y colocado por reducido número de personas. Es lo que ocurre entre nosotros.

Y esta importancia y esta influencia se extiende por todo el organismo nacional, haciéndose sentir hasta en esferas

(1) En 1961, don Nicolás Yarur adquirió el control del Banco Continental.

muy alejadas y extrañas. Hace más de medio siglo, en sesión de la Cámara de Diputados de 25 de julio de 1901, el diputado liberal don Alfredo Yrarrázaval Zañartu exclamaba: "Hay que decirlo fríamente, porque es la verdad: son los bancos los que en Chile tienen la dirección de la política" (1).

(1) Cita de Ricardo Donoso en *Alessandri, agitador y demoleedor*, Ed. Fondo de Cultura Económica, México, 1953. Pág. 72.

Capítulo Tercero

ESTUDIO PARTICULAR DE LOS GRUPOS ECONOMICOS

37. *Caracteres generales.*

Se comprenderá lo difícil que es precisar algunas características generales de los grupos económicos chilenos, si se considera que determinar el grupo mismo no es trabajo sencillo. Intentaremos hacerlo, sin embargo.

La primera característica es que los grupos económicos se forman alrededor de los bancos. La razón de ella se encuentra en la importancia ya señalada del sistema bancario. De los once grupos que constituyen el núcleo de la economía chilena sólo tres no están organizados alrededor de un banco. Es por este hecho (además del deseo de no dar nombres a personas mientras ello sea posible), que denominaremos a los grupos por el nombre del banco en torno al cual giran. A los que no utilizan un banco como eje de sus actividades los hemos denominado por la región donde tienen la mayor parte de sus capitales (grupo Punta Arenas), o por el nombre de las sociedades principales que controlan (grupo Grace-Copec, grupo Cosatán).

Los once grupos económicos principales de Chile son:

1. Grupo Banco Sud-Americano.
2. " Banco de Chile.
3. " Banco Edwards.
4. " Punta Arenas.
5. " Banco Nacional del Trabajo.
6. " Grace-Copec.
7. " Banco Español.
8. " Banco Continental.
9. " Cosatán.
10. " Banco de Crédito e Inversiones.
11. " Banco Panamericano.

La segunda característica importante es que algunos de estos grupos son "controladores" y otros "influyentes". Un grupo controla cuando tiene mayoría en el directorio de una sociedad, e influye cuando sus personeros están en minoría.

Hay grupos que generalmente controlan, como ocurre con los de los bancos Panamericano y Continental. Otros se limitan a influir, como norma general. Así ocurre con los grupos Banco de Chile y Banco Sudamericano. Esta influencia no afecta a la importancia del grupo, ya que la realidad puede ser de un control efectivo. A veces, hemos dicho, un solo director pesa más que el resto del directorio en conjunto. Todo depende del poder financiero que representa. Parece que a medida que crecen en importancia, los grupos dejan de ser "controladores" para transformarse en "influyentes".

Esta clasificación solo indica rasgos generales o una marcada tendencia; pero en ningún caso quiere decir que un grupo "influyente" no pueda "controlar" y vice-versa.

Un fenómeno interesante, en Chile de común ocurrencia, es que una misma sociedad puede ser "influida" por dos o más grupos económicos, lo que muestra las conexiones que mantienen los grupos entre sí. Recalamos esta circunstancia, porque cuando hagamos el estudio particular de cada grupo económico veremos que existen muchas empresas que aparecen "influidas" por grupos diversos, de tal manera que ellas figurarán computadas dos o más veces, según sea el número de grupos que las influyen. Incurriremos en esta voluntaria repetición, porque es la única manera de presentar una "radiografía" exacta del poderío y vinculación de cada grupo económico.

La tercera característica importante es que los grupos económicos no son independientes, pues se encuentran muy entrelazados unos con otros. La vinculación de los grupos es tan cierta y considerable que ella dificulta mucho la investigación para ubicarlos, para analizar su contextura y para determinar la esfera de su acción y la manera cómo ejercitan su control o su influencia. El grupo químicamente puro no existe.

La cuarta característica, que resulta otra especie de clasificación, es el hecho de que los grupos pueden ser nacionales o regionales, según sea la esfera de su acción o el lugar en que están ubicados sus mayores intereses. El grupo Cosatán sería regional, por tener en la zona norte del país sus intereses fundamentales. El grupo Punta Arenas fue regional en sus inicios, pero, a medida del crecimiento de sus capitales, se ha ido transformando en grupo nacional. Parece que esta es una tendencia general. El grupo sureño del

Banco Osorno y La Unión, nacido en esas dos ciudades en 1908, se extendió en seguida a toda la zona de Valdivia a Pto. Montt y ya tiene sucursal en Santiago. Sólo entre grupos de importancia secundaria podría hallarse algunos que justifiquen plenamente la denominación de regionales.

La quinta y última característica es que los grupos son multifacéticos, es decir, que actúan en toda clase de actividades. Su control o su influencia se hace sentir en los más variados campos. En las industrias fabriles, la agricultura, la minería, el comercio, en fin, en todas las actividades económicas del país se puede hallar algún tentáculo de los poderosos grupos señalados. La variedad y extensión de la influencia de los grupos está en relación indudable con su capacidad financiera. Lo anterior no obsta a que haya grupos que tienen una actividad precisa como base de su poder económico, sin perjuicio de su intervención en otros campos. Ejemplo, el grupo Banco Crédito e Inversiones, cuyo poderío se cimienta en la industria textil.

38. *Importancia de la sociedad anónima extranjera.*

Nuestro trabajo sólo considera las sociedades anónimas nacionales; no hemos analizado las sociedades anónimas extranjeras. Esto se debe, principalmente, a la falta de información adecuada acerca de los representantes de dichas sociedades en nuestro país, lo que impide establecer una relación entre los grupos económicos nacionales y los grandes intereses foráneos. Una investigación en este sentido la creemos de importancia vital para la adecuada comprensión de la estructura económica y social de Chile.

La trascendencia de la sociedad anónima extranjera se revela en las siguientes cifras: en 1957 los activos de las sociedades anónimas nacionales alcanzaban a E⁹ 826.434.409 (sin considerar bancos ni compañías de seguros), y los activos de las agencias extranjeras llegaban a E⁹ 430.781.251, o sea, correspondían a más de la mitad del capital de las sociedades nacionales. Estas cifras resultan más reveladoras si se atiende a que en 1957 las entidades extranjeras sólo eran 55 y 1250 las nacionales.

Esto proyecta nueva luz sobre la concentración del poder económico chileno y destaca nuestra excesiva dependencia del capital extranjero.

Veamos ahora cada grupo económico en particular.

39. *Grupo Banco Sud-Americano.*

Este grupo está constituido por 126 sociedades anónimas, que equivalen al 9,7% del total de sociedades constituidas en Chile.

No es un grupo nítido y homogéneo. Lo integran tres subgrupos, lógicamente entrelazados, cuyos intereses son diferentes, aunque no inarmónicos. Junto a estos subgrupos existen algunos personeros "independientes", que en realidad representan al grupo en su conjunto.

Estos subgrupos están representados en el directorio del Banco Sud-Americano y son: subgrupo Alessandri-Matte, subgrupo Salta y subgrupo Cooperativa Vitalicia. El primero tiene al Vicepresidente y a un director. Los otros dos un director cada uno. Veamos cada subgrupo separadamente.

a) *Subgrupo Alessandri-Matte.*—Hemos debido utilizar apellidos en su denominación, por tratarse de un grupo en que por sobre el vínculo corriente de los intereses económicos se destaca el lazo estrecho del parentesco entre sus componentes:

Empresas que "controla":

Sociedad Agrícola "El Budi" (P.D.D.G.)	E ^o	238.769
Sociedad Agrícola "Trinidad" (P.D.D.D.G.)		393.724
Sociedad Renta Urbana "Pasaje Matte" (P.V.D. D.D.D.G.)		8.460.523
Compañía de Seguros "La Americana" (P.V.D.)		179.264
Compañía de Seguros "La Cordillera" (P.D.D.)		228.974
Compañía de Seguros de Vida "La Americana" (P.V.D.)		314.684
Compañía Manufacturera de Papeles y Cartones (P.D.D.)		18.908.663
Plantaciones Forestales S. A. (P.D.D.)		66.569
Inmuebles y Bosques S. A. (D.D.)		1.864.193
Ferrocarril del Llano de Maipo (P.V.)		201.394

Empresas que "influye":

Sociedad Industrial de Pizarreño S. A. (P.)	E ^o	1.564.355
Instituto Bioquímico Beta S. A. (V.)		139.824
Compañía Olivarera Nacional (A)		1.003.000
Compañía Minera Sali Hirschfeld S. A. (D.)		888.315
Compañía de Productos de Acero "COMPAC" (D)		420.284

Kodelit (Bakelita) (P.)		59.454
Omni Pacífico S. A. (P.D.)		15.000
Saavedra Bénard S. A. C. (V.)		1.652.557
Soc. Industrial Química Rayón S. A. (D.D.)		1.654.079
S. A. Yarur Manufacturas de Algodón (D.)		5.310.423
Mosso Industrias de la Madera S. A. (D.)		315.000
Industrias Plásticas Chilenas Shyf. S. A. (D.)		619.291
Establecimientos Químicos Viña del Mar (D.D.)		57.401
Laboratorios Lehman y Jury (D.)		62.790
Manufacturas de Metales S. A. (MADEMSA) (D.)		1.447.854
Manufacturas de Cobre S. A. (MADECO) (D.)		2.520.000
Molinos Talca S. A. (10% de las acciones)		246.844
Algodones Hirmas S. A. (D.)		3.898.466
Compañía Distribuidora Nacional (P.D.)		4.596.854
Sociedad Inmobiliaria de Fomento Fabril (D.)		49.144
Unión Lechera de Aconcagua (P.)		117.814
Consorcio Nacional de Productos de Aves (P.)		243.459
Distribuidora Agrícola S. A. C. (D.)		40.194
Preparadora de Frutas S. A. C. (D.)		21.546
Compañía de Distribución y Comercio S. A. (P. D.)		479.765
Sociedad Cemento "Juan Soldado" (D.)		583.193
Minas y Fertilizantes (P.)		912.229
Nieto y Compañía S. A. (D.)		163.198
Fábrica Nacional de Sacos (P.)		1.313.935
Inmobiliaria Colón S. A. (P.)		150.000
Fábrica de Cemento "El Melón" (P.D.)		18.731.167
Industrias Forestales S. A. (D.)		467.346
Frutera Peumo "Sofruco" (D.)		603.017
Sociedad "El Tattersall" (D.D.)		1.441.109

Sociedad Nacional de Paños de Tomé (P.D.) ..	3.081.633
Compañía Carbonífera e Industrial de Lota (D.)	1.972.039
Compañía Electro Metalúrgico S. A. (D.D.)	1.064.353
La Rural S. A. de Ferias (D.)	684.480
Compañía Salitrera Iquique (D.)	722.472
Compañía Minera Oruro (D.)	3.117.914
Sociedad Estañífera Morococala (D.)	2.071.250
Compañía de Petróleos de Chile (D.)	7.931.440
Inmobiliaria de Deportes Algarrobo (D.)	8.000
Manufacturas Sumar S. A. (D.)	4.853.375
Sociedad Periodística de Chile (D.)	16.859
Compañía de Seguros "La Central" (D.)	160.041
Compañía de Seguros "Chile" (P.)	120.842
Compañía de Seguros "La Estrella" (P.D.)	276.311
Compañía de Seguros "La Fabril" (P.)	31.411
Compañía de Seguros "La Ferroviaria" (D.)	374.032
Compañía de Seguros "La Industrial" (P.)	957.068
Compañía de Seguros "La Minerva" (D.)	153.099
Compañía de Seguros "La Popular" (D.)	23.120
Compañía de Seguros "La República" (D.)	186.092
Compañía de Seguros "La Tucapel" (P.)	69.820
Compañía de Seguros "La Chilena Consol." (D.)	1.612.536
Compañía de Seguros "La Universal" (D.)	419.744
Compañía de Seguro de Vida "La Chilena Consolida- da" (D.)	2.574.510
Compañía de Previsión "La Chilena Consolida- da" (D.)	250.112

En la enumeración precedente figuran como empresas "influidas" Cemento Melón y su filial Juan Soldado, Distribuidora Nacional "CODINA", Industrial Pizarreño y Seguros La

Filial, Chile, La Industrial y La Tucapel en atención al número de representantes del sub-grupo en los directorios respectivos; pero si se estima el peso real y decisivo de tales personeros en estas empresas, es más propio considerarlas como "controladas".

De las 126 sociedades que constituyen el grupo Banco Sud Americano, 69 son controladas o influidas por este subgrupo.

Sus capitales suman E^o 116.214.494, lo que equivale al 16,1% del total de los capitales invertidos en sociedades anónimas, ya que éstos ascienden a E^o 720.943.429.

Se desprende en forma clara que estamos en presencia de un grupo mixto, "controlador" e "influyente". Las empresas controladas son las menos, pero las más fuertes.

Tiene un núcleo principal, desde donde comenzó a extenderse y donde reside su mayor poderío. Este núcleo fue y es todavía la Sociedad de Renta Urbana Pasaje Matte y la Compañía Manufacturera de Papeles y Cartones, entidades con E^o 27.370.000 de capital, y cuyos directorios domina por completo. Sólo un director pertenece a Grace-Copec.

Es un grupo evidentemente nacional y multifacético: no tiene ninguna especialidad determinada. Su acción comprende los más diversos rubros y actividades del país. Gravita como ningún otro en la política nacional.

El subgrupo tiene, además, intereses en otros bancos, amén del Sud Americano. Cuenta con directores en el poderoso Banco de Chile y en el de Crédito e Inversiones.

b) *Subgrupo Salpa* (Salinas y Fabres).— Es un grupo mucho menos potente, económicamente hablando, que el anterior y se encuentra representado en el Banco por un director.

Controla o influye en sólo 5 sociedades, una de las cuales es enorme: la Compañía de Acero del Pacífico.

Controla:

Salinas y Fabres S. A. (P.V.V.D.D.) Eº	617.884
Equipos Mecanizados Salfa-Siam EMSSA (P.D. D.D.D.)	202.033

Influye:

Compañía de Acero del Pacífico (P.) Eº	34.854.407
Compañía Sud Americana de Vapores (V.D.)	12.978.371
Compañía de Seguros "IMEX" (D.)	166.806

El total de capitales que este subgrupo controla o influye asciende a Eº 48.819.501, lo que equivale al 6,7% de todos los capitales invertidos en sociedades anónimas. Esta cifra debe tomarse con cuidado por el peso enorme de la Compañía de Acero del Pacífico.

Es un grupo relativamente pequeño, que tiende a establecer conexiones con otros grupos, como ocurre con la sociedad "Equipos Mecanizados Salfa-Siam", en que se une con el grupo Banco Nacional del Trabajo.

Tiene su núcleo central en la sociedad "Salinas y Fabres", punto de partida del poder económico que hoy ostenta.

c) *Subgrupo Cooperativa Vitalicia.*—Afecta a un número mucho mayor de sociedades que el anterior, pero sus capitales, en conjunto, son inferiores. La explicación ya la dimos:

el subgrupo anterior se ve abultado desproporcionadamente por la CAP.

Controla las siguientes empresas:

"La Cooperativa Vitalicia", Sociedad de Rentas (P.V.D.D.D.D.G.) Eº	2.845.378
Tejidos y Vestuarios (VESTEX) (D.G. Asesor General)	1.202.433
Distribuidora de Vestuarios (DIVESA) (D.D.D.)	175.155
Compañía Chilena de Comunicaciones (P.D.D. D.G.)	142.239
Compañía Chilena Capitalizadora de Pensiones (P.V.D.D.D.)	54.165
Espectáculos Teatrales y Cinematográficos (P.D. D.D.D.D.D.G.)	60.561
Salinas de Punta de Lobos (V.D.D.D.)	443.484
Fábrica Nacional de Oxígeno (V.D.)	195.000
Compañía de Seguros "La Cooperadora" (P.D.D. D.)	40.845
Compañía de Seguros "Franco Chilena" (V.D.D.)	89.359
Compañía de Seguros "La Confianza" (P.D.D.)	117.912
Compañía de Seguros "La Marina" (V.D.D.D.)	26.423
Compañía de Seguros "La Océano" (P.D.D.D.)	111.597
Compañía de Seguros "La Pacifico" (P.D.D.D.)	111.598
Compañía de Seguros "La Trasandina" (P.D.D. D.D.)	Sin datos
Compañía de Seguros "La Naviera" (P.V.D.)	328.173
Sociedad de Rentas "Edificio Carrera" (P.V.D.D.)	888.332

Empresas que "influye":

Sociedad Ganadera "Aysén" (D.D.)	E ^o 1.656.801
Cachantún S. A. (P.D.G.)	150.670
Imprenta Universo (D.)	1.473.054
Inmobiliaria "Araucana" (D.)	44.307
Bolsa de Corredores (D.)	87.264
Perlina S. A. (D.)	1.319.788
Establecimientos Químicos Viña del Mar (Ya computado: en Alessandri-Matte).	

Se hallan afectas a este subgrupo 23 sociedades, que cuentan con un capital conjunto de E^o 11.590.166, equivalente al 1,6% del total de las sociedades anónimas. Es, no obstante, un grupo de importancia por el alto número de sociedades bajo su control. Tiene vinculaciones amplias en el campo de los seguros, pues prácticamente domina las diez compañías que componen el Consorcio Nacional de Seguros, con E^o 674.864 de capital.

De acuerdo con la clasificación que hicieramos anteriormente, es un grupo "controlador".

d) *Subgrupo Independientes.* Le hemos dado esta denominación, porque comprende personas que, aun cuando pertenecen al directorio del banco o están muy vinculadas a él, no forman parte de ninguno de los tres subgrupos analizados.

Su independencia es sólo aparente, pues en realidad son personeros efectivos del banco o de los intereses que giran alrededor de éste.

Los "independientes" no controlan. Influyen en los directorios de las siguientes sociedades:

Tejidos Caupolicán S. A. (P.D.)	E ^o 3.445.347
Compañía de Petróleos de Chile (D) (Ya computada: Alessandri-Matte)	
Compañía Sud Americana de Vapores (V.D.D.) (Ya computada: Salfa)	
Ganadera Valle Chacabuco S.A. (D)	198.553
Compañía Industrial y Azúcar (D.D.)	1.944.748
Compañía Carbonífera Colico Sur (D.D)	396.246
Compañía Minera de Mantos Blancos (D.)	7.738.000
Compañía Salitrera Anglo Lautaro (D.D.)	73.188.022
Progreso Urbano Inversiones y Renta S. A. (D.)	419.733
Compañía de Seguros de Vida "La Americana" (D.) (Ya computada: Alessandri-Matte)	
Fábrica de Paños Bellavista Tomé (D.)	4.663.887
Grace y Compañía (Chile) S. A. (D.)	4.978.760
International Machinery (D.)	70.612
Electromat (D.)	441.948
Compañía Manufacturera de Papeles y Cartones (D.) (Ya computada: Alessandri-Matte)	
Champagne Valdivieso (D.)	245.648
Fábricas Unidas de Aceite (D.)	197.742
Chiteco S. A. (D.)	738.762
Compañía de Acero del Pacifico (D.) (Ya computada: Salfa)	
Ingelsac (D.D.)	668.863
Importadora Fisk (D.)	344.714
Instituto Bioquímico Beta (D.) (Ya computada: Alessandri-Matte)	
Importadora Exportadora IMESAC (D.)	18.564
Industrial y Agrícola IMECOSA (D.)	43.036

Sociedad de Rentas "Edificio Carrera" (D.) (Ya computada: Cooperativa Vitalicia)	
Compañía General de Electricidad Industrial (D.)	4.386.398
Sociedad Marítima y Cía. SOMARCO (P.D.D.)	40.746
Navegación Petrolera (D.D.D.D.)	3.180.792
Sociedad Astilleros "Las Habas" (D.)	1.087.678
Compañía de Seguros "La Marítima" (V.D.)	187.475
S. A. Chilena Importadora de Autos (D.)	205.051
Embotelladora "Andina" (D.D.)	616.341

Estas 33 sociedades influidas por personeros del Banco Sud Americano, tienen un capital total de E^o 110.116.529. La cifra debe tomarse con cuidado, pues en ella tiene una significación especial la compañía Salitrera Anglo Lautaro, con más de 73 millones de escudos.

Varios de estos señores "independientes" forman parte de otros grupos, como el Grace-Copec, por ejemplo, y son el enlace entre ellos y el Banco Sud Americano.

Consideraciones generales. Este grupo Banco Sud Americano, formado por los tres subgrupos ya estudiados, más los "independientes", tiene un poder económico inmenso: controla o influye empresas cuyos capitales ascienden a E^o 288.351.848, incluido en esta cifra el capital del banco, E^o 2.229.042.

Tan elevada cifra corresponde al 40% del total de los capitales invertidos en sociedades anónimas. Es una muestra elocuente de la importancia del capital financiero y de la forma como ha controlado al capital industrial. El grupo maneja un capital que es más de cien veces superior al del propio banco que tiene como base.

Este grupo, como el del Banco de Chile, es muy heterogéneo en su composición.

40. *Grupo Banco de Chile.*

Grupo económico sui géneris.

No sólo es heterogéneo como el anterior, sino que, además, todos los directores que lo manejan tienen sus respectivas esferas de influencia. Parece que cuando un grupo adquiere cierto poder económico, trata de que un representante suyo obtenga un cargo en el cuerpo directivo del Banco. Si ello no es posible, busca vincularse con algún director o gerente de la institución. Este fenómeno, de que toda sociedad procure ligarse a un banco, es extraordinariamente importante respecto del Banco de Chile. Fácil es comprenderlo si se recuerda que en el capítulo relativo al sector bancario (1) vimos que el Chile posee el 42,8% de todos los capitales invertidos en las actividades bancarias.

Tan notable es este hecho, que en su directorio figuran señores pertenecientes a otros grupos, Punta Arenas, Sud Americano o Edwards, con poder económico extraordinario, pese a lo cual estiman necesario relacionarse con el Banco de Chile.

Por la misma heterogeneidad de sus componentes no se puede decir que el Banco de Chile controla sociedades, en el sentido que a la palabra control le hemos dado. En efecto, no son muchas las sociedades en que este banco tiene más de un director, pero ese director, con toda seguridad, tiene un poder de decisión extraordinariamente grande, comparado con el resto de sus colegas. A través del crédito, el banco indirecta-

(1) Parágrafo N^o 36.

mente, controla, aun cuando no tenga mayoría en el consejo directivo de una empresa.

Los directores de este banco figuran también en los directorios de las siguientes sociedades:

Compañía de Cervecerías Unidas (V.D.) Eº	21.426.293
Compañía Industrial Hilos Cadena (D.)	1.484.774
Sociedad Agrícola Nacional (D.)	510.934
Compañía Sud americana de Fosfatos (D.)	774.547
Textil Progreso S. A. (V.D.)	2.285.048
Compañía Chilena de Teléfonos (V.D.)	7.172.130
Refractorios Lota Green S. A. (V.D.)	1.052.225
Compañía Carbonífera de Lota (D.D.G.)	1.972.039
Rayonhil, Industria Nacional de Rayón (P)	..	1.682.717
Compañía de Seg. "La Chilena Consolidada" (D.)	1.612.536
Forestal S. A. (D.)	649.440
Sociedad Explotadora Tierra del Fuego (D.G.)	10.754.677
Hucke Hermanos S. A. (P.V.)	1.963.275
Litografía e Imprenta Moderna (P.)	50.000
Compañía Chilena de Tabacos (P.)	2.757.031
Compañía Industrial y Comercial "Tres Montes" (D.)	703.789
Compañía de Refinería de Azúcar de Viña del Mar (D.)	3.097.167
Sociedad Ganadera "Gente Grande" (P.)	1.378.470
Fábrica Nacional de Loza de Penco (P.)	2.892.905
Agencias Graham S. A. C. (P.D.)	706.633
Sociedad General de Comercio (SOGECO) (D.)	2.029.179
Importadora Chilena S. A. (D.)	135.463
Manufacturas de Cobre (D.D.)	2.520.000

Industria Nacional de Neumáticos (INSA) (D.)	4.669.000
Saavedra Bénard S. A. C. (P.D.)	1.652.557
Sociedad "El Tattersall" (D.D.)	1.441.109
A la Ville de Nice (D.)	62.468
S. A. Yarur Manufacturas de Algodón (V.D.)	5.370.423
Textil Viña (D.)	2.602.001
Compañía Naviera "Arauco" (D.)	458.844
Compañía de Seguros de Vida "Sud-América" (D.D.)	1.918.134
Sociedad Agrícola e Industrial Colchagua (D.)	259.465
Fundición Libertad (D.)	885.778
Industrias Bagnara (D.)	143.801
Gianoli Mustakis y Compañía (D.)	585.580
Compañía Industrial (D.)	6.315.222
Farmo-Química del Pacífico (D.)	1.038.100
Compañía Carbonífera y de Función Schwa-ger (D.) (£ 7.782.576)	23.347.728
Sociedad de Inversiones y Rentas "Valparaíso" (D.G.)	299.367
Cristalerías Chile S. A. (D.)	2.179.087
Sociedad Agrícola y Forestal "Colcura" (G.)	191.036
Compañía Comercial de Valparaíso (P.)	16.536
Perlina S. A. (G.)	1.319.788
Compañía de Seguros "La Española" (D.)	423.593
Compañía de Seguros "La Iberia" (D.)	140.833

Estas 45 empresas tienen un capital conjunto de Eº 124.234.308, que equivale al 17,3% del total invertido en sociedades anónimas. Para seleccionar estas sociedades hemos atendido sólo a la presencia en ellas de algún director o gerente del banco, sin considerar a dos prominentes directores

que son personeros caracterizados de los grupos Punta Arenas y Banco Edwards.

Esta cifra de E^o 124.234.308 no considera tampoco las posibles vinculaciones que cada director a su vez pueda tener. A este respecto consideraremos por ahora sólo los lazos familiares del Presidente del Banco (1958) y que podemos denominar sub-grupo Aldunate. Este subgrupo tampoco controla ninguna sociedad, al igual que el Banco, sino que ejerce influencia en las sociedades en que tiene directores. Estas son las siguientes:

Agrotécnica (D.)	E ^o	330.664
Fábrica Nacional de Hojas de Afeitar (D.)		43.704
Soc. General de Comercio (SOGECO) (D.) (Ya computado)		
Importadora Fisk (D.)		344.714
Electromat (D.)		441.948
Instituto Bioquímico Beta (D.)		139.824
Martini y Rosi (P.)		56.892
Manufacturas de Cobre (MADECO) (D.) (Ya computado)		
Teñidos Textiles Picó y Domínguez (D.)		460.700
Compañía de Petróleos de Chile (D.)		7.931.440
Industrias Plásticas Chilenas Shyf (D.)		619.291
Sociedad de Renta Régulo Valenzuela (D.)		718.963
Textil Sabal S. A. (D.)		482.867
Weir Scott (D.)		602.642
Compañía Salitrera Anglo Lautaro (D.)		73.188.622
Productos Industriales de Cerámica (D.)		195.096
Compañía de Seguros "La Mundial" (D.)		26.500
Sociedad Inmobiliaria Fomento Fabril (D.)		49.144

Empresa Editora "Zig Zag" (D.)	1.824.343
Preparadora de Frutas S. A. C. (D.)	21.546
Compañía Minera Sali-Hoschild (D.)	888.315
Compañía de Acero del Pacífico (D.)	34.854.407
Compañía Estañífera de Cerro Grande (D.) (£ 140.000)	420.000
Compañía Minera "Disputada de las Condes" (D.)	1.117.525
Compañía Minera "Auxiliar" (D.)	2.053.313
Compañía Naviera Coronel (D.)	1.612.470
Compañía Carbonífera y de Fundición Schwager (D.) (Ya computada)	
Compañía Chilena de Electricidad (P.)	5.352.026
Forestal "Quiñenco" (V.)	231.104

Estas 29 sociedades, sin contar las ya incluidas en el grupo Banco de Chile, tienen un capital que asciende a E^o 134.007.062. Tal cantidad, en extremo elevada, debe tomarse "con beneficio de inventario", ya que en ella están comprendidas los capitales de la Compañía Salitrera Anglo Lautaro y de la CAP que por su magnitud, superior a los 100 millones de escudos, deforman las conclusiones.

El capital influido por este subgrupo del Banco de Chile, sumado a los capitales del banco nos da un total de E^o 258.241.370. O sea, el 35,8% de todos los capitales nacionales se encuentra bajo la influencia del Banco de Chile.

Un hecho interesante es comprobar que las dos más grandes empresas carboníferas del país, las compañías Lota y Schwager, aparecen muy vinculadas al Banco de Chile. El vicepresidente del banco es a la vez director de Lota, así como

el gerente general de Lota es miembro del consejo local del banco en Valparaíso, ciudad donde tiene su domicilio la compañía. Respecto de Schwager la situación es similar: un director de dicha compañía es miembro del Consejo del banco en el puerto y otro director pertenece al subgrupo Aldunate. (Este director es hermano del Presidente del banco).

Por la magnitud financiera del Banco de Chile, su grupo es tal vez el más importante del país, aun cuando en las cifras pueda aparecer superado por el grupo Banco Sud Americano. Además no debemos olvidar que el grupo Banco de Chile es, en cierta medida, elemento de unión entre importantes grupos económicos, como el Edwards, el Sud-Americano o el Punta Arenas.

41. Grupo Banco Edwards.

Este grupo, a la inversa de los anteriores, es muy homogéneo, y más que ejercer influencia controla un número grande de sociedades.

Así sucede con las siguiente.

Empresa "El Mercurio" (P.D.D.D.G.)	Eº	1.999.181
Compañía de Cervecerías Unidas (P.D.D.D.D.G.)		21.426.293
Industrias Varias (P.V.D.D.G.)		1.379.426
Compañía Carbonífera de Lirquén (P.V.D.D.)		484.170
Compañía de Rentas "La Portaña" (P.V.D.D.G.)		243.806
Cachiyuyo de Oro de Copiapó (P.V.D.D.)		24.741
Compañía Agrícola Chilena (P.D.D.)		840.287

Muelles y Bosques Valparaíso (P.V.D.D.)	562.628
Compañía de Muelles de la Población Vergara (P.V.D.D.)	511.777
Forestal S. A. (P.D.D.)	649.440
Compañía Industrial (P.V.D.D.)	6.315.220
Compañía de Refinería de Azúcar de Viña del Mar (V.D.D.G.)	3.097.167

A estas doce poderosas sociedades debemos agregar el consorcio de seguros "La Chilena Consolidada", con sus trece compañías y Eº 5.432.921 de capital.

Influye en las siguientes empresas:

Cristalerías de Chile (D.)	Eº	2.179.087
Colegio Inglés "The Grange" (D.)		233.082
Compañía Chilena de Electricidad Ind. (D.)		4.386.393
Kenrich Imagri (D.D.)		231.594
Farmo-Química del Pacífico (V.)		1.038.100
Instituto Sanitas (D.)		496.552
Compañía Carbonífera y de Fundición Schwager (D.) (£ 7.782.576)		23.347.728
Inmuebles y Bosques (D.)		1.864.193
Compañía Distribuidora Nacional (D.)		4.596.854
Compañía Nacional de Fuerza Eléctrica (V.D.)		444.170
Frutera Peumo (D.D.)		603.017
Compañía de Acero del Pacífico (D.)		34.854.407
Tejidos Caupolicán (D.)		3.445.347
Industria y Comercio "Seager y Burke" (D.)		157.053
Compañía de Navegación Interoceánica (D.)		4.155.368

Compradora de Maravilla S. A. (P.)	1.134.024
Empresa Pesquera Robinson Crusoe (D.)	403.424
Industrias Vínicas "Patria" (D.)	519.640
Grace y Compañía (Chile) (V.)	4.978.760
International Machinery (D.)	70.612
Compañía de Industrias y Azúcar (Coia) (D.)	1.944.713
Montealegre Chile, Cía. de Inversiones (D.)	450.000
Compañía Salitrera Iquique (P.D.)	722.472
S. A. Ganadera Valle Chacabuco (D.)	198.553
Perlina S. A. (D.)	1.319.788
Establecimientos Químicos de Viña del Mar (P.)	57.401
Sociedad Química Nacional (D.)	446.912
Compañía de Consumidores de Gas (D.)	5.492.375
Manufacturas Sumar (D.)	4.853.374
Compañía Industrial y de Gas de Antofagasta (D.)	93.745
Cicoma (D.)	200.431
Italo Portuguesa, Elaboradora de Conservas (D.)	76.358
Compañía de Gas de Valparaíso (D.)	372.608
Conservas Aconcagua (D.)	410.960
Tintas Gráficas (D.)	196.794

Las 60 sociedades que controla o influye el grupo Banco Edwards tienen un capital de E^o 150.488.528, que significa el 20,8% del total de los capitales sociales del país.

Esta suma, baja si la comparamos con el 40% del grupo Banco Sud Americano, o con el 35,8% del grupo Banco de Chile, es extraordinariamente elevada si consideramos cuatro aspectos dignos de mención: a) Que es un grupo absolutamente homogéneo; b) Que sus personeros son siempre los

mismos y casi todos emparentados; c) Que en el cómputo total no existen empresas que influyan substancialmente en el capital global, como ocurre, por ejemplo, con el subgrupo Afdunate; d) Que es grupo "controlador" y de sociedades muy importantes.

Otro antecedente que se debe destacar en este grupo es su antigüedad. No hemos hecho un estudio acabado sobre el particular; pero nos parece que es el más antiguo de todos, lo que demuestra su solidez, basada, repetimos, fundamentalmente en los vínculos familiares y en una tradición bien mantenida.

Hemos excluido del análisis del Consejo del banco a un miembro que pertenece al Grupo Punta Arenas, y que es el enlace entre los dos conjuntos.

42. Grupo Punta Arenas.

Fue analizado parcialmente al estudiar el sector agrícola-ganadero (1).

Sus características guardan una gran similitud con el grupo anterior: controla gran número de sociedades, está unido por lazos familiares, es muy homogéneo, etc. Tiene un núcleo regional donde ejerce su mayor poder, sin perjuicio de extenderlo al resto del país.

Controla las siguientes sociedades:

S. A. Ganadera y Comercial "Sara Braun" (P D.D.D.D.V.G.)	E ^o 495.103
---	------------------------

(1) Parágrafo N^o 34.

S. A. Explotadora de Chiloé (P.D.D.D.D.G.)	329.497
Sociedad Ganadera "Laguna Blanca" (P.D.D. D.D.G.)	1.102.670
Sociedad Industrial y Ganadera de Magallanes (P.D.D.D.D.)	187.369
Agrícola y Ganadera "José Montes" (P.V.D.D. D.G.) (Eº 630.439 + £ 430.972)	1.923.355
Ganadera "Río Paine" S. A. (P.D.D.G.)	435.027
S. A. Ganadera "Valle Chacabuco" (P.V.D.D. D.D.D.G.)	198.553
S. A. Comercial del Sur (P.V.D.D.)	104.373
Compañía Marítima de Punta Arenas (P.V.D. D.)	175.826
Sociedad Rural de Magallanes (P.V.D.D.)	3.004
Destilería de Quellón, S. A. (P.V.D.D.)	20.121
Compañía de Navegación Interoceánica (P.V. D.D.D.G.)	4.155.368
Frigorífico de Magallanes (P.V.D.D.D.D.D.)	456.633
Menéndez Behety, S. A. C. (P.V.D.D.D.D.D.D. D.D.D.R.G.)	334.000
Compañía de Navegación Petrolera (D.D.D.D.)	3.180.792

Ejerce influencia sobre:

Agrícola Nacional, S. A. C. (D.)	Eº 510.934
Sociedad Ganadera "Gente Grande" (D.)	1.378.470
Sociedad Explotadora "Tierra del Fuego" (D. D.)	10.754.677
Clínica Santa María (D.)	199.747
Compañía Salitrera Anglo Lautaro (D.)	73.188.022

Ferrostal Chile (V.D.)	59.849
Imprenta Universo (D.)	1.473.054
Compañía Industrial y Comercial "Tres Mon- tes" (D.)	703.789
Sociedad de Astilleros "Las Habas" (D.D.)	1.087.673
Bolsa de Corredores (D.)	87.264
Cicoma, S. A. (D.)	200.431
Frigorífico Valparaíso (D.)	10.331
Guevara y Compañía (D.)	221.662
Sociedad Anónima Comercial Chilena (P.)	41.338
Compañía Industrial y de Gas de Antofagasta (D.)	127.189
Sociedad Pesquera San Antonio (D.)	203.189
Sociedad General de Comercio (SOGECO) (D.)	2.029.179
Textil Viña, S. A. (D.)	2.602.001
Ingeniería Eléctrica, S. A. (D.)	668.863
Compañía de Seguros "La Austral" (D.)	189.434
Compañía de Seguros "La Regional" (D.)	51.671
Compañía de Seguros "Punta Arenas" (P.)	96.342
Cía. de Seguros "La Chilena Consolidada" (D.)	1.612.536
Compañía de Seguros "IMEX" (D.)	166.806

Las 39 sociedades que controla o influye el grupo familiar Punta Arenas, reúnen Eº 112.942.990, que representan el 15,3% del total de los capitales societarios del país. Estas cifras están afectadas, al igual que en otros grupos, por la Compañía Salitrera Anglo-Lautaro, lo que induce a considerarlas con ponderación.

El grupo presenta características importantes:

a) Es uno de los tres grupos que no están organizados en torno a un banco ni tiene banco propio. Sin embargo, la im-

portancia de su capital es enorme y de ahí que este grupo tenga directores en el Banco de Chile (el Consejo Local de Punta Arenas está dominado por él), en el Banco Edwards y en un Consejo Local del Banco Panamericano. Tiene, además, importantes conexiones con el Banco Sud Americano a través del transporte marítimo (la Compañía de Navegación Petrolera, es controlada por ambos grupos).

b) Su concentración de capitales es de tipo regional, por una parte, y de carácter funcional, por otra. En efecto, gran parte de sus capitales están colocados en sociedades cuyos domicilios o explotaciones se hallan ubicados en la provincia de Magallanes, o por lo menos en la zona austral. La concentración regional parece haber sido mucho mayor en el pasado. Su crecimiento y desarrollo ha derivado después hacia el centro del país. Existe, también, una concentración funcional de sus capitales, ya que gran parte de ellos están dedicados a negocios agrícolas. La explotación agrícola en el sur del país fue el inicio de la potencia económica del grupo.

c) La última característica es el control absoluto del grupo sobre las sociedades de su esfera. Si se analiza la composición de los directorios de ellas se ve que todos, sin excepción, están integrados por personeros suyos.

43. Grupo Banco Nacional del Trabajo.

Es un grupo relativamente nuevo.

Está constituido por intereses comerciales reunidos en torno al banco que le da su nombre.

Controla las siguientes sociedades:

Compañía de Productos de Acero COMPAC (P.V.D.D.)	E ^o	420.284
Consorcio Periodístico de Chile (P.G.)		145.873
Compañía Minera de Tocopilla (P.D.D.D.D.G.)		291.284
Omni Pacific Socopec (V.D.G.)		15.000
Teñidos Textiles "Picó y Domínguez" (P.D.D.D.G.)		460.700
Compañía de Seguros "El Porvenir" (P.V.D.D.D.)		18.609

Influye en las siguientes sociedades:

Compañía Carbonífera Colico Sur (D.)	E ^o	396.246
Empresa Minera Mantos Blancos (D.)		7.738.000
Compañía Industrial de Construcciones (CIN-DAC) (P.)		145.933
Construcciones del Pacífico (D.D.)		31.420
Sociedad General de Comercio (SOGECO) (D.)		2.029.179
Industria Chilena de Soldaduras (V.D.)		274.847
Bolsa de Comercio (D.)		465.027
Compañía Minera "Merceditas" (D.)		121.484
Compañía de Acero del Pacífico (D.)		34.854.407
Manufacturas Juan Dagorret, S. A. (D.)		12.612
Emelco Chilena (D.)		84.994
Compañía Industrial Hilos Cadena, S. A. (V.)		1.484.774
Importadora Fisk (D.)		344.714
Curtidos Maiza Hermanos, S. A. (D.D.)		255.849
Licores Mitjans, S. A. (D.)		713.977

Champagne "Alberto Valdivieso" (D.)	245.648
Manufacturas de Cobre, S. A. (MADECO) (D.)	2.520.000
Equipos Mecánicos Salfa-Siam EMSSA (V.)	202.033
R.C.A. Victor (Concepción Ritmo Sur) (D.)	20.000
Compañía Transcontinental (P.)	Sin datos
Sur Auto, S. A. C. (D.)	206.778
Productos de Goma "Vulco" (D.)	80.000
Manufacturas Royle (D.)	450.000
Tejidos y Vestuarios (VESTEX) (D.)	1.202.432
Distribuidora de Vestuarios (DIVESA) (P.)	175.155
Arrocera Tucapel (P.)	451.382
Industria Nacional de Rayón (D.)	1.682.717
Eximport, S. A. C. (P.D.D.)	57.833
Compañía de Seguros La Ibero Chilena	48.077

Las 35 sociedades que "controla" o "influye" el grupo suman un capital de E⁹ 58.263.884, o sea, el 8% del total de los capitales invertidos en sociedades anónimas del país. Aquí, al igual que en casos anteriores, gran parte del capital está determinado por una sola sociedad: la Compañía de Acero del Pacífico, "distribuida" o "parcelada" entre varios de los grupos económicos.

Este grupo es multifacético, pero se puede apreciar que sus dos rubros principales son los hilados y tejidos y la metalurgia y similares.

Es notoria la estrecha vinculación entre este Grupo y el del Banco Español-Chile. Se manifiesta en el hecho de que dos importantes miembros del Grupo son Vicepresidente y Director del Banco Español. Entre los personeros de ambos grupos existen también estrechos lazos de sangre.

Este grupo es un ejemplo típico de aquellos que fundan un banco cuando ya están crecidos y florecientes. El Banco del Trabajo es de cercana data.

Finalmente, diremos que un miembro del grupo es director en 19 de las 35 sociedades anónimas que su grupo controla o influye, generalmente, las más importantes. Esta es una particularidad notable de este grupo, pues en los "konzerns" (1), unidos sólo por intereses comerciales, lo común es que haya un equilibrio en el poderío individual de cada uno de los miembros que lo componen. Distinta es, por supuesto, la situación en los grupos unidos por lazos familiares, pues entonces es corriente la preeminencia de uno de ellos. Aquí, no obstante los vínculos casi exclusivamente comerciales, existe el predominio de uno sobre el resto de los integrantes del grupo.

44. Grupo Grace-Copec.

Tiene como centro de sus operaciones dos poderosas sociedades: Grace (Chile) S. A. y la Compañía de Petróleos de Chile; la primera con un capital de E⁹ 4.978.760 y la segunda con E⁹ 7.931.440.

Controla las siguientes empresas:

Tejidos Caupolicán (P.V.D.D.D.)	E ⁹ 3.445.347
Compañía de Industrias y Azúcar (P.D.D.D.D.)	1.944.713
Industrias COPEC (P.V.D.D.G.)	110.776
Compañía de Seguros Sud-América (P.D.D.D.)	1.918.134

(1) Nombre que en Alemania se da a los grupos económicos.

Fábrica de Paños Bellavista Tomé (P.V.D.)	4.663.887
International Machinery Co. (P.D.D.D.)	70.612
Electromet (P.D.D.D.)	441.948

Influye en las siguientes sociedades:

Fábrica Nacional de Aceites (D.)	E ⁹ 588.195
Compañía Minera Tamaya (D.)	1.222.277
Sociedad Renta Urbana "Pasaje Matte" (D.)	8.460.523
Compañía de Seguros "La Protectora" (D.)	36.884
Refinería Nacional de Petróleos (P.D.)	10.000
Compañía de Seguros "La Victoria" (D.)	86.735
Compradora de Maravilla (D.)	1.134.024
Plantaciones Forestales, S. A. (D.)	66.529
Compañía Manufacturera de Papeles y Cartones (D.)	18.908.663
Champagne "Alberto Valdivieso" (D.)	245.648
Fábricas Unidas de Aceite (D.)	197.742
Chiteco (D.)	738.762
Instituto Sanitas (D.)	496.552
"Jahuel" Aguas Minerales (D.)	41.207

Estas 21 sociedades tienen un capital de E⁹ 57.739.788, que equivale también al 8% del total de los capitales de las sociedades anónimas del país. Decimos también, porque el grupo anterior tenía el mismo porcentaje. Este 8%, sin embargo, es mucho más significativo que el del Grupo Banco Nacional del Trabajo por dos motivos: a) el alto número de sociedades que controla o influye, todas ellas de grandes capitales; y b) el hecho de que no exista ninguna sociedad de

una magnitud tal como para afectar deformativamente el conjunto, según ocurre en el grupo mencionado.

Es necesario acotar que este es el segundo grupo que no está organizado en torno a un banco. En tanto el primero (grupo Punta Arenas) suplía esta falta con una estrecha relación familiar, éste tiene una vinculación puramente económica. Incluso las dos empresas principales, Grace y Copec, exhiben su unión sólo mediante el entrelazamiento de sus directorios, hecho que se repite en muchas otras de las sociedades que el grupo controla o influye. Pese a ello, existen sociedades dentro del grupo que son controladas o influidas exclusivamente o por Grace o por Copec.

El grupo presenta, sí, efectivas vinculaciones bancarias: tiene directores con su "representación" en los Bancos Sud-Americano, Edwards y Español. Con el Banco de Chile está unido mediante el gerente general de éste (director de una de las más importantes sociedades que controla), y el gerente en Santiago (1).

Finalmente, destacamos que en este grupo se encuentra la Compañía de Seguros Sud-América. Ella y la Chilena Consolidada, controlada por el grupo Banco Edwards, son las más importantes del país.

45. Grupo Banco Español.

En este grupo no sólo el banco constituye el centro de sus actividades, sino también el Consorcio Español de Seguros. Como se recordará, el Consorcio está formado por diez compañías, con un capital de E⁹ 1.568.054, equivalente al

(1) Parágrafo N^o 36.

7,3% de los capitales invertidos en los negocios de seguros del país.

El grupo Banco Español, al igual que el del Banco de Chile, no tiene el control de ninguna o casi ninguna sociedad. Ejerce sí, influencia efectiva en las siguientes:

Sociedad Ganadera "Aysén" (D.D.)	E ^o	1.656.801
Destilatorio de Quellón, S. A. (D.)		20.121
Tejidos y Vestuarios (VESTEX) (V.D.)		1.202.432
Distribuidora de Vestuarios (DIVESA) (P.V.)		175.155
Arrocera Tucapel (P.)		451.382
Compañía de Seguros "La Ibero Chilena" (P.)		48.077
Cinzano Chile, S. A. (V.)		181.297
Mecánica Industrial (P.D.D.)		617.750
Sociedad Ganadera "Gente Grande" (D.)		1.378.470
Cooperativa Vitalicia Sociedad de Rentas (D.)		2.845.378
Cicoma (D.)		200.431
Espectáculos Teatrales y Cinematográficos, S. A. (D.)		60.651
Compañía Industrial y de Gas de Antofagasta (D.)		127.189
Hucke Hermanos, S. A. (D.)		1.963.275
Martínez Velasco, S. A. (D.D.)		88.000
Fábrica Nacional de Oxígeno (D.)		195.000
Compañía de Gas de Valparaíso (D.)		372.608
Compañía Carbonífera e Industrial de Lota (D.)		1.972.039
Sociedad Astilleros de "Las Habas" (D.)		1.087.678
Sociedad de Rentas "Edificio Carrera" (D.)		888.332
Salinas de Punta de Lobos (P.)		443.484
Fábrica Chilena de Sederías (SEDAMAR (D.)		995.619

Compañía de Seguros "La Chilena Consolidada" (D.)	1.612.536
Manufacturas Chilenas de Caucho (D.)	396.568
Litografía e Imprenta "Moderna" (D.)	50.000
Compañía Chilena de Tabacos (D.)	2.757.031
Industrial Frutícola, S. A. C. (D.)	42.523
Ferrer Hermanos, S. A. (P.G.)	337.717
Sociedad de Inversiones de Santiago (P.D.D.G.)	257.880
Chiteco (D.)	738.762
Pesquera Iquique, S. A. (D.)	657.216
Fierro Enlozado, S. A. (FENSA) (D.)	1.901.799

Las 32 sociedades que forman el grupo Banco Español (deberían ser 42, consideradas las 10 compañías de seguros) suman un capital de E^o 32.034.127, que representa el 4,4% de los capitales invertidos en las sociedades anónimas nacionales.

En este grupo, junto a los vínculos de tipo comercial, sus componentes tienen además, en gran mayoría, lazos de raza, que los unen más estrechamente. El vínculo racial es rasgo común a todos los bancos de "colonias" residentes, v. gr.: bancos Israelita, Italiano o Yugoslavo.

En el grupo no existen vinculaciones de tipo familiar; todas son comerciales. Aquí, al igual que en el grupo Banco Nacional del Trabajo, existe un miembro que figura en los directorios de 27 de las 42 sociedades anónimas que este grupo influye. Es sin duda un fuerte predominio. Esta característica se acentúa en el rubro de los seguros.

Si examinamos con detención las sociedades que forman este grupo, observaremos que muchas de ellas son también

controladas o influidas por el subgrupo Cooperativa Vitalicia o por el grupo Banco Nacional del Trabajo. Nueva demostración de las vinculaciones que se establecen entre los diferentes grupos económicos.

Por último, es también característica digna de destacarse la relativa igualdad de capitales entre las empresas afectas al grupo: ninguna de ellas alcanza a los E^o 3.000.000. Y son capitales relativamente bajos en comparación con los de las empresas ligadas a los grupos ya analizados.

46. Grupo Banco Continental.

La fundación del banco ha sido posterior a la creación de la base industrial en que se cimenta el grupo económico correspondiente.

Controla las siguientes empresas:

Compañía Productora Nacional de Aceites (P. V.D.D.)	E ^o 889.924
Compañía Textil Andina (P.V.D.D.D.G.)	1.041.418
Luis Lamas R. (Lanas e Hilados) (P.V.D.D.A.)	164.896
Inmobiliaria "Cervantes" (P.D.D.G.A.)	284.510
Compañía de Seguros "La Israelita" (P.V.D. D.D.)	62.986
Sociedad Chilena de Rentas (V.D.D.D.D.G.)	365.524
Sociedad Industrial de Máquinas (SIDEM) (P. V.D.D.A.)	129.435
Inmobiliaria "Serrano" (P.D.D.A.)	55.189
"Huérfanos", S. A. Inmobiliaria (P.D.D.D.D.G.)	455.204
Fábrica de Paños "Continental" (P.V.D.D.A.)	457.426

Influye en las siguientes sociedades:

Compradora de Maravilla, S. A. (D.)	E ^o 1.134.024
Pesquera del Pacifico (D.)	77.711
Sastrería "Peñalba" (P.A.)	176.943
Difesa, S. A. (D.D.)	1.000
Chiteco, S. A. (G.)	738.762
Compañía Chilena de Ediciones, S. A. (P.V.)	73.445
Lanas "Panamericano" (D.D.)	500.000
Imprenta "León Kaplán" (D.)	96.078
Industrial Comercial Mina Hermanos (D.)	40.933
Neuman, S. A. (Comercial e Industrial) (D.)	149.184
Nacroperla, S. A. (D.)	71.000
Industrias Textiles "Pollack" (D.D.)	419.627
Sociedad Chilena de Exportación e Importación (P.A.)	7.125
Tejidos "Tricot" (A.)	95.000
Fábrica de Termos y Artículos Plásticos (A.)	57.013
Inmobiliaria de Rentas, S. A. (D.A.)	42.608
Atlas Copco Chilena (P.)	75.452
Compañía Erickson de Chile, S. A. (P.)	54.080
Sociedad General de Comercio (SOGECO) (D.)	2.029.179
Sociedad Pesquera del Sur (G.)	500.000
Compañía Minera Sali Hoshild (D.)	888.315
Sociedad Chilena Radio Difusora (P.)	251.208
Manganesos Atacama (D.)	170.990
Compañía Huanchaca de Bolivia (D.)	7.054.508
Compañía de Seguros "La República" (D.)	186.092

Las 35 sociedades que el grupo controla o en cuya dirección influye tienen un capital de E^o 19.851.671, que equivale

al 2,9% de los capitales nacionales invertidos en sociedades anónimas.

El grupo gira fundamentalmente en torno a una persona: el presidente del Banco Continental, cuya "especialidad" es la industria textil y las sociedades inmobiliarias.

El grupo, repetimos, creó el banco una vez que su poderío económico estuvo cimentado. El aparato bancario posterior sólo ha consolidado una situación ya existente a la fecha de su creación.

En este grupo los vínculos comerciales unen a tres conjuntos familiares: Furman, Pollack y Lamas (1).

El grupo Banco Continental tiene conexiones con otros grupos, e incluso con otros bancos que no constituyen grupos, como el Banco Israelita, donde hay un director suyo.

47. Grupo Cosatán.

Tiene dos características bien definidas: es familiar y regional. Familiar, porque gira en torno a un solo apellido, a una sola persona; y regional, porque casi todos sus intereses están en la zona norte del país.

Controla las siguientes sociedades:

Compañía Salitrera de Tarapacá y Antofagasta (P. V. D. D. D.)	E ⁹ 8.777.783
Sociedad Comercial del Norte (P. D. D. D. D.)	194.397

(1) En septiembre de 1961, Nicolás Yarur, el magnate textil, desplazó al grupo Furman-Lamas. Con esto los árabes controlan los Bancos Crédito e Inversiones, Panamericano, Árabe, Pacífico, y ahora Continental.

Compañía de Fosfatos de Chile (P. D. D.)	1.585
Compañía Minera de Chañaral y Taltal (P. D. D. D.)	28.687
Compañía de Seguros "La Previsora" (P. D. D.)	114.114
Sociedad de Publicaciones "El Tarapacá" (P. D. D.)	13.813

Influye en las siguientes empresas:

Exp'otadora de Maderas de Chile S. A. (D.)	E ⁹ 193.186
Consorcio Hotelero (D.)	825.234
Explotadora de Potasa (D.)	584
Caracoto Investment Limited (D.) (£ 934.564)	2.803.692
Sociedad General de Comercio (SOGECO) (D.)	2.029.179
Ingelsac (D.)	668.863
Compañía de Muelles de la Población Vergara (D.)	511.777
Compañía Minera Merceditas (D. D.)	121.484
S. A. Chilena Importadora de Autos (D. D.)	205.051
Compañía Electro Metalúrgica (D.)	1.064.353
Vorwerk y Cía. (D.)	181.727

Las 17 sociedades en las cuales actúa el grupo tienen un capital de E⁹ 17.928.695. Esta suma, más bien baja comparada con las de los otros grupos ya estudiados, cobra importancia si consideramos que se encuentra concentrada en una región determinada del país y que casi la mitad de ella pertenece a una sola sociedad, la Cía. Salitrera Tarapacá y Antofagasta, "COSATAN".

Es de notar, además, que la mayor parte de los capitales están invertidos en la minería. El resto se distribuye en actividades diversas, entre ellas las periodísticas.

Acentúa también su poder la gran homogeneidad y cohesión del conjunto derivada del reducido número de sus componentes y de los vínculos familiares que entre ellos existen. Todo esto explica la preponderancia del grupo en las esferas económicas y políticas. Tiene un director en el Banco de Crédito e Inversiones.

48. Grupo Banco de Crédito e Inversiones.

Este grupo y el que estudiaremos a continuación, son de características muy similares: formaron el Banco una vez que el poderío industrial estuvo bien asentado; se encuentran unidos por lazos familiares y comerciales; su "especialidad" es la industria textil; los principales componentes son de ascendencia árabe, en especial de la familia Yarur.

Este grupo controla las siguientes sociedades:

S. A. Yarur, Manufacturas de Algodón (P. D. D. D. G.)	E ⁹ 5.310.432
Empresa Juan Yarur S. A. C. (P. V. D. D.)	523.782
Empresa Pesquera "Robinson Crusoe" (P. D. G.)	403.424
Textil "Progreso" (P. D. D.)	2.225.048
S. A. Progreso Urbano Inversiones y Renta (D. D. D. D. D. G.)	419.733
Compañía de Seguros "La Seguridad" (P.D.D.D.)	26.107

Influye en las empresas siguientes:

S. A. C. Saavedra Bénard (D.)	E ⁹ 1.652.557
Compañía Chilena Radio Difusora (D.)	251.208
Manufacturas Chilenas de Caucho (D.)	396.568
Distribuidora "Talca" (D.)	97.569
Compañía de Seguros "La Tranquilidad" (P.)	12.406

Estas 11 sociedades suman un capital de E⁹ 13.344.165. El grupo es esencialmente "controlador", como que de ese capital más de 11 millones de escudos es controlado por él (incluso el capital del Banco).

Tiene importantes conexiones con otros sectores de la actividad económica. Las ha logrado, por lo general, colocando en los directorios de las sociedades y bancos que controla a caracterizados personeros de otros grupos, Alessandri-Matte, Cosatán, etc.

49. Grupo Banco Panamericano.

Por sus características, es "gemelo" con el anterior.

Controla las siguientes sociedades:

Tejedurías de Rayón (P. D. D. D. D.)	E ⁹ 55.347
Sociedad Industrias Químicas Rayón (P. V. D. D. D. G.)	1.654.079
Algodones Hirmas S. A. (P. D. D. D.)	3.898.466
Cobre Cerrillos (P. D. D. D. D. G.)	848.005
Compañía de Seguros "La Panamericana" (P. V. D. D. D. D.)	18.014

Influye, además, en las siguientes empresas:

Tejedurías Lanas y Sedas Abogabir (D.) E ^o	215.190
Compañía Sud Americana de Fósforos (D.)	774.547
S. A. C. Saavedra Bénard (D.)	1.652.557
Sociedad Inmobiliaria de Fomento Fabril (D.)	49.144
Editorial Universitaria S. A. (D.)	64.630
Agencias Graham (D.)	706.663
Industrial de Colorantes (D.)	216.654
Fábrica Chilena de Sederías Sedamar (D.)	995.619

Este grupo presenta, repetimos, los mismos caracteres que el anterior. El banco resulta la culminación del proceso industrial, que fue la base desde donde surgió el grupo. Los lazos familiares son fuertes, pues en realidad se trata de dos familias unidas por razones comerciales (Saíd e Hirmas). La "especialidad" del grupo es el ramo textil.

Las 13 sociedades que controla o influye tienen en conjunto E^o 12.006.881 como capital, lo que es una cantidad apreciable atendidas las consideraciones anteriores.

Capítulo Cuarto

EL "SUPERGRUPO ECONOMICO". SUS EFECTOS.

50. *Determinación del "supergrupo económico".*

Si se intenta describir la estructura de la concentración económica en Chile sólo con el estudio particular de cada grupo económico, el panorama resulta incompleto, porque hemos considerado a cada grupo como entidad independiente, a pesar de que ya indicamos los vínculos que muchas veces existían entre ellos. Si analizamos con cuidado las sociedades que cada grupo controla o tiene bajo su esfera de influencia, vemos que muchas están afectas a más de uno de ellos. Tal incidencia de intereses sobre un mismo objeto crea relaciones más o menos estrechas entre los grupos copartícipes.

Por otra parte, hemos visto que los grupos se han formado, por lo general, en torno al sistema bancario. Y este sistema también está entrelazado: directores de un banco que lo son a la vez de otro, o bien, personeros de un grupo que están en el directorio de un banco que otro "konzern" controla o influye.

Sin embargo, el camino corriente a través del cual los grupos se entrelazan es el de las sociedades que controlan o influyen en común. Un ejemplo interesante de esta forma de

unión lo constituye la Compañía de Navegación Petrolera, cuyas acciones están divididas en tres series: A, B y C. Las acciones de la serie A eligen dos directores titulares y dos suplentes, en tanto que las de las series B y C eligen un director titular y un suplente cada una. Pues bien, el grupo Banco Sudamericano tiene los directores que corresponden a la serie A, o sea, dos titulares y dos suplentes, y el grupo Punta Arenas los directores que corresponden a las series B y C, o sea, también dos titulares y dos suplentes. De ese modo, el control de dicha sociedad lo tienen ambos grupos en común y por iguales partes, y tal hecho crea, lógicamente, un vínculo estrecho entre ellos.

Lo anterior demuestra que los grupos económicos estudiados no son independientes unos de otros. Por el contrario, la concentración del poder económico hasta ahora vista, y que nos permite decir que la mayor parte de la economía nacional está dirigida por once grupos económicos, no queda solamente en eso. El fenómeno adquiere nuevo carácter como consecuencia del entrelazamiento de los grupos analizados.

Así, pues, para tener un esquema claro del grado de concentración alcanzado por nuestra economía, debemos ver cuáles son los diversos lazos que unen a los distintos grupos.

Para apreciar los once grupos simultáneamente recurriremos a un gráfico ideado por el autor francés Jacques Mayer, y destinado a demostrar los enlaces existentes entre las grandes empresas.

En él los once grupos de nuestra economía aparecen colocados en las columnas horizontales y verticales. Cuando entre dos grupos existe una relación, una vinculación importante, sombreamos, "achuramos", como dicen los matemáticos, el cuadro correspondiente. Por ejemplo, anteriormente seña-

GRUPOS	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
Bco. Sud-Americano		■	■	■	■	■	■	■		■	■
Bco. de Chile	■		■	■	■	■	■	■	■	■	■
Bco. Edwards	■	■		■	■	■	■		■		
Punta Arenas	■	■	■				■	■			
Bco. Nacional del Trabajo	■	■	■			■	■				
Grace-Copec	■	■	■		■						
Bco. Español	■	■	■	■	■						
Bco. Continental	■	■		■							
Cosatán		■	■								■
Bco. Crédito e Inversiones	■	■							■		
Bco. Panamericano	■	■									

Los números significan: 1: Bco. Sud-Americano; 2: Bco. Chile; 3: Bco. Edwards; 4: Punta Arenas; 5: Bco. Nacional del Trabajo; 6: Grace-Copec; 7: Bco. Español; 8: Bco. Continental; 9: Cosatán; 10: Bco. Crédito e Inversiones; 11: Bco. Panamericano.

lamos la vinculación que existe entre el grupo Banco Sud-Americano y el grupo Punta Arenas, a través del transporte marítimo. Esto hace que los dos cuadrados en que se cruzan las columnas de dichos grupos aparezcan "achurados"

Al considerar las vinculaciones entre los grupos hemos aplicado un criterio bastante severo, de manera que el "sombreado" de una casilla corresponde, verdaderamente, a un vínculo cierto y estrecho.

El obscurecimiento o "achuramiento" de una casilla sólo indica la relación entre dos grupos; pero no precisa cuántos lazos componen el vínculo.

El gráfico señala un hecho irredargüible: los grupos, mientras más grandes y poderosos son, mayor vinculación tienen con los demás. El grupo Banco de Chile tiene relaciones con todos, sin excepción alguna. Le sigue en este camino el grupo Banco Sud-Americano, que solamente con un grupo no está ligado. Así, las uniones van disminuyendo a medida que los grupos descienden en importancia, hasta llegar al Banco Panamericano, que sólo aparece vinculado con dos grupos.

Lo observado indica, pues, que el poder de los grandes grupos económicos es aún mayor de lo que pudiéramos deducir del estudio particular y aislado de cada uno de ellos.

El verdadero poderío y la suma concentración de nuestra economía en unas pocas manos se destaca en esta parte del trabajo, y el esquema de la página anterior muestra gráficamente cómo se produce el supergrupo económico, cómo se genera el vértice de la pirámide de la concentración.

51. Poderío del supergrupo económico.

Tenemos, pues, que todos los grupos económicos están unidos entre sí. Unos directamente, otros de manera indirecta. La unión total se realiza por lo menos a través de un grupo, el Banco de Chile o el Banco Sud Americano, y da origen a un supergrupo económico.

El supergrupo resultante de la unión de los once grupos estudiados es de un poder extraordinariamente grande: controla e influye 290 de las 1.300 sociedades anónimas existentes en Chile (incluidas las extranjeras), las que poseen un capital total de E⁹ 509.385.131.

En otras palabras, el supergrupo controla el 22,4% de las sociedades anónimas, y su capital es equivalente al 70,6% de todos los capitales de estas sociedades. Hay que repetirlo: el 22,4% de las sociedades posee el 70,6% de los capitales de éstas.

He aquí, pues, fríamente, la realidad económica chilena: once grupos, o mejor tres, (Sud Americano, Chile y Edwards), porque tres son los que tienen las vinculaciones con los demás grupos, dominan el 70,6% de los capitales nacionales constituidos en sociedades anónimas.

La gran concentración que presenta la economía chilena alcanza a todos los sectores y actividades económicas: agricultura, productos químicos, metalurgia, elaboración de cobre, textiles, cristalerías, construcción, tabacos, cervecerías, edificios de renta, transportes (de todas clases), diarios y radios, distribución de productos, seguros, bancos, minas, etc. No existe ningún sector en nuestra economía, por pequeña que sea, que no se encuentre vinculado en una u otra forma a los grupos, que en realidad controlan íntegramente la actividad económica nacional.

52. Efectos de esta concentración.

En la primera parte de este trabajo estudiamos cuáles son los efectos de la concentración económica, por lo que en primer término nos remitimos a ella al apreciar los efectos de la concentración en Chile. Ante fenómenos similares los efectos también tienen que ser similares. Esto no obsta a las particularidades que inevitablemente se presentan en cada caso en que se produce el hecho de la concentración. Tales par-

particularidades ya aparecieron a la vista cuando estudiamos las sociedades anónimas.

a) *Efectos sobre la distribución de la renta nacional.* En el estudio teórico del comienzo, vimos cómo la concentración es una de las causas de la mala distribución de la renta nacional.

En Chile, la desigualdad en la distribución de la renta nacional es muy grande: el 9% de la población activa recibe el 43% del ingreso nacional, en tanto que al 91% restante corresponde sólo el 57% (1).

En estas cifras es determinante el hecho de que unos cuantos grupos económicos (constituidos por un número de personas bastante reducido) manejen más del 70% de los capitales de todas las sociedades anónimas nacionales.

También debe pesar muchísimo el hecho de que el 4,2% de las empresas posean el 60,6% de todos los capitales.

En consecuencia, para anular siquiera en parte la irritante desproporción que existe en la distribución del ingreso nacional, debe desaparecer la enorme concentración económica actual.

b) *Efectos sobre los medios de expresión.* Los medios de expresión (diarios, revistas, radios, cines, etc.) dependen también de la gran concentración. Ellos están dominados por los diversos grupos en la misma forma que los demás sectores de la actividad económica.

(1) Helio Varela. *Distribución del Ingreso Nacional en Chile a través de las diversas Clases Sociales.* Artículo aparecido en "Panorama Económico", de febrero de 1959, pág. 61.

Por su intermedio, ejercen poderosa influencia sobre la opinión pública, la cual lee, escucha y ve, sólo lo que ellos desean o toleran.

De los diez diarios que circulan en Santiago, tres ("El Mercurio", "Las Últimas Noticias" y "La Segunda") pertenecen al grupo Banco Edwards; uno, ("El Diario Ilustrado") depende de la Iglesia y está vinculado al subgrupo Alessandri-Matte; otro, ("La Tercera de la Hora") está dentro de la órbita de los grupos Banco Español-Chile y Banco Nacional del Trabajo; de los cinco restantes, uno pertenece al Gobierno y es intérprete de sus ideas ("La Nación"). En suma, los cinco más importantes diarios de la capital están controlados por los grupos económicos. Son también los que tienen más difusión en provincias.

En el norte, a través de "El Mercurio" de Antofagasta, de la Corporación de Ventas de Salitre y Yodo (Covensa) y de los diarios que edita la "Sociedad de Publicaciones El Tarapacá", filial de la Compañía de Salitre de Tarapacá y Antofagasta (Cosatán), se ejerce casi todo el control de la prensa de esa región.

En Valparaíso el grupo Edwards domina a "El Mercurio" de ese puerto y "La Estrella", y la Iglesia y sectores conservadores, muy poderosos económicamente, disponen del otro diario importante, "La Unión".

Mediante la Sociedad Periodística del Sur, los grupos controlan los principales diarios desde el Bio-Bío a Reloncaví.

En cuanto a revistas, la Empresa Editora Zig-Zag, vinculada al grupo Banco de Chile, controla las siguientes: "Ercilla", "Vea" y "Zig-Zag", amén de otras que no tienen relación directa con el proceso de formación de la opinión pública.

En radioemisoras, las más importantes del país (Radio Sociedad Nacional de Agricultura, Radio Sociedad Nacional de Minería y Radio Cooperativa Vitalicia) son directas dependencias de los grupos económicos; las primeras, de los grupos Banco de Chile, Banco de Crédito e Inversiones y Banco Continental, y la última, del subgrupo Cooperativa Vitalicia, que forma parte del grupo Banco Sud-Americano.

En cine, "Emelco Chilena S. A. C." tiene relaciones con los grupos Banco Nacional del Trabajo, Edwards y Chile. Es la única compañía que realiza un trabajo continuado de propaganda a través del "Noticiero Emelco".

Como puede apreciarse, casi todos los medios que la vida moderna destina a difundir noticias, y que son los que pesan en la opinión pública, están vinculados con los grupos económicos. El poder de éstos crece y se afianza, mediante tales elementos publicitarios, y los hacen gravitar decisivamente en la solución de los problemas nacionales y en la generación de los poderes públicos.

c) *Efectos sobre el poder político.* Los grupos económicos no actúan esporádicamente sobre la política. Su peso es constante, de todo momento. Son muchos los parlamentarios y dirigentes que aparecen durante toda su carrera como personeros suyos. Más de 100 sociedades anónimas tienen en sus directorios miembros del Poder Legislativo. Un solo parlamentario pertenece a 17 directorios.

Esta vinculación también alcanza al Poder Ejecutivo, a través de los miembros de éste. Cuando alguien, ligado a los grupos económicos, es designado Ministro, hace siempre ostentosa renuncia de las actividades que originan tales vínculos. Pero esto es solo una farsa destinada a salvar las apariencias

y a engañar al grueso público. Lo mismo pasa con los abogados, que al ingresar a un Ministerio suspenden el ejercicio de la profesión, pero que mantienen sus bufetes a cargo de ayudantes o asociados. ¿Bastan estas renunciaciones o no concurrencia a sus oficinas para hacer desaparecer de golpe las relaciones efectivas y permanentes con negocios o clientes? Sería ingenuo pensarlo.

Sin embargo, es más común hallar los políticos que entran a ligarse con poderosos grupos económicos sólo después de haber abandonado sus funciones gubernativas. Así, por ejemplo, un ex Presidente de la República ha pasado a presidir un banco y en 1958 ya integraba los directorios de seis importantes sociedades. Un ex Ministro de Relaciones Exteriores, era en la misma fecha director de doce empresas igualmente destacadas.

Esta relación, poder económico - poder político, queda también de manifiesto si se examinan desde antiguo las directivas de partidos tan importantes como el Liberal y el Conservador. En los últimos años han entrado a relacionarse con los grupos económicos elementos dirigentes del Partido Radical, atraídos por el canto sirenaico de los sectores plutocráticos. El fenómeno radical merecería una atención cuidadosa, pues en gran parte es la causa de la crisis que hoy sufre la colectividad. El caso radical debe ser estudiado también por algún partido joven, que está expuesto a la misma perniciosa vinculación.

d) *Efectos sobre las empresas estatales.* Por el hecho de que los elementos empresarios de nuestros países "carecen de las actitudes y reacciones, conductas y valores, capaces de transformarlos en adecuado vehículo del impulso de crecimiento",

(1) ha debido el Estado tomar el papel de "empresario emprendedor", y crear todos los instrumentos necesarios para impulsar el progreso nacional.

Es lo que ha ocurrido en Chile. Empresa Nacional de Petróleo, Empresa Nacional de Electricidad, Industria Azucarera Nacional, Compañía de Acero del Pacífico, son los principales ejemplos con que podemos ilustrar esta afirmación. Sin embargo, los grupos económicos, valiéndose de su poderío financiero y de sus influencias políticas, han ido lentamente tomando el control de algunas de éstas y otras empresas creadas con el esfuerzo de todos los chilenos y para beneficio del país entero.

A veces, cuando estas empresas son muy grandes para que un solo grupo las controle en forma única, surge una especie de "comunidad" de diversos grupos. Así ha sucedido en la Compañía de Acero del Pacífico, cuyo capital es superior a 34 millones de dólares. El dominio en común se refleja en el Directorio. Su presidente pertenece al grupo Banco Sud Americano (subgrupo Salfa), un director al grupo Banco Edwards, otro al grupo Banco Nacional del Trabajo, otro al grupo Banco de Chile. Hay además dos directores que lo son a la vez de la poderosa Compañía Salitrera Anglo Lautaro.

Este dominio que los grupos económicos van adquiriendo en las empresas que en un comienzo fueron estatales, encuentra una explicación en la necesidad que los grupos tienen de controlar las empresas cuya producción les es básica, amén de que para ellos siempre es interesante tomar, tan pronto como es posible, el control de todo negocio importante y de prosperidad asegurada.

(1) Alberto Baltra. Obra citada, págs. 167 y 168.

En el ejemplo de la CAP, sus capitales equivalen a casi el 5% de todos los capitales invertidos en sociedades anónimas, y es ya una empresa de éxito definitivo. Lógico era, entonces, que los grupos se unieran para tomarla en conjunto.

53. *Mirando al futuro...*

Ante los hechos que hemos señalado, ante el poder económico chileno concentrado en unas pocas manos, ante la influencia de este poder en el régimen jurídico-institucional del país, ¿cuál debe ser nuestra actitud y cuál el camino a seguir?

"A nuestro modo de ver —expresa una comisión de las Naciones Unidas— hay varios países insuficientemente desarrollados donde la concentración del poder económico y político en manos de una clase reducida, cuyo interés es conservar su riqueza y sus privilegios, no permite esperar mucho progreso económico, mientras una revolución social no produzca un cambio en la distribución del ingreso y del poder" (1).

Y la verdad es que la gran concentración que existe en Chile, este verdadero monopolio que alcanza a todas las actividades, no podrá ser destruido con reformas superficiales y aparentes, o con leyes "antimonopólicas" como la que en la actualidad conocemos y que se aplica a los panaderos, a los dueños de verdulerías, a los matarifes, etc. Allí no está el poder económico que abusa del consumidor y de la sociedad: el verdadero poder está en el aparato financiero (los bancos),

(1) Naciones Unidas. *Medidas para fomentar el desarrollo económico de los países insuficientemente desarrollados*. (Alberto Baltra, D. R. Gadgil, George Hakim, Arthur Lewis y Theodore W. Schultz). Pág. 15.

en el gran campo industrial y en el latifundio. Hacia allá debe dirigirse el poder regulador del Estado.

Pero, países con una larga experiencia en su lucha contra las formas monopólicas, como los Estados Unidos, han sido derrotados. Innumerables leyes se promulgaron; mas ellas no han impedido que la concentración económica siga en auge constante.

La concentración de capitales y el crecimiento empresarial es una realidad que no se puede destruir con leyes, porque las grandes magnitudes de producción son una necesidad imperiosa de las economías modernas. Pero, estas grandes unidades de producción son de dominio privado. Ahí reside el defecto del sistema capitalista, pues las ventajas y utilidades que se obtienen de ellas, a expensas de los sectores mayoritarios de la sociedad, benefician a unos pocos y les permiten continuar aumentando el poder económico que ya tienen.

La única y verdadera solución es, entonces, la abolición de la propiedad privada sobre los medios de producción, los cuales deben pasar al Estado. En la medida que dicha propiedad subsista, todas las leyes que se dicten sólo serán paliativos que jamás conseguirán la eliminación definitiva de las diversas formas de concentración.

Mas, los cambios profundos son resistidos a muerte en nuestros países por aquellos "cuyo principal interés es conservar su riqueza y sus privilegios particulares", como muy bien lo señala la NU.

Una medida eficaz, de aplicación gradual, radica, a nuestro juicio, en el control estatal del capital financiero, del capital bancario. Hemos visto la importancia que representa esta clase de capital, como que todos los grupos se organizan en torno a él. Si el Estado pasa a controlar dichos capitales, tendrá

la herramienta precisa para encauzar el proceso económico en favor de los más y no en beneficio de los menos, como acaece en la actualidad.

Es un cambio difícil, porque la gran empresa, "con su potencia aumentada mediante carteles y asociaciones, hace que los directores de la gran economía, adquieran una influencia muy pesada sobre el Estado y la Política, en contravención a los principios democráticos" (1). Por costosa que sea esta reforma, ella tiene que producirse, pues sólo con la modificación profunda de la estructura económica actual se podrá conseguir que el desarrollo y el progreso alcancen a todos los sectores de la comunidad. Provocar y dirigir este cambio orgánico de nuestras sociedades es el reto que la historia ha planteado a la generación presente, reto que ésta no podrá desconocer ni eludir.

(1) *Programa Fundamental del Partido Social-Demócrata Alemán*. Publicado por el "Boletín del Secretariado Latinoamericano de la Internacional Socialista". Marzo-abril de 1960. Pág. 34.

POST SCRIPTUM

Este trabajo fue realizado para satisfacer con él una exigencia reglamentaria de los estudios superiores. Su vida, en consecuencia, debía transcurrir limitada al sereno ambiente universitario.

Pero la novedad del asunto y las sorpresas de la investigación provocaron curiosidad, primero, comentarios de prensa, después, y hasta cierta polémica, por último

No pudo ya mantenerse la discreción del estudio. De diversas partes afluían demandas para conocerlo directamente. Del extranjero lo han pedido centros y personas que merecen ser atendidos.

No hubo, pues, más que afrontar su publicación

Y ella nos obliga a decir algunas palabras más.

Todos los datos utilizados en la obra corresponden a 1958, a pesar de que la investigación se realizó en 1960.

Ello se debe a que las oficinas que reúnen los elementos estadísticos del caso, como la Superintendencia de Sociedades Anónimas, Compañías de Seguros y Bolsas de Comercio, la Superintendencia de Bancos, el Banco Central, etc., disponen de información completa sólo con dos años de atraso, a lo menos. Y los datos posteriores, truncos en su mayor parte, no se deben considerar, porque fácilmente llevarían a errores de apreciación o a conclusiones aventuradas.

El retardo estadístico no es de cargo, por cierto, de los organismos nombrados, sino de las empresas que cumplen con tardanza el deber de enviarles sus informaciones.

Pero el atraso referido no afecta en grado apreciable a la actualidad del estudio, pues la situación habida en 1958 no difiere fundamentalmente de la de hoy.

Lo único que procede destacar es que la concentración económica ha seguido intensificándose y dentro del cuadro que hemos descrito.

Por ejemplo, el grupo Banco de Chile continúa su expansión como el grupo más poderoso dentro de la economía chilena y su influencia se extiende y acentúa en proporción. En 1960 quiso absorber al Banco de Concepción, antiguo y valioso instituto regional de la ciudad de su nombre. La resistencia de la Universidad local, en su calidad de prominente accionista, hizo fracasar el intento. Después, el mismo banco ha planteado la absorción del Banco de Talca, otra vieja institución provinciana de mérito y con hondo arraigo en la zona central del país. Sin duda que estos intentos habrán de renovarse; y si la resistencia perdura, se desviarán hacia otros objetivos similares.

Poco antes, en 1959, el Banco de Crédito e Inversiones, en igual plan de expansión, adquirió el Banco de Curicó, que bien servía a la agricultura y al comercio de su provincia (1).

Las empresas cinematográficas EMELCO y CINEAM se han fusionado en una sola y poderosa entidad (1961).

En otro sentido, también continúa la acción de los grupos económicos para apoderarse total o parcialmente de las empresas estatales que han salido del período incierto del ensayo y entrado a la madurez provechosa. Para conseguirlo se sirven de los elementos de publicidad que controlan y de sus per-

(1) A fines de 1961, el Banco de Osorno y La Unión absorbió al Banco Llanquihue, de Puerto Montt, fundado en 1887.

soneros en los sectores políticos y gubernamentales. Especialmente han sufrido el ataque la Línea Aérea Nacional, LAN, y la Empresa Nacional de Petróleos, ENAP. Hasta ahora no han logrado dominar la resistencia de la mayoría de la opinión pública, y por el momento el asalto ha cesado; pero es fuera de duda que sólo se espera una oportunidad propicia para renovarlo. Ambas empresas, por desgracia, están en la mente de los grupos rectores de la economía patria

Bajo la acción directiva de un ex Ministro de Hacienda, Economía y Minería, un consorcio, integrado por Copec, Sociedad Explotadora de Tierra del Fuego, Compañía de Cervecerías Unidas y El Mercurio, compró el año 1961 la Radio Corporación, de propiedad del Banco del Estado. El negocio no habría podido realizarse si no hubiese contado con el beneplácito del Gobierno. Esta operación y la fusión de EMELCO y CINEAM se han hecho con miras al futuro establecimiento de la televisión en Chile.

Como sucede a todos los elementos vivos, en los grupos económicos se han producido algunas alteraciones. La quiebra de una muy importante firma el año 1960, que afectó al grupo del Banco Nacional del Trabajo, y la falencia de la compañía básica del grupo Cosatán, también en 1960, son, sin embargo, episodios circunstanciales que no alteran la situación fundamental de los grupos individualizados en el curso de nuestro estudio. Mirados en conjunto y desatendiendo detalles, se ve que ellos continúan creciendo en poder y en influencia, con lo que el fenómeno y proceso de la concentración que provocan sigue acentuándose en sus características y en sus consecuencias.

BIBLIOGRAFIA

- ALLEN, James S. "El Monopolio Mundial y la Paz". Edit. Páginas. La Habana. 1947.
- AREVALO, Juan José. "Fábula del Tiburón y las Sardinas". Edit. América Libre. Santiago. 1956.
- BALTRA, Alberto. "Crecimiento Económico de América Latina". Edit. Del Pacífico. Santiago. 1959.
- BANCO CENTRAL DE CHILE. "Boletín Mensual Nº 386". Santiago. Abril de 1960.
- BAUCHET, Pierre. "La structure d'une branche d'une industrie française: l'automobile". Revista "Economie Appliquée". París. Enero-Marzo 1952.
- BENHAM, Frederic. "Curso Superior de Economía". Edit. Fondo de Cultura Económica. Méjico. 1951.
- BOLETIN del Secretariado Latinoamericano de la Internacional Socialista. Montevideo. Marzo-Abril 1960.
- CEPAL. "Las condiciones sociales del desarrollo económico". Edit. Andrés Bello. Santiago. 1959.
- DONOSO, Ricardo. "Alessandri, agitador y demoledor". Edit. Fondo de Cultura Económica. 1953. Méjico.
- ESCOBAR Cerda, Luis. "El mercado de valores". Edit. Del Pacífico. 1959.
- HABERLER, Gottfried. "Prosperidad y Depresión". Edit. Fondo de Cultura Económica. Méjico. 1953.
- HERRERA, Felipe. "Manual de Política Económica". Edit. Universitaria. 1955. Santiago.

HEXNER, Ervin. "Carteles Internacionales". Edit. Fondo de Cultura Económica. Méjico. 1950.

FORTUNE, Revista. "Los Estados Unidos una revolución permanente". Edit. Aguilar. Madrid. 1952.

INSTITUTO DE ECONOMIA de la Universidad de Chile. "Desarrollo Económico de Chile 1940-1956". Edit. Universitaria. Santiago. 1956.

BAUDIN, Luis. "Traité d'économie politique". Edit. Dalloz. París. 1955.

LENIN, V. "El Imperialismo, fase superior del capitalismo". Ediciones en lenguas extranjeras. Moscú. 1945.

LEWIS, Arthur W. "Teoría del Desarrollo Económico". Edit. Fondo de Cultura Económica. Méjico. 1958.

MAYER, Jacques. "Les Laisons financières entre les grandes entreprises". Revista "Economie Appliquée". Enero-Marzo 1952. París.

NACIONES UNIDAS. "Medidas para fomentar el desarrollo económico de los países insuficientemente desarrollados". 1951.

PERLO, Víctor. "People's Capitalism and Stock-Ownership". The American Economic Review. June 1958.

PINTO, Aníbal. "Un "experto" de Chicago redescubre el Latifundio". Artículo publicado en "Panorama Económico". Abril de 1960

ROBINSON, E. A. G. "La Dimensión Óptima de la Empresa". Edit. El Ateneo. Buenos Aires. 1957.

ROBINSON, E. A. G. "Monopolio". Edit. Fondo de Cultura Económica. Méjico. 1950.

SAMUELSON, Paul A. "Curso de Economía Moderna". Edit. Aguilar. Madrid. 1957.

SCHUMPETER, Joseph A. "Teoría del desenvolvimiento económico". Edit. Fondo de Cultura Económica. Méjico. 1944.

SIMON, Raúl Luis. "Los Trusts en el hecho y el derecho". Edit. Nascimento. Santiago. 1947.

TRIAS, Vivian. "El Partido Socialista y la Crisis Frigorífica". Ediciones del Partido Socialista. Montevideo. 1958.

VARELA, Raúl. "Curso de Derecho Comercial". Edit. Universitaria". Santiago. 1958. Tomo II.

VARGA, Eugenio. "Problemas fundamentales de la economía y de la política del imperialismo". Edit. Cartago. Buenos Aires. 1959.

INDICE

Prólogo	7
Dos palabras	17

PRIMERA PARTE Aspectos Teóricos de la Concentración del Poder Económico

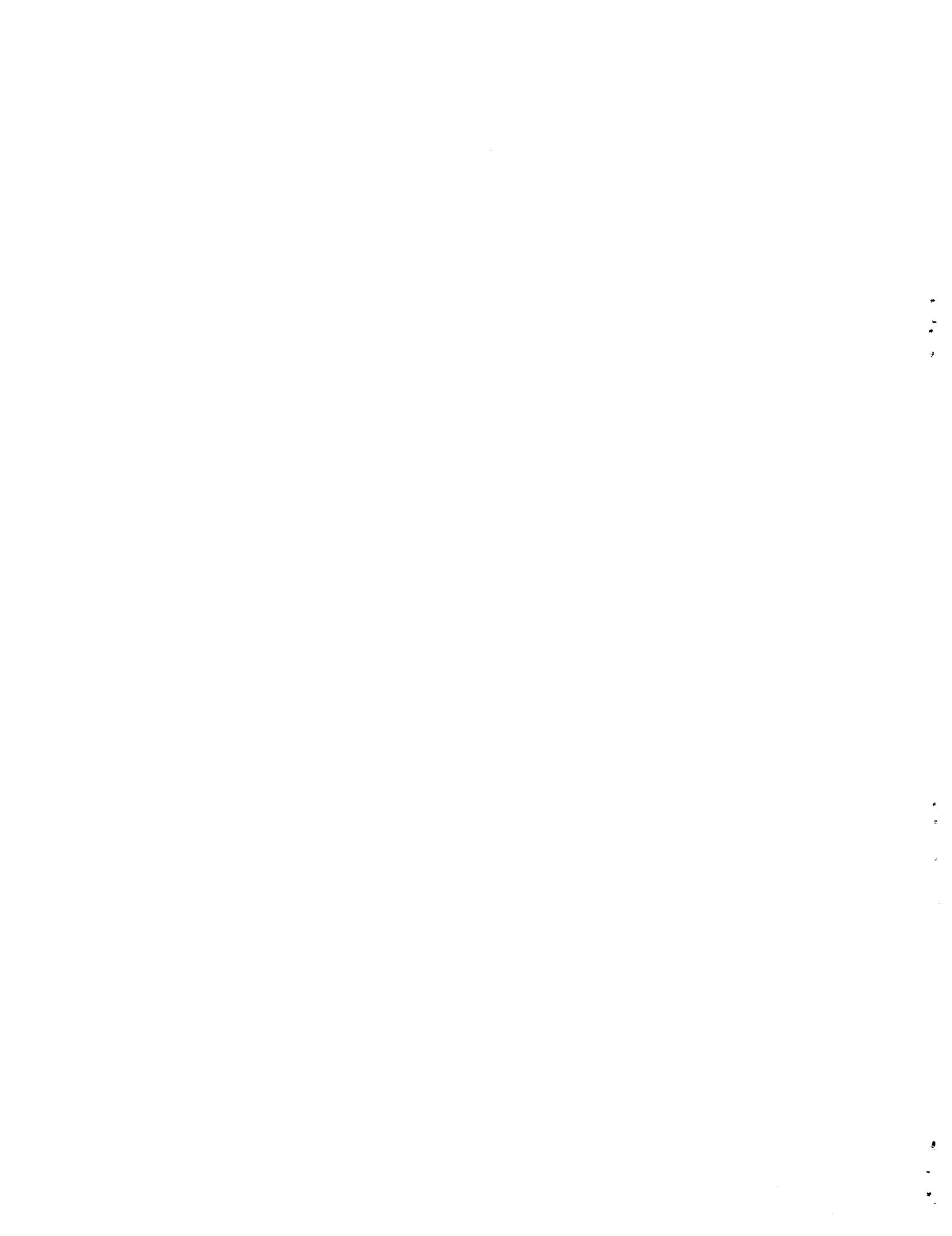
Introducción	19
1. Enunciado general	19
2. La teoría de Lewis	20
3. La concentración económica: un hecho reconocido	21

Capítulo Primero

El crecimiento de la Empresa. Crecimiento natural	25
4. Formas y dificultades del crecimiento	25
5. El crecimiento natural	26

Capítulo Segundo

Concentración de Empresas	29
6. Las dos grandes formas de concentración	29
7. Concentración horizontal	30
8. Concentración vertical	31



9. Los Trusts. Concepto e historia	34
10. Organización de los trusts	36
a) Sistema Holding Company	36
b) Sistema Merger o de consolidación	38
11. Los trusts familiares	39
12. Trusts y monopolio	40

Capítulo Tercero

Concentración de influencias	41
13. Concepto. Formas transitorias de concentración	41
14. El cartel. Definición	43
15. Las restricciones	45
16. Cartel de orden superior o perfeccionado	47
17. Condiciones para formar un cartel. Su duración, Finalidades	48
18. Expansión de los carteles. Sus diferencias con los trusts	50
19. Las conferencias marítimas	52

Capítulo Cuarto

El Grupo Económico	55
20. Nociones generales	55
21. Los directorios entrelazados	56
22. Un ejemplo de grupo económico en Chile	60
23. Naturaleza de los lazos de unión	62
a) El lazo funcional	62
b) El lazo financiero	65
c) El lazo personal	65
24. La unión de los grupos económicos	66

Capítulo Quinto

Efectos de la Concentración Económica	69
25. Clasificación	69

26. Efectos técnicos	69
27. Efectos económicos	72
a) Concentración y precios	72
b) Concentración y estabilidad industrial	74
c) Concentración y ciclo económico	76
d) Concentración y distribución del ingreso nacional	78
e) Concentración y desarrollo económico	79
28. Efectos sociales	82
a) Concentración y "capitalismo popular"	83
b) Concentración y paz mundial	88
c) Concentración y régimen democrático	90

SEGUNDA PARTE

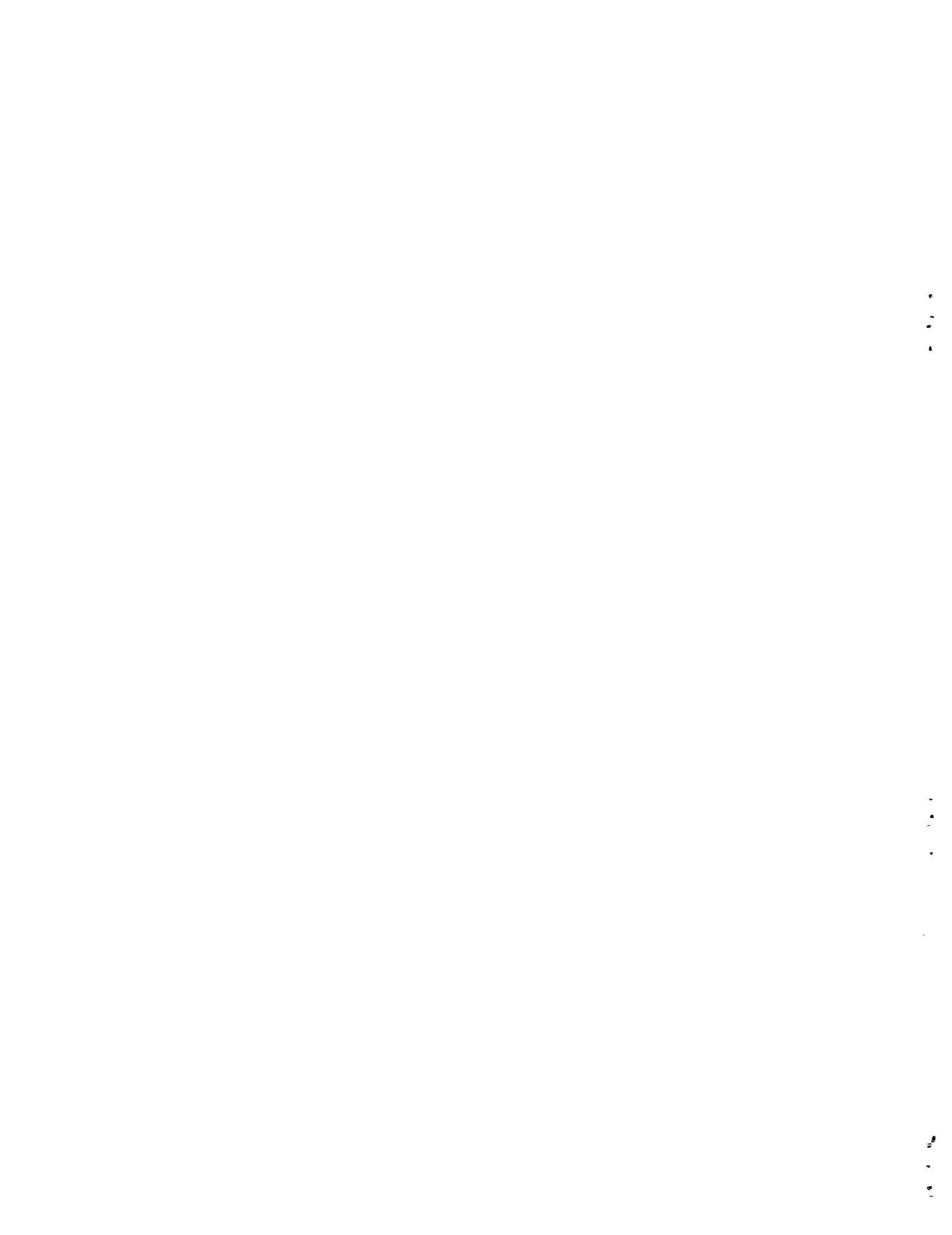
Los Grupos Económicos en Chile

Capítulo Primero

Aspectos Generales de la Concentración Económica en Chile	93
29. Concentración en la agricultura	94
30. Concentración en la minería	96
31. Concentración en la industria	97
32. Conclusión general	101

Capítulo Segundo

Los Grupos Económicos en algunos sectores	103
33. Generalidades	103
34. Sector agrícola-ganadero	105
35. Sector seguros	109
36. Sector bancario	114

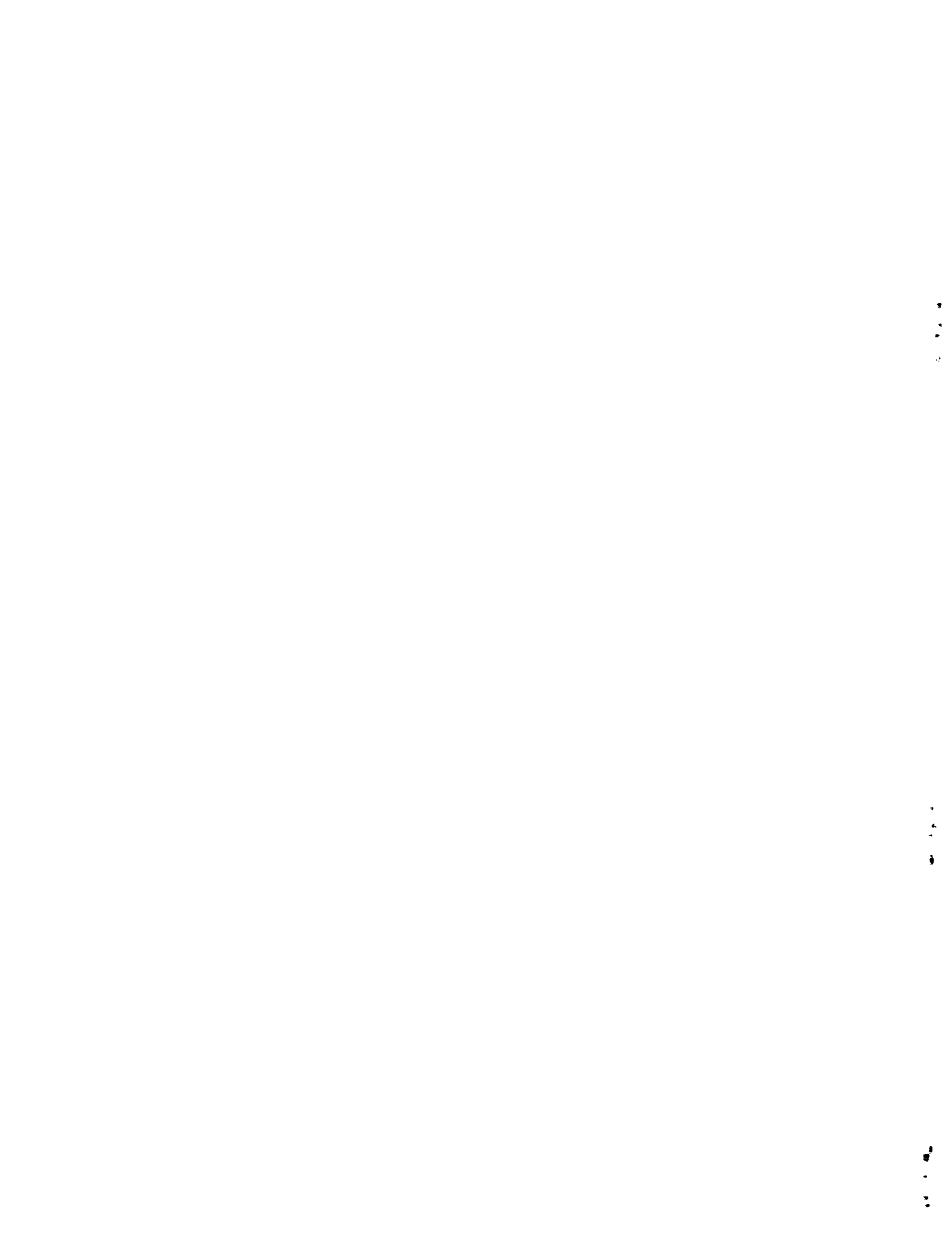


Capítulo Tercero

Estudio Particular de los Grupos Económicos	121
37. Caracteres generales	121
38. Importancia de la sociedad anónima extranjera	124
39. Grupo Banco Sud-Americano	125
a) Subgrupo Alessandri-Matte	126
b) Subgrupo Salfa (Salinas y Fabres)	129
c) Subgrupo Cooperativa Vitalicia	130
d) Subgrupo Independientes	132
Consideraciones generales	134
40. Grupo Banco de Chile	135
41. Grupo Banco Edwards	140
42. Grupo Punta Arenas	143
43. Grupo Banco Nacional del Trabajo	146
44. Grupo Grace-Copac	149
45. Grupo Banco Español	151
46. Grupo Banco Continental	154
47. Grupo Cosatán	156
48. Grupo Banco de Crédito e Inversiones	158
49. Grupo Banco Panamericano	159

Capítulo Cuarto

El "Supergrupo Económico". Sus efectos	161
50. Determinación del "supergrupo económico"	161
51. Poderío del "supergrupo económico"	164
52. Efectos de esta concentración	165
a) Efectos sobre la distribución de la renta nacional	166
b) Efectos sobre los medios de expresión	166
c) Efectos sobre el poder político	168
d) Efectos sobre las empresas estatales	169
53. Mirando al futuro	171
Post Scriptum	175
Bibliografía	179



LA CONCENTRACION DEL PODER
ECONOMICO
(6ª edición)

por *Ricardo Lagos Escobar*

se terminó de imprimir el día 24 de junio de 1965, en las prensas de Editorial Del Pacífico, S. A., Alonso Ovalle 766, Santiago de Chile.

FACULTAD
DE CIEN

(F

B i

nera determinante en todas las otras actividades nacionales, por más alejadas que aparentemente estén de las estrictamente económicas. Nada se escapa a su influencia: prensa, radios, política, gobierno, etc., todo queda al alcance suyo, y en todo se hace sentir su mano cada vez que lo necesitan.

La investigación ha sido seria y hecha con mucho cuidado y serenidad. En su abono siempre se indican las fuentes de información de donde se extraen los datos.

Desde el principio la obra atrae la atención del lector, a pesar de la predisposición contraria que siempre se tiene respecto de los temas de orden económico. En este caso, Ricardo Lagos Escobar logra enfocar la materia en sus diversos aspectos en forma tan inteligente, la dispone tan metódicamente, que lo que se creía un pesado y árido estudio reservado a especialistas, resulta una obra liviana, muy atrayente y facilísima de leer y comprender. Contribuye también, en gran parte, a conseguir este resultado el lenguaje claro y simple, libre en absoluto de tecnicismos, que usa el autor. Es como si hubiera traducido a términos corrientes y de uso general el lenguaje técnico que emplean los economistas en sus producciones.

EDITORIAL DEL PACIFICO, S. A.
Alonso Ovalle 766 - Casilla 3547
Santiago de Chile

