

EL PROCESO DE DESINDUSTRIALIZACION MONETARISTA - AUTORITARIO, 1973-1984.

RIGOBERTO GARCIA G.¹

Hacia 1973 Chile se caracterizaba en el ámbito económico por una serie de desequilibrios que todos los sectores sociales estaban de acuerdo era necesario corregir en el corto plazo. Como ellos estaban insertos en el contexto de una crisis social, política y económica profunda, los grupos capitalistas dominantes buscan resolverlos mediante un golpe de Estado y luego con la reordenación del rol, acción, poder e interrelaciones de los distintos actores socio-políticos.

La reordenación es justificada por los sectores golpistas, no sólo como una reacción al gobierno de Salvador Allende, sino que también a la política aplicada en las últimas cuatro décadas conocida como *sustitución de importaciones* o de *desarrollo hacia adentro*, la que ya se habría agotado y acumulado una serie de errores que habrían alejado al país de toda racionalidad económica ², “entramando la expansión y diversificación del sector externo.. y orientando mal los esfuerzos de ahorro e inversión internos”. ³

¹ Investigador del *Instituto de Estudios Latinoamericanos de Estocolmo*. Este artículo es una versión sintetizada de otro más completo que será publicado más adelante.

² Ver los discursos oficiales o la prensa oficialista en los primeros años del gobierno militar y “*Realidad y Destino de Chile*” (Santiago, 1973), texto publicado un mes después del golpe con discursos de Augusto Pinochet, Ismael Huerta y el entonces ministro de Hacienda Lorenzo Gotuzzo, y “*Exposición del Ministro de Economía de Chile, Señor Fernando Leniz ante el Sub-Comité del CIAP*” (Santiago, 1974).

³ Leniz, F. op.cit. pp.1

Las condiciones políticas para aplicar nuevos modos de acumulación y agilizar las estructuras económicas capitalistas, se aseguran con un gobierno militar autoritario y represivo y con la cesación de una serie de garantías que todo gobierno democrático se había preocupado de respetar en mayor o menor medida. ⁴

En el ámbito económico, y con consecuencias político-sociales profundas, lentamente se va definiendo una nueva estrategia de desarrollo que irá transformando cinco aspectos claves:

- a. Se modifica el papel del mercado y su ámbito de acción, colocándolo como centro regulador exclusivo de la asignación de recursos.
- b. Se reordena el sistema de dependencia externa.
- c. Aminora la gestión estatal en el plano de la economía.
- d. Se cambia el patrón de distribución del ingreso con la disminución de la participación del trabajo en la estructura del ingreso y el aumento del sector financiero en la concentración y absorción de los recursos
- e. Se modifica radicalmente la organización social, política, institucional y económica del país. ⁵

Las acciones y mecanismos utilizados para poner en marcha tal estrategia fueron variados y aplicados con distinta intensidad en los diversos momentos por los que fué atravesando el modelo económico chileno. Aunque aquí es bueno recordar que tal estrategia no es exclusiva de Chile ya que ha sido o está siendo aplicado en países con los más diversos grados de desarrollo o regímenes socio-políticos.

Todos los aspectos arriba mencionados tienen efectos sobre la distribución del ingreso, la propiedad, los grados de influencia y las modificaciones que sufren la organización y estructuras institucionales, sociales y productivas del país.

Para haber llegado a un tipo de situación de hambre, alta cesantía, baja del poder adquisitivo, empeoramiento de las condiciones de vida de cientos de miles de chilenos y mayor concentración de las riquezas en unos pocos grupos económicos, un cambio radical de casi todos los aspectos de la vida chilena tuvo que ser efectuado. Tales cambios y efectos, en su mayor parte negativos, en todos los ámbitos de las diversas estructuras nacionales, han sido ya estudiados como para detenernos en su análisis, más aún cuando nuestro interés específico es averiguar qué ha pasado con el sector manufacturero y cuales serían sus perspectivas futuras.

⁴ Para un análisis exhaustivo de estos aspectos ver: Moulián, T. y Vergara, P. (1981), "*Estado, Ideología y Políticas Económicas en Chile: 1973-1978*", Rev. Mexicana de Sociología, vol.XIII, No 2, pp.845-903; Vergara, P. (1982), "*Las Transformaciones del Estado Chileno Bajo el Régimen Militar*", Rev. Mexicana de Sociología, vol.XLIV, No 2, pp.413-452; Brunner, J.J. (1979), "*La Cultura en una Sociedad Autoritaria*", FLACSO, Santiago y Valenzuela, A. and Valenzuela, J. (1983), "*Party Opposition under the Chilean Authoritarian Regime*"

⁵ Ver nota anterior y Ffrench-Davis, R. (1982), "*El Experimento Monetarista en Chile: Una Síntesis Crítica*", Estudios CIEPLAN No 9; Arellano, J.P., Cortázar, R. et Al. (1982), *Modelo Económico Chileno. Trayectoria de una Crítica*, Santiago; Zahler, R. (1980), "*Repercusiones Monetarias y Reales de la Apertura Financiera al Exterior. El Caso Chileno, 1975-1978*", Revista CEPAL No 10, pp.137-163; Guardia, A. (1981), "*La Política Monetaria*", Chile-América No 72, pp.71-82, Lanzarotti, M. et Ominami, C. (1981), "*Vers une Nouvelle Regulation de l'Economie*", Amérique Latine No 6, pp.38-47 y Pinto, A. (1981), "*Chile: El Modelo Ortodoxo y el Desarrollo Nacional*", Trimestre Económico No 192, pp.853-902

1. LAS FASES DE LA INDUSTRIALIZACION A LA CHICAGO

En el curso de los años 1973-1984 la estructura productiva y el empleo manufacturero, sufrieron modificaciones de importancia una vez que las bases sobre las que se construye la “nueva economía”, ponen en pocos años al sector industrial en un lugar secundario, bajándolo de su pedestal de principal motor del desarrollo económico chileno. Esto va teniendo impactos diversos en la manufactura, los agentes sociales asociados al sector, los diversos componentes productivos y las posibilidades futuras de desarrollo del país.

Al no haber políticas industriales específicas, la idea principal o contexto ideológico que aflora indirectamente y en la que se sustentan los sectores de gobierno, el equipo económico oficial y los grupos económicos, es que los recursos y agentes manufactureros, al igual que el resto de los otros sectores económicos, debía liberarse de las trabas establecidas durante el predominio de la estrategia sustitutiva de importaciones, para orientarse hacia el exterior o al mercado interno según las “ventajas comparativas” que ofreciese y/o tuviese cada una de las unidades empresariales actuantes en el mercado.

Una política libre de toda interferencia estatal ayudaría a obtener dicho objetivo y cuando el Estado interviniese lo haría simplemente como un elemento corrector y de apoyo al sector, para que éste lograra sus fines de eficiencia, modernización, baja en los costos, mayor productividad y luego de mayor vinculación con el exterior, más empleo y mayores ingresos e inversiones.

Entre tales políticas *indirectas* y que comenzarán a jugar un rol importante en los ritmos de crecimiento y el tipo de desarrollo que adquiere el sector en este período destacarán: la liberalización del comercio exterior, liberación de los precios, control de los sueldos y salarios, las políticas de mínima inversión y escaso apoyo al desarrollo tecnológico, la liberalización de las tasas de interés, utilización de créditos y movimientos de capitales, las políticas de empleo, el tratamiento especial al capital extranjero y la disminución del tamaño del Estado y sus atribuciones. Todas ellas afectarán profundamente al sector manufacturero tanto en el corto como en el largo plazo.

Siguiendo la diferenciación que hacen Moulián y Vergara,⁶ podríamos distinguir seis fases en la política económica chilena entre 1973 y 1984 y que tienen relación directa con el desarrollo manufacturero.

La primera fase comprende el período que va desde septiembre de 1973 a abril de 1975, punto de aplicación de la llamada *política de shock*. Las principales medidas adoptadas serán la liberación de los precios, devaluación del tipo de cambio, restricción de los salarios, reducción del déficit fiscal, control en la expansión de las colocaciones del sistema monetario, búsqueda de autofinanciamiento de las empresas públicas y del área de propiedad social para poder contener la inflación y enfrentar la crisis de la balanza de pagos, además de incentivar la reactivación de la economía y “sentar las bases para un crecimiento futuro de la economía que permita un mejoramiento sustancial de los niveles de vida de la población”.⁷ Esto se refuerza con una “normaliza-

⁶ Moulián, T. y Vergara, P., op.cit.

⁷ Banco Central de Chile (1974), *Boletín Mensual*, No 559, pp.1069-1086

ción" de la propiedad caracterizada por la devolución de tierra agrícolas y de empresas requisadas o intervenidas.

Los aspectos que incidirán en el comportamiento del sector manufacturero serán:

- a. La reducción de las tarifas arancelarias y las restricciones a las importaciones. Se eliminan las exigencias de depósitos previos del 10.000%, las franquicias aduaneras exclusivas, los cupos por glosas, las cuotas por importador y las exoneraciones arancelarias para el sector público, además de rebajarse los aranceles máximos a un nivel del 140%, pensándose que hacia 1977 ningún arancel superaría el 60%. ⁸ Las Fuerzas Armadas continúan, sin embargo, gozando de todo tipo de franquicias.
- b. El reestablecimiento de la disciplina laboral por medios coercitivos, suspendiéndose la negociación colectiva, restringiéndose la actividad sindical, aumentándose las horas de trabajo y teniendo una política de remuneraciones limitativa.
- c. Reducción del nivel de actividades del Estado, eliminándose diversos organismos de apoyo al sector industrial y traspasando al sector privado nacional y extranjero ya a mediados de 1975, 117 empresas de las 450 que estaban bajo control de CORFO. ⁹
- d. Liberalización del mercado de capitales, dejando libre la pactación de las tasas de interés y eliminándose los créditos directos y subsidios que el Estado entregaba al sector privado.
- e. Promulgación del DFL 600 o Estatuto del Inversionista Extranjero, otorgándose una serie de garantías a los nuevos capitales extranjeros.
- f. Rebaja de impuestos por exportación, de los costos previsionales, derogación del impuesto al patrimonio y el que gravaba a las ganancias y reemplazo del impuesto a la compraventa por el IVA (impuesto al valor agregado).
- g. Reducción del 17 al 10% del impuesto de la categoría que grava a las utilidades de las empresas, mantención del impuesto único de 2a categoría, que grava sueldos, salarios y jubilaciones, y disminución a una tasa uniforme del 7% de los gravámenes que oscilaban entre el 12 y 50% y recaían sobre las sociedades de profesionales y los directores de sociedades anónimas.

Con tales medidas se hablaba de lograr una mayor capitalización, una modernización de la manufactura y una intensificación de la industrialización gracias a la generación de excedentes que permitirían adoptar las nuevas formas de organización, eficiencia, tecnología y especialización productiva que se requería para enfrentar la competencia externa y penetrar en los mercados internacionales. ¹⁰ Se mantenían, en cierto modo, algunas líneas que se habían estado configurando durante la década del 60.

⁸ Baraona, P. y Gómez, M. (1975), "Esfuerzos de Estabilización en Chile", *Boletín Mensual del Banco Central*, pp.1477-1495)

⁹ Baraona, P. y Gómez, M. op.cit. pp.1493

¹⁰ Ver: Banco Central de Chile, *Boletín Mensual*, septiembre 1974 y octubre 1975; SOFOFA (1974), *Análisis Económico de un Año de Gobierno*, Sáez, R. (1974), *Chilean Short and Medium-Term Development Program*, Santiago, además de los diversas declaraciones de personeros oficiales a la prensa (ver síntesis en: Banco Central de Chile (1974-1979), *Extracto de la Información Económica Nacional*, Santiago)

La segunda fase abarcará desde el término de la política gradualista y de conciliación empresarial con la aplicación del tratamiento de shock en abril de 1975, hasta la primera revaluación del peso a fines de 1976. Ahora comienza la aplicación del llamado "Plan de Recuperación Económica", que era una profundización acelerada de los planes que ya estaban en vigencia anteriormente para "...tratar de detener una caída mayor del PGB, terminar con el déficit fiscal, el desequilibrio de la balanza de pagos, el aumento de la desocupación y el recrudecimiento de la inflación...".¹¹ Más que ello, era en realidad la búsqueda de la aplicación de una política de largo plazo de apertura indiscriminada hacia el exterior, desplazándose a artesanos, obreros, pequeños y medianos empresarios y a todo grupo social que no participara, no tuviese influencia o capacidad para operar en las actividades comerciales, financieras y de exportación.

En lo que concierne al sector manufacturero continúan en vigencia la mayor parte de las medidas antes adoptadas, aunque el sector privado amplía su esfera de acción con la aceleración del traspaso de empresas estatales,¹² pese a la subvaluación de los activos y de las bajas cuotas al contado que se cancelaban. Luego se reducen los gastos de capital por parte del Estado, limitándose severamente los programas de inversión pública en viviendas, obras públicas, infraestructura social y de las empresas estatales, lo que tiene repercusiones importantes por el lado de la demanda y posibilidades de recuperación de la manufactura. Esto se profundiza con una serie de medidas tendientes a bajar aún más las remuneraciones y el empleo modificándose los reajustes y la ley de inamovilidad.

Los efectos recesivos, el deterioro de las remuneraciones, el alto desempleo, el cierre de empresas y quiebras son vastamente conocidos como para detenernos a hacer una descripción de ellos, aunque ahora la manufactura es desplazada definitivamente como sector líder de la acumulación en el desarrollo económico nacional, por los sectores primario-exportadores e industrias procesadoras de recursos naturales ya tradicionales (cobre, molibdeno, hierro, salitre y yodo, papel y celulosa, cartulina, harina de pescado, maderas, aceites y grasas industriales y petróleo y derivados), acompañados de una ampliación en la exportación de frutas y pescado fresco.

La tercera fase podría ser caracterizada como de continuación de las políticas establecidas en el "Plan de Recuperación Económica" y va desde la revaluación del peso a fines de junio de 1976 a diciembre de 1978, cuando la mayoría de los índices económicos van en camino de recuperar los niveles históricos de fines de la década del 60, bajándose la inflación, aumentándose el comercio exterior, disminuyendo el desempleo desde tasas cercanas al 21% en 1975 a casi el 14%, comienza una lenta recuperación de los salarios reales y una entrada de préstamos nunca antes observada.

La continuación de las políticas sustentadas en el período anterior, es realizada con la concentración en el manejo de las variables monetarias para producir un quiebre en las expectativas inflacionarias del sector privado con una revaluación del peso y

¹¹ Baraona, P. y Gómez, M. op.cit. pp.1485-1491 y Univ. de Chile, Dep. de Economía (1975), *Comentarios Sobre la Situación Económica*, Santiago

¹² La coyuntura de que Chile aún integraba el Pacto Andino evitó en cierta forma que hubiese un control amplio de las empresas industriales por el capital extranjero, pero aumentó el poder e influencia de los grandes grupos económicos, beneficiarios directos del proceso de jibarización del aparato productivo del Estado.

la fijación del tipo de cambio a futuro. Se cambia el DFL 600 por el DFL 1748 de marzo de 1977, dándose garantías especiales al capital extranjero, hay una apertura financiera y de endeudamiento externo casi sin control, se intensifican las rebajas arancelarias dominando los aranceles del 10% con una máximo de 25%, se reestructura el mercado financiero y Chile se retira del Pacto Andino.

El sector manufacturero es afectado por el retiro del Pacto Andino ante la pérdida de una serie de asignaciones industriales, de posibilidades de integración y complementación en un mercado en expansión. Además el sector es influenciado por las rebajas arancelarias desde un promedio en las tarifas nominales del 30% a mediados de 1976 al 14% en 1978, el comienzo del ingreso amplio de capitales, facilidades para la contratación de créditos externos, continuación de la venta de empresas industriales, por las que el Estado queda controlando sólo 45 empresas comerciales e industriales hacia 1978, la recuperación parcial de la producción para el mercado interno y de los sueldos y salarios reales, el abaratamiento de algunos insumos importados, la continuación de una alta cesantía en el sector y la limitación de las actividades sindicales en general.

La cuarta fase se da entre 1979 y mediados de 1981, dándose como la etapa de apogeo del modelo con la entrada amplia de créditos, la expansión del PGB y la continuación de la baja en la tasa de desempleo junto con el alza de sueldos y salarios. Ello se combina con la aprobación de la Constitución Política de 1980 y el programa de reformas administrativas e institucionales como serían el llamado Plan Laboral, la privatización del sistema previsional, el traspaso de la mayor parte de la educación primaria, secundaria y técnico-profesional a las municipalidades y al sector privado, la nueva legislación sobre las universidades, etc..

La propaganda oficial hace aparecer como grandes logros el acercarse a un 30% de inflación, el tener una cesantía cercana al 13% y que el PGB recién hubiese recuperado los niveles de 1969-70. Se hablaba de un "milagro económico",¹³ milagro que era fácil rebatir con las 575.000 personas cesantes, la inflación más alta que el promedio histórico de las décadas del 40, 50 y 60, un superávit ficticio de la balanza de pagos y el aumento de trabajadores independientes en ocupaciones de bajísimos ingresos, el deterioro y la mayor desigualdad en la distribución del ingreso donde unos pocos grupos económicos y sectores restringidos de la sociedad habían logrado acumular ingentes riquezas mientras la miseria y la pobreza seguían acumulándose en la casa de millones de chilenos.

La quinta fase se planteará desde junio de 1981 cuando comienzan a levantarse las primeras voces de alerta a la baja en casi todos los sectores productivos y de las exportaciones, la desaceleración de los préstamos externos, la influencia de la recesión internacional, la quiebra de empresas, etc., para ir caracterizándose cada vez más por el dominio de una situación de tipo recesiva crítica en toda la economía nacional. Ella se manifiesta en una cesantía promedio anual superior al 20%, es decir casi 800.000

¹³ Ver: ODEPLAN (1980), *Informe Económico de 1979*, Santiago, los mensajes presidenciales de 1979 y 1980 o las declaraciones de Pablo Baraona al diario La Segunda (12-Julio-1980) cuando hablaba que para 1980 el PGB "alcanzará el 8% y para los años siguientes ese porcentaje será superior y sostenido", criterios compartidos por Alvaro Bardón y Miguel Katz en entrevista a La Tercera (6-Abril-1980) y Qué Pasa (No 505, Diciembre 1980).

personas desocupadas, desaceleración de los ritmos de crecimiento para pasar a tasas negativas en 1982 y sin recuperación en 1983, bajos niveles de inversión, déficit de la balanza de pagos, aumentos importantes de las tasas de interés, quiebra de miles de empresas, restricción del crédito externo, etc..

Al optimismo paradisíaco del *vamos bien, mañana mejor*, del comienzo de la *co-secha*, del *desarrollo a la Corea del Sur* y del *milagro*, se pasa en pocos meses a una preocupación generalizada de amplios sectores empresariales y de trabajadores por la suerte de un modelo que mostraba evidentes signos de fracasos y de incapacidad tanto para enfrentar coyunturas de este tipo como para generar un desarrollo sostenido.

Varios de los supuestos del modelo se mostraban falsos: el que se estaba creando un cambio de actitud empresarial en lo referente a mayores inversiones, mayor capitalización, modernización y agresividad frente al mercado ante las garantías otorgadas, el que se contaría con un flujo amplio y permanente de créditos externos, que se lograría una mejor distribución del ingreso llevándose a la población a mejores niveles de vida, que la desocupación disminuiría y que la economía chilena podría enfrentarse mejor a las oscilaciones del mercado internacional con las ventajas comparativas que poseía, el sistema arancelario adoptado y la libre importación.

El sector manufacturero es especialmente afectado al no establecerse, de manera rápida, políticas definidas que tendiesen a reformar el camino trazado y al comenzar a actuar los *mecanismos del mercado* con gran impulso ante: a. la pérdida de efectividad frente a la competencia proveniente del exterior, b. el alza de los costos de producción por las mayores tasas de interés real y la escasez crediticia, c. las quiebras masivas de medianas y grandes empresas como CRAV, Yarur, Fanaloza o IRT, d. los despidos masivos y e. la baja aguda de los niveles de ventas y producción.

La estrategia elegida es la de manejar la crisis y de actuar a medida que los problemas fuesen explotando dentro del marco monetario y autoritarista. De ahí que se comienza a permitir la mayor expansión monetaria eliminándose las tasas de encaje y el endeudamiento de las empresas fiscales, medidas que al probarse insuficientes en pocos meses tratarán de complementarse con rebajas salariales, compresión de la demanda interna y disminución de las importaciones.

Como el *ajuste automático* no funcionaba y la economía había caído en una fuerte depresión se modifica el tipo de cambio fijo en junio de 1982, tomándose diversas medidas cortoplacistas en lo que se refería al financiamiento externo, deudas, construcción de viviendas, reactivación de IANSA, reforestación y expansión restringida del gasto fiscal. Ya la expresión más evidente del fracaso de todas estas políticas y del modelo será la intervención de la banca a fines de 1982.

En el ámbito manufacturero continuarán las quiebras (alrededor de 750 empresas industriales tan sólo entre 1981 y 1983), la baja de la producción y las ventas, los despidos masivos y la insolvencia financiera, por lo que el destino del sector se veía bastante oscuro.

Algunas medidas económicas que comienzan a tomarse desde fines de 1982 tenderán a marcar cierta ruptura con el monetarismo a ultranza, aunque ello no necesariamente significará el término del modelo en general. El objetivo es acallar las críticas de los sectores empresariales, establecer un plan de reactivación, salvar lo que se pudiese salvar del modelo y detener la efervescencia social que comenzaba ya a notarse.

Cuatro medidas importantes para la supervivencia del sector manufacturero serán adoptadas: a. El diseño de un sistema de devaluación constante del peso de acuerdo a la inflación interna y su relación con una canasta de divisas, b. la repactación del 30% de las deudas de las empresas productivas, c. el alza de los aranceles al 20% por lo menos hasta 1985 y d. la posibilidad para los pequeños y medianos industriales de aumentar sus niveles de endeudamiento aunque sus bienes no constituyan garantía suficiente.

Hacia fines de 1983 dichas medidas no habían logrado contrarrestar los efectos de la crisis y no se notaban signos de reactivación importantes, por lo que la baja producción, escasas inversiones, alta cesantía industrial, quiebras, etc. continúan siendo lo característico, hechos que los mismos grupos de grandes y medianos empresarios comenzaron a minimizar poco a poco ante el cariz social y político que fué tomando la situación con la movilización de masas, la reestructuración de los organismos de expresión política y el cuestionamiento general que sufren tanto el fracasado modelo como el gobierno castrense en general.

A comienzos de 1984 se empieza a delinear una nueva etapa para contrarrestar la efervescencia social en aumento y el fracaso total del modelo en aplicación. Lentamente se van reforzando una serie de medidas económicas y sociales que tienen su expresión política en la nominación de un nuevo gabinete que se plantea un Plan Trienal de Desarrollo. Aquí se plantea simplemente el recuperar hacia 1987 los niveles de 1980 en lo que concierne a producción, empleo, ingresos y comercio. Ello se espera lograr por medio de diversos estímulos y mecanismos tales como una política cambiaría que mantenga un tipo de cambio real alto, el alza de los aranceles al 35% hasta Julio de 1985 en que bajarían al 30% (y al 20% en 1986), mantención de los programas de promoción a las exportaciones, la reprivatización de la banca y las industrias intervenidas, la continuación del subsidio estatal a las deudas contraídas por el sector privado, una política estatal de créditos subsidiados a diversos sectores productivos y la continuación de gran parte de las políticas monetaristas y de apertura al exterior implantadas en los años anteriores.

Si bien en 1984 la economía logra crecer poco más de 5% ello no hace más que confirmar la detención de la crisis pero de ningún modo bajar los niveles de desempleo o inflación al promedio de los años 60 o subir los niveles de salarios, ingreso per cápita y producción general alcanzados a comienzos de la década de los 70.

Aún logrando crecimientos similares a 1984 del PGB en los años siguientes recién en 1988 se recuperarían los niveles de 1981. Mejor ni hablar de los niveles o del ingreso promedio per cápita de 1970-1971 o de la capacidad de consumo que hoy en día se tendrían de haber seguido con las tendencias de crecimiento de los sectores productivos y del ingreso que se dieron durante los años de aplicación de la política de expansión del mercado interno.

Luego de este esbozo las preguntas que afloran son: ¿Se ha logrado una industria más sólida, competitiva y estable?, ¿Se ha originado un mejor y mayor empleo en el sector?, ¿En qué medida se han superado las deficiencias que presentaba el modelo sustitutivo de importaciones y que tanto se criticó?, ¿Han aumentado la producción, el empleo, el ingreso y la inversión a tasas mayores que en períodos anteriores?. En el punto siguiente trataremos de dar respuesta a los cambios cualitativos y cuantitativos

que ha implicado la implementación del modelo autoritarista-monetario.

2. ALGUNOS ASPECTOS CUANTITATIVOS

Entre 1974 y 1983 el crecimiento manufacturero tuvo un dinamismo que lo diferencia notablemente del resto de las actividades al ser uno de los sectores más afectados por la nueva política económica, mostrando un crecimiento promedio anual negativo de -1,4% y de -0,5% si se considera 1984, bajando su participación en el PGB desde el 27,5% por 1973 al 20,9% en 1984, es decir una participación casi igual a la que se daba a fines de los años 50 pero ahora con efectos graves en el empleo, la capacidad empresarial, tecnológica y productiva y en las inversiones.

En 1975 se observará uno de los años más triste en el historial del desarrollo manufacturero chileno con la caída del valor bruto agregado industrial (VBAI) en casi 30% con respecto al año anterior, habiendo una reducción productiva cercana a los 1.100 millones de dólares (constantes de 1980) en relación al año anterior y de 1.533 millones de dólares con respecto a 1972, año en que el VBAI alcanza su máximo histórico. Tal caída está explicada por la política recesiva aplicada por el gobierno, la enorme pérdida del poder adquisitivo de amplios sectores poblacionales, el aumento del desempleo, la liberalización de las importaciones, la reducción de los aranceles y la baja en el nivel de actividades del Estado y de los programas de inversión pública.

Desde 1976 comienza un período de recuperación que logra su mayor aceleración entre 1977 y 1979 cuando el sector aumenta a tasas superiores al 8% promedio anual aunque todavía no podía superar los niveles logrados en 1970-74. Luego comenzará una desaceleración que lleva a la manufactura de vuelta a los niveles críticos de 1975-77, sufriendo en 1982 una caída en la producción cercana al -21%, expresión tangible del fracaso del modelo monetarista autoritario. Las recuperaciones de 1983-84 ni siquiera lleva al sector a los grados de producción de 1979.

El hecho de tener dos de las cuatro crisis más profundas por las que el país ha atravesado durante el presente siglo en menos de 7 años ha sido un triste record nunca observado en el largo historial industrial chileno. La extensión y gravedad de los efectos negativos ni siquiera pueden ser comparables con los observados durante las crisis sufridas con la Primera Guerra Mundial.¹⁴

El resumen de la producción industrial durante más de una década de gobierno militar se expresa en una baja de más de 3% promedio per cápita anual entre 1974 y 1984, junto con una pérdida lamentable de empresarios, inversiones y mano de obra especializada. Dicha pérdida productiva equivale a más de 23.000 millones de dólares, es decir un monto superior al de la deuda externa, por lo que el sector tendrá que crecer a tasas cercanas al 8% promedio anual para recuperar hacia 1991 apenas los montos y la tendencia observada a comienzos de los 70. A modo de ejemplo, recordemos que si se hubiera crecido en estos años al promedio anual que se observó solamente entre 1960 y 1972, es decir 5,4%, el VBAI debería en 1984 haber alcanzado 7.405 millones de dólares constantes, pero sólo logró apenas llegar a los 3.440 millones.

¹⁴ Ver Muñoz, O. (1965), *Crecimiento Industrial de Chile, 1914-1965*. Santiago, Nolf, M. (1967), "Industria Manufacturera", en CORFO: *Geografía Económica de Chile*, Texto refundido, Santiago, y García, R. (1980), *Evolución de la Industria Manufacturera Latinoamericana, 1850-1930*, Inst. de Estudios Latinoamericanos, Estocolmo

CUADRO No 1
ESTIMACION DEL VALOR AGREGADO BRUTO INDUSTRIAL, 1972-1983
(millones de US dólares y %)¹

RAMA CIU		% respecto al total					% crecimiento prom. anual			
		1972	1974	1977	1980	1983	68-72	74-78	79-83	74-83
311-12	Alimentos	10,2	12,3	14,4	12,1	16,4	3,8	1,7	3,2	1,7
313	Bebidas	3,7	3,1	5,1	4,8	5,8	3,1	3,9	1,3	2,6
314	Tabacos	2,0	2,2	2,8	2,4	2,4	4,8	1,4	-4,6	-1,6
SUBGRUPO A		15,9	17,6	22,3	19,3	24,6	2,4	2,1	1,8	1,9
321	Textiles	10,8	9,0	7,7	6,3	6,2	4,9	-7,0	-4,7	-5,9
323	Cueros	1,0	0,8	0,8	1,1	1,1	1,1	-6,3	6,3	-0,1
322-24	Calzados y Vest.	8,0	8,9	9,3	6,9	6,8	-0,5	-0,9	-3,2	-2,1
332	Muebles y Acces.	3,0	2,9	1,9	2,4	1,5	4,7	-9,6	-0,4	-5,0
342	Imprentas y Ed.	2,9	1,4	1,5	2,5	2,8	9,3	-11,8	0,3	4,3
SUBGRUPO B		25,7	23,0	21,8	19,2	18,4	3,0	-6,6	-2,0	-4,3
341	Papel y Celul.	3,8	4,2	5,7	4,3	5,7	5,1	-1,1	1,8	0,4
355	Caucho	2,9	2,4	1,4	2,1	2,3	12,2	6,8	7,8	7,3
351-2-6	Químicas	8,1	7,3	7,8	7,0	8,5	9,8	-3,9	1,2	-1,4
353-54	Deriv. Petróleo	2,7	2,6	3,0	1,8	2,8	9,5	-0,3	-0,7	-0,5
SUBGRUPO C		17,5	16,5	17,9	15,2	19,3	8,9	-3,4	1,8	-0,5
331	Maderas y Corch.	5,0	3,2	4,0	2,6	2,9	10,2	-0,9	-1,5	-1,2
361-2-9	Miner.no Metál.	5,5	5,6	4,4	8,0	6,6	10,1	-5,5	31,8	13,6
371-72	Met.Básicas	6,3	7,2	8,3	9,4	10,5	4,4	2,9	2,5	2,7
SUBGRUPO D		16,8	16,0	16,7	20,0	20,0	7,7	-1,8	5,6	1,9
381	Prod.Metálicos	5,7	3,2	4,7	5,3	5,5	10,2	1,2	-2,4	-0,6
382	Maq. y Eq.Mecán.	3,8	3,0	4,9	4,5	2,1	11,0	-4,9	-2,0	-3,5
383	Maq.Ely Electrón.	4,4	5,0	4,3	6,0	4,7	3,4	5,3	-0,7	4,8
384	Mat. de Transp.	7,2	8,8	5,0	8,3	3,8	4,1	11,2	-11,1	0,0
SUBGRUPO E		21,1	23,0	18,9	24,1	16,1	4,4	1,3	-3,7	-1,2
390-85	Diversos	2,8	3,7	2,7	2,0	1,8	3,8	2,2	-2,9	-0,3
TOTAL % ²		100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0			
VBAI (mill. US\$1980)		4.170	3.772	3.024	3.771	3.131				
% del PGB		27,5	25,4	20,6	21,6	19,9				
VBAI per cáp. US\$ 1980		440	389	297	351	268				

¹ Los datos han sido primero transformados a pesos constantes de 1977 y luego a US. dólares de 1980 según el IPM.

² Por las aproximaciones no necesariamente el resultado final es 100

Fuentes: Banco Central de Chile (diversos años), *Boletín Mensual*, Santiago

INE (diversos años), *Encuesta Manufacturera Anual*, Santiago

INE (diversos años), *Indice de Precios al por Mayor*

INE (diversos años), *Anuario Estadístico*

INE (diversos años), *Compendio Estadístico*

CORFO (1975), *Programa de Desarrollo del Sector Industrial 1974-1980*, Santiago

ODEPLAN (diversos años), *Cuentas Nacionales*, Santiago

IMF (diversos años), *Supplement of Price Statistics*, New York

Si separamos las ramas industriales en 5 macrogrupos podríamos ver los cambios en la estructura productiva y el empleo que se producen en el período y las principales diferencias en los ritmos de crecimiento de las distintas ramas. Así tenemos: A. Industrias de consumo corriente perecibles,¹⁵ B. Otros bienes de consumo perecibles,¹⁶ C. De productos químicos y derivados,¹⁷ D. Intermedias básicas¹⁸ y E. Metal-electro-mecánicas¹⁹.

El cambio en la estructura que primero resalta es la participación y peso específico del subgrupo A que pasa del 15,9% del valor bruto agregado industrial en 1972, al 19,3% en 1980 y al 24,6% en 1983, mientras que el subgrupo B reduce su participación bajando del 25,7% al 19,2 y 18,1% en los mismos años. Las metalelectro-mecánicas habían logrado superar hacia 1980 su baja en la participación de mediados de los 70, especialmente en la rama de transportes, pero en 1982-83 se produce una baja de tal magnitud que hace volver a las ramas de máquinas y equipos a los niveles de fines de los años 50.

En términos monetarios tenemos que el VBAI ha bajado en casi todas las ramas (ver cuadro No 1), inclusive si nos centráramos en el año 1981, es decir cuando la industria logra su máximo para el período. Las únicas excepciones serían alimentos, bebidas, papel y celulosa y las metálicas básicas que logran modestos crecimientos.

En el plano de la producción física, los resultados tampoco son halagüeños ni siquiera en varias subramas orientadas hacia el comercio exterior (excepto pesca, frutas y conservas y metálicas básicas), a pesar de las franquicias financieras e institucionales que han gozado durante el período. Ello nos da una noción de la reorientación que sufren las inversiones y los capitales, la importancia del estrechamiento de la producción nacional manufacturera y el impacto de las políticas arancelarias y de libre importación sobre el sector.

Los índices generales de producción tanto del INE como de la SOFOFA señalan serias bajas de producción en las ramas del subgrupo B, especialmente textiles, cueros y calzado, las que han sido cercenadas en casi 50%. Lo mismo se observa en los productos de caucho, minerales no metálicos, imprentas y editoriales, la construcción general de maquinarias y accesorios aunque con tendencias cíclicas bastante abruptas de alzas y bajas.

Esto ha provocado un serio cambio en la estructura y peso específico del sector puesto que ha disminuído seriamente su incidencia en el marco productivo nacional junto con una reordenación de los factores productivos al interior de la manufactura que han significado desempleo en gran escala, escasa generación tecnológica y empresarial, disminución del capital fijo, etc.. El problema es aún más serio cuando se piensa que la población del país ha aumentado en 2,3 millones de personas entre 1973 y 1984.

¹⁵ Comprende las ramas 311, 312, 313 y 314 de la CIIU

¹⁶ Abarca las ramas 321, 322, 323, 324, 332 y 342

¹⁷ Incluye las ramas 341, 351, 352, 353, 354, 355 y 356

¹⁸ Contiene las ramas 331, 361, 362, 371 y 372

¹⁹ Consiste en las ramas 381, 382, 383, 384 y 385. Por problemas de estadística y comparación la rama 385 se incluye en "diversos"

Los efectos sobre la producción de la pequeña y mediana industria son difíciles de medir aunque podríamos deducir algo comparando los índices de producción de SOFOFA, que reflejan la producción en la gran industria, es decir casi los 2/3 de la producción nacional con los datos ofrecidos por las cuentas nacionales que deberían considerar todas las unidades industriales.

Para el período 1968-1972 se observa un crecimiento acumulado para todo el sector cercano al 5%, es decir superior al de SOFOFA, lo que estaría indicando una cierta expansión de la pequeña y mediana industria. En los años 1974-1978 el índice de la entidad empresarial cae menos que el de las cuentas nacionales revelando que el efecto mayor de la recesión y de la política monetarista recayó en las industrias de menos de 50 trabajadores. Ya en el tercer período 1979-1983 la tendencia vuelve a revertirse en cierto modo con la crisis que se avisa en 1981 y que afecta de modo especial a la mediana y gran industria.

Los cambios en el valor bruto agregado industrial, la estructura de la producción y el impacto sobre la pequeña y mediana industria están reflejando los resultados de las políticas económicas en aplicación, por las que se trata de favorecer a las industrias que presenten ciertas ventajas comparativas "naturales" y que son aquellas que podríamos llamar de "procesamiento industrial primario" (cobre, molibdeno, vinícolas, bebidas, papel, aserraderos, pesca, celulosa, etc.) mientras son afectadas las que están orientadas al mercado interno y las productoras de bienes de capital, que encuentran dificultades de orientarse hacia el mercado externo o de competir con los productos importados.

2.1. EMPLEO Y CAPACITACION INDUSTRIAL

Los cambios estructurales a que fue sometido el sector tuvieron efectos sobre el empleo, la generación empresarial y la capacitación industrial. Al contrario de lo que pasó en períodos anteriores en que la industria se fue caracterizando por ser un sector creador de alrededor de 220.000 nuevos puestos de trabajo entre 1960 y 1972²⁰, ahora se convierte en un generador de cesantía, donde el despido de miles de trabajadores, quiebras, cierres o disminución de personal son las notas características.

El despido en promedio de unos 330.000 trabajadores da una respuesta a la caída del empleo en la estructura nacional de la ocupación, que de un promedio del 22-24% del empleo total en la década del 60 se reduce drásticamente hacia 1974-75 al 16% para luego lograr cierta estabilización y caer después agudamente con la crisis de 1981-83 en que la industria presenta el más bajo nivel de empleo de los últimos 40 años. Hacia 1984 el sector apenas absorbía el 14% del total de la fuerza de trabajo nacional. Es decir, luego de haber empleado casi 757.000 personas en 1972, se había bajado al nivel de las 444.000 personas a mediados de 1984. (ver cuadro No 2)

Habría eso si que diferenciar entre los sectores artesanales, la pequeña, mediana y gran industria en lo que se refiere a los efectos sobre el empleo, ya que los cambios implementados han afectado con distinta intensidad a las diversas ramas y niveles.

²⁰ Ver García, R. (1983), *La Industrialización Chilena: 1960-1973*, pp.7, Research Paper Series, No 39, Inst. de Estudios Latinoamericanos, Estocolmo

CUADRO No 2
POBLACION OCUPADA EN LA INDUSTRIA MANUFACTURERA 1969-1984
(en miles)

Año	1969	1972	1974	1976	1978	1980	1982	1984 ¹
Empleo Gran Ind.	238,5	259,9	254,0	222,9	222,4	224,3	190,0 ¹	
% del Total Ind.	34,7	34,4	-	47,3	45,6	42,8	50,8	-
Empleo Ind.Total	687,7	756,9	-	471,5	486,1	524,1	373,9	444,1
Indice	100,0	110,1	-	68,6	70,7	76,2	54,4	64,6
% del Emp.Nacional	24,6	26,2	-	17,0	16,3	16,1	12,7	14,0

¹ Cifras preliminares

Fuentes: INE (varios años), *Encuesta Continua de Mano de Obra*, Santiago
INE (varios años), *Encuesta Nacional del Empleo*, Santiago
INE (varios años), *Anuario de Industrias Manufactureras*, Santiago
Banco Central de Chile (1983), *Indicadores Económicos y Sociales. 1960-1982*, Santiago

A través del cuadro No 2 podemos ver que el empleo industrial cayó casi continuamente afectando en especial a los sectores artesanales y de la pequeña y mediana industria debido primero a la contracción de los años 1975-76 y a la reorganización productiva, impositiva, arancelaria y financiera que se realiza por dichos años con la aplicación del llamado "Plan de Recuperación Económica" y luego por la crisis de 1981-83.

La baja del empleo en la gran industria no fue tan brutal como en los otros niveles, aunque las orientadas al mercado interno y las que no poseían "ventajas comparativas" bajan agudamente como fue el caso de las textiles que de un empleo cercano a las 38.500 personas por 1972 baja a 26.720 en 1976 manteniéndose casi invariable por el resto de la década hasta sufrir una segunda caída en 1982-83, estimándose que no más de 20.000 personas estarían trabajando en el sector.

Si el empleo industrial hubiera continuado aumentando a las tasas de los años 1960-1972, es decir a un promedio anual de 3,8%, hacia 1985 el sector manufacturero debería estar empleando a casi 1.075.000 personas, tomando como base el empleo de 1969, para no considerar el aumento extraordinario que hubo en los años 1971-1972. Este simple ejercicio nos dice que con el programa económico aplicado por el gobierno militar y los grupos económicos se han perdido más de 600.000 puestos de trabajo sólo en la industria manufacturera.

En lo que se refiere a la capacitación de mano de obra calificada, el rol que adquirió el Estado en la década del 60 a través de INACAP e INTEC como agente capacitador se va terminando lentamente con las reformas que se aplican al sector educacional, habiendo un traspaso casi completo de la capacitación de personal hacia las empresas

e instituciones que imparten lo que se llama "educación extraescolar". Entre 1977 y 1982 diversas empresas dan cursos de artes y oficios industriales a unas 12.500 personas promedio anual, si a ellas les descontamos las que no estaban empleadas los resultados a que se llega no son muy halagüeños.²¹

2.2 INVERSION, TECNOLOGIA Y PRODUCTIVIDAD

La tendencia observada desde la década de los años 30 hasta el golpe militar fue que el Estado se convirtió en importante agente inversor en los diversos sectores económicos, lo que se fortalecerá con la creación de CORFO y más tarde de INACAP y SERCOTEC, organismos que jugarán un rol fundamental en lo que se refiere a créditos, aportes de capital y capacitación. Entre 1968 y 1972 la inversión directa estatal superará los 220 millones de dólares de 1980 promedio anual, aunque el apoyo indirecto al sector privado industrial continuaba siendo la proporción más importante. Tan sólo las inversiones en las plantas de celulosa Arauco y Constitución, en petroquímica y en IANSA significaron un aporte superior a los 660 millones de dólares.²²

Esta tendencia se revertirá completamente desde septiembre de 1973 cuando el Estado comienza a abandonar su rol de principal inversor en la creencia que con la liberalización del mercado de créditos y del comercio exterior se originaría un flujo de dinero que el sector privado utilizaría en proyectos rentables y productivos en el corto y mediano plazo, originándose una fuerte inversión y modernización de los diferentes sectores económicos. Como ya sabemos ello no ocurrió ya que el flujo monetario se orientó en gran parte hacia el sector bancario-financiero, la especulación y el consumo directo creándose una fuerte expansión de la demanda externa, un alto endeudamiento y un deterioro de la estructura productiva que a fines de 1981 obliga al Estado a intervenir para hacerse cargo de las quiebras e insolvencia de diversos grupos del sector privado.²³

Desafortunadamente no se cuenta con datos de inversión para el sector sino que únicamente para 1979, lo que nos impide tener una noción exacta de su evolución histórica, composición y potencialidades.

Algunos datos indirectos de la evolución histórica se pueden obtener del análisis de la composición de la formación bruta de capital fijo (FBCF) y del coeficiente global de inversión (CGI), es decir la relación entre FBCF y PGB. Lamentablemente existen una serie de limitaciones estadísticas dada la incongruencia entre el nuevo sistema de cuentas nacionales (NSCN) disponible desde 1974 y el antiguo (ASCN) que va hasta 1977.²⁴ Para los años comunes de 1974-1977 la diferencia en las mismas cifras ofi-

²¹ INE (diversos años), *Anuario Estadístico y Compendio Estadístico*, Santiago. Un indicador indirecto puede ser dado por las becas otorgadas por el Servicio Nacional de Capacitación y Empleo que en 1978-1980 otorgó un promedio menor a 4.700 becas.

²² García, R. (1983) op.cit. pp.9

²³ VECTOR (1982), *Informe de Coyuntura Económica*, Abril. Santiago

²⁴ Ver Ffrench-Davis, R. (1980), "*Exportaciones e Industrialización en un Modelo Ortodoxo: Chile 1973-1978*", Iberoamericana, vol.VIII:2, pp.7-23 y Muñoz, O. (1982), "*Crecimiento y Desequilibrios en una Economía Abierta: El Caso Chileno, 1976-1981*", Estudios CIEPLAN No 8.

Uno de los escasos estudios a nivel nacional sobre ahorros e inversiones en el país es el de Gutiérrez, M. (1983), *Ahorro y*

ciales varía entre 4 y 8 puntos en desmedro del antiguo sistema

CUADRO No 3
COMPOSICION % DE LA FORMACION BRUTA DE CAPITAL, 1968-1983
(sobre la base de millones de US dólares de 1980)

Años	% Sobre Total		Coef.Gl.Invers.	
	(A)	(B)	(C) FBCF/PGB	
1968	63,8	26,3	9,9	19,3
1970	66,4	28,1	5,4	20,4
1972	70,1	22,2	7,8	14,8(A) Construcción y Obras Públicas
1974	72,5	19,1	8,4	17,4(B) Maquinaria y Eq.Transporte Imp.
1976	62,3	31,5	6,2	12,7(C) Maquinaria y Eq.Transporte Nac.
1978	53,6	38,8	7,7	14,5
1980	54,6	40,2	5,2	17,6
1982	57,9	33,7	4,0	15,0
1983	-	-	-	12,1

Fuentes: ODEPLAN (varios años), *Cuentas Nacionales*
Banco Central de Chile (1983), *Indicadores op.cit.*

Esto lo podemos comparar con las cifras de nuevas inversiones en la manufactura en 1967 y 1979 en las que aflora un leve crecimiento negativo aunque todavía no alcanzando los niveles de 1967, a pesar de que 1979 fue considerado en los medios oficiales y empresariales como el que tipificaba el *milagro*.

Todos estos aspectos señalan los efectos de la política arancelaria, las altas tasas de interés real, los bajos niveles de rentabilidad para varias ramas industriales y la disminución de la demanda interna lo que se ha traducido en baja de la producción, existencia continua de capacidad ociosa y bajos niveles de modernización de los equipos.

2.3 EL NUEVO PROCESO DE CONCENTRACION MANUFACTURERA

La nueva concentración se presenta bajo diversas facetas según nos centremos en el análisis de las ventas, producción, capitales, empleo, ganancias, etc.. Lo concreto en el curso de estos años es una mayor concentración manufacturera que tiene efectos sobre el empleo, la producción, los precios, la competencia, el control de las ventas y la acumulación de las ganancias, aspectos que están recayendo negativamente sobre los consumidores, obreros industriales, artesanos y pequeños empresarios y que afectan indiscutiblemente los mecanismos de decisión, participación, poder y distribución

tanto de la sociedad en general como de la industria en particular.

Si nos centramos en la gran empresa, es decir aquellas unidades fabriles que emplean 100 y más personas, podemos ver que hacia 1979 ellas representaban el 6,1% de los establecimientos, pero concentraban casi el 51,5% del empleo, 86,3% del consumo eléctrico y el 74,2% del valor agregado (ver cuadro No 4). Dichos porcentajes señalan por una parte la disminución de la proporción del empleo con respecto a 1967 y una mayor concentración en los otros aspectos, elementos característicos del nuevo proceso de acumulación y que tiene relación con el despido masivo de trabajadores, la apertura indiscriminada hacia el exterior, la desestatización, la compra de empresas por unos pocos grupos económicos, la gestión económica con altos grados de concentración patrimonial y de centralización en la toma de decisiones, etc..

Ya al desagregar más los datos y bajando al nivel de ramas tenemos que aquí también la concentración se ha acelerado con los aspectos arriba señalados, la fusión de empresas y la desaparición de decenas de empresas pequeñas y medianas.

Las ramas que ofrecen las mayores concentraciones son las de productos químicos y derivados (ramas 341, 351, 353, 355 y 356) junto con la industria de tabacos y en menor medida la metal-mecánica, textiles, alimentos y bebidas.

CUADRO No 4
IMPORTANCIA DE LAS INDUSTRIAS MANUFACTURERAS SEGUN TAMAÑO, 1979

Tamaño	Ocupac.	No Establec. Ocupación				Cons.Eléctric.		Valor Agregado	
		Cantidad	%	Cantidad	%	Cantidad	%	Miles Pesos	%
5-9	Personas	4.149	41.6	26.011	7.7	42.656	1.2	3.857.743	1,8
10-19	""	2.687	27.0	37.331	11.1	77.899	2.1	8.380.431	4.0
20-49	""	1.837	18.4	53.368	15.9	179.246	5.1	17.124.860	8.2
50-99	""	683	6.9	46.166	13.7	179.254	5.1	24.645.800	11.8
100-199	""	314	3.2	43.147	12.8	214.704	6.1	29.881.168	14.3
200 y más	""	292	2.9	130.103	38.7	2.802.931	80.2	125.422.208	60.9
Total	Nacional	9.962	100	336.126	100	3.496.690	100	209.312.218	100

Datos elaborados sobre la base de: INE (1983), *V Censo Nacional de Manufacturas, 1979*, Santiago

La gran empresa con 50 y más personas tenía altos grados de concentración por ramas. En tabacos, por ejemplo, dos empresas, Cia Chilena de Tabacos S.A. y Tabacalera Internacional S.A controlaban en 1981 el 95% del empleo y el 99% del valor agregado de la rama, junto con la importación, venta y producción de prácticamente todo el mercado tabacalero chileno. En la rama de sustancias químicas industriales la gran empresa controlaba el 61% del empleo y alrededor del 70% del valor agregado, en la rama de petróleo el 96 y 99% respectivamente, en caucho el 69 y 83%, en las industrias básicas del hierro y el acero el 81 y 93%, en la rama de maquinaria eléctrica el

74 y 87% y en material de transporte el 55 y 84%.²⁵

Estas cifras son insuficientes al no mostrar la dinámica del proceso y esconder los agentes sociales y las distintas fuerzas sociales actuantes en el proceso, más aún cuando muchas empresas, individuos y sociedades están relacionados unos con otros, poseen varios establecimientos fabriles y sus relaciones sobrepasan las fronteras industriales. De ahí que habría que decir algo sobre las interrelaciones y la concentración patrimonial. Ello lo podemos estudiar a través del mecanismo de las sociedades anónimas, el control interempresa, intraempresa y el accionar de los grupos económicos.

En 1979 Rolf Luders escribía en la revista "Hoy": "Los grupos permiten que en el país existan empresas competitivas con las grandes multinacionales, con el consiguiente beneficio para el país en términos de empleo y producción. Permiten además, obtener financiamiento externo barato y soportar mejor los embates de los ciclos económicos".²⁶

Esto lo decía como respuesta a la difusión de la memoria de grado presentado por Roberto Cerri,²⁷ que cuestionaba la mayor competitividad del mercado chileno, los mayores grados de dispersión del poder económico y la mayor "democracia accionaria" que, según diversos personeros de la banca y el Gobierno, se habría generado desde el golpe militar.

Cerri presenta otros elementos estadísticos difíciles de contrarrestar y por los que comprueban la falta de competitividad y la alta concentración tanto al nivel global de la economía como en el sector que nos interesa. Menos del 15% del total de empresas registradas en el país controlaban hacia 1975-76 el 64% de los activos inmovilizados,²⁸ el 64% de las ventas y el 56% de las compras de toda la economía.

El estudio de Dahse²⁹ aportará elementos más globales y precisos que hacían dudar bastante de las opiniones á la Luders sobre la generación de empresas más competitivas, de mayores beneficios en términos de empleo, producción e inversión y de mayor democracia con la implementación del modelo autoritarista-monetario.

Según Dahse, desde el golpe militar se ha producido una fuerte concentración de capitales en todos los ámbitos económicos y financieros, mayor a la que se venía produciendo en las décadas del 50 y 60.³⁰ Dicha concentración se da, más que en el control de la propiedad, a través del sistema de gestión de las empresas, lo que ha sido posible por el conjunto de medidas económicas y políticas que se han aplicado e impuesto a través del aparato de Estado entre las que destacan: a. El traspaso de recursos

²⁵ Ver INE (1983), *V Censo Nacional de Manufacturas, 1979*. Santiago

²⁶ Revista Hoy, 29 Agosto-4 Septiembre 1979

²⁷ Abarca todas las cuentas que representan los bienes adquiridos para usarlos en la explotación de una empresa

²⁸ Dahse, F. (1979) op.cit.

²⁹ En lo que se refiere a la concentración manufacturera en la década de los 50 y 60 ver: Lagos, R. (1961), *La Concentración del Poder Económico. Su Teoría. Realidad Chilena*, Santiago; Rosenberg, T. (1971), *La Concentración Industrial en Chile y sus Principales Condicionantes*, Santiago; Garretón, O. y Cisternas, J. (1970), *Algunas Características del Proceso de Toma de Decisiones en la Gran Empresa. La Dinámica de la Concentración*, Santiago y Gasic, G. (1971), *Concentración, Entrelazamiento y Desnacionalización en la Industria Manufacturera*, Santiago.

³⁰ Las empresas estrictamente manufactureras eran unas 90

económicos del Estado a los sectores empresariales aliados, b. El proceso de licitación de los bancos en poder de CORFO, c. La implementación de políticas de apertura externa que permitió sólo a los grandes empresarios el acceso al crédito externo y la obtención de grandes beneficios por las diferencias con las tasas de interés internas. Esto va creando un nuevo tipo de relación entre los sectores financieros y los empresarios deudores, junto con permitir controlar una serie de empresas estatales en licitación, y d) La liberalización de los precios, que con el mayor proceso de concentración van permitiendo el control de los mercados internos y los precios, haciendo aún más difícil la situación de los pequeños y medianos empresarios, para no hablar de los consumidores.

Estas medidas junto con la reorganización interna que sufren las empresas, el mantenimiento del "orden" social por vías coercitivas y la eliminación de los derechos civiles mínimos para la mayor parte de la población, darán además a los grupos económicos un enorme poder político que se sustenta en los nuevos patrimonios adquiridos, la influencia sobre el aparato de Estado y la jerarquía militar, la alianza y dependencia con respecto al capital extranjero y el control de varios medios de comunicación de masas.

La acelerada concentración del poder económico y político tiene consecuencias bastante negativas sobre el país una vez que deforma aún más la estructura económica imperante, la distribución de los ingresos y del patrimonio y deja en manos de no más de 1000 personas (léase bien mil), las decisiones de inversión, el desarrollo y utilización de la deuda externa, la orientación político-social y el desarrollo productivo del país.

¿Cómo ha afectado ello al sector manufacturero?. Hasta septiembre de 1973 el Estado tenía participación directa a través de CORFO en alrededor de 150 empresas ³¹ que fueron vendidas casi en su totalidad por 465 millones de dólares, y tenía intervenidas otras 259 empresas que fueron devueltas en su totalidad antes de 1978. ³²

Diversos grupos financieros aprovechan de comprar la mayoría de las empresas en venta en vista del acceso que tenían al mercado de capitales, la necesidad de contar con cierta base productiva para sus actividades especulativas y las posibilidades que se les ofrecía de comprarlas muy por debajo de su valor real. Si tomamos solamente las 25 principales industrias que se vendieron entre 1975 y 1982 veremos que ellas tenían un valor libros cercano a los 600 millones de dólares de 1980 pero fueron vendidas en menos de 350 millones, dándose escándalos como la venta de plantas IANSA al grupo Ross-Claro en 1980 cuando estaba prácticamente quebrado. Así los grupos económicos que han controlado el aparato de Estado a través de estos años, junto con los militares se han autosubsidiado solamente en este aspecto, con este simple manejo y en estas pocas empresas con más de 250 millones de dólares.

Hacia 1980 tan sólo 8 grupos financieros controlaban casi 3/4 de las 300 principales empresas manufactureras del país y han llegado a establecerse en el factor dominante del destino industrial del país como lo podremos ver más tarde cuando veamos las principales empresas exportadoras y manufactureras.

Los grupos más dinámicos en el campo manufacturero durante estos años fueron

³¹ Ver El Mercurio, 13-Enero-1983 y CORFO, Gerencia de Normalización

³² García, R. (1983), *La Industrialización..* op. cit. pp.14-16

Cruzat-Larraín, Briones Gorostiaga, Stein y Wagner, Sahli-Tassara y Ross Claro que logran acumular enormes patrimonios en el sector, siendo el primero incuestionablemente, el más favorecido en todos los campos, llegando en 1979 a conformar un patrimonio cercano a los 960 millones de dólares de 1980, es decir el 20% del patrimonio neto del total de las sociedades anónimas industriales existentes en Chile (ver cuadro No 5).

La concentración de dicho patrimonio le ha permitido al grupo Cruzat-Larraín controlar parte importante de la producción manufacturera, especialmente en las subramas de la industria lechera, cervezas, celulosa, pinturas, bencina y aceites especiales y maquinaria eléctrica, lo que le otorga una posición vital en el control de aspectos claves del mercado interno y de exportación, además del que tienen en el plano financiero y el mercado de créditos, pudiendo imponer precios y sistemas de compra y venta en todas estas subramas según sus intereses.

CUADRO No 5
CONCENTRACION PATRIMONIAL Y CENTRALIZACION DEL CAPITAL EN LA MANUFACTURA,
1970-1979
(miles de US dólares de 1980)

Grupo Económico	Activos Consolidados en Manufactura				Patrimonio Neto en Manufactura			
	Total	% Sobre Total del Gr.			Total	% Sobre Total del Gr.		
	1970	1979	1970	1979	1970	1979	1970	1979
Cruzat-Larraín	--	1232,3	--	48,9	--	958,3	--	67,7
Matte	1243,5	446,2	69,4	63,6	580,5	303,0	69,2	55,4
Vial-BHC	354,8	368,7	65,4	12,8	269,6	216,3	68,0	31,8
Ross-Claro	--	238,4	--	78,1	--	178,3	--	81,8
Wagner-Stein	5,3	150,5	11,0	95,8	3,1	78,5	12,7	92,9
Luksic	138,8	129,7	68,0	36,9	111,7	70,5	76,5	32,7
Briones Gorostiaga	88,2	105,8	87,9	93,1	51,4	112,1	96,1	83,7
Edwards	1127,7	102,1	70,3	13,0	578,6	77,7	74,8	24,2
Said	30,6	70,7	9,2	10,5	9,2	43,3	13,2	39,8
Grupo Andina	--	66,2	--	50,8	--	22,5	--	48,6
Recaredo Ossa	31,9	62,9	98,4	89,3	23,5	48,2	98,8	87,7
Yarur Banna	183,9	61,2	75,3	53,5	92,3	54,2	62,2	75,0
Calaf-Contreras	--	49,4	--	9,8	--	15,6	--	22,7
Sahli-Tassara	--	39,8	--	20,1	--	24,8	--	40,6
Hochschild	1,5	30,8	1,6	26,1	0,7	7,2	0,2	10,8

Datos elaborados sobre la base de: Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras (1980), *Balances, Nómina de Directores y Listado de Accionistas de Cada Firma, al 31 de Diciembre de 1978 y 1979*; CECICO (1981), *Sociedades Anónimas, Bancos, Financieras y Compañías de Seguros*; Rozas, P. (1983), *La Concentración del Poder Económico y Política de los Grupos Económicos* y Dahse, F. (1979) *El Mapa de la Extrema Riqueza*.

Las principales industrias que controlaban hacia 1979 eran: Viña Undurraga, Lechera del Sur, Watt's Alimentos, Industrias COIA, CCU, Cachantún, Sociedad Agrícola Santa Rita del Alto, Santa Carolina, Celulosa Arauco y Constitución, Aserradero San Pedro, COPEC, Sociedad Metalúrgica INMETAL y Cia. Electro-metalúrgica.

El grupo Matte es el segundo en importancia, aunque muestra una caída importante en su patrimonio entre 1970 y 1979, logrando mantenerse gracias al control de una de las industrias más favorecidas en el período: papel, celulosa y forestal. Dicho patrimonio representaba menos de 1/3 del que tenía a comienzos de 1970, llegando en 1979 a poco más de 303 millones de dólares de 1980 y con activos consolidados cercanos a los 446 millones de dólares concentrados principalmente en el control del Aserradero San Pedro, Manufactura de Papeles y Cartones Laja Crown, Chilena de Moldeados, Cia. Industrial El Volcán y Sociedad Industrial Pizarreño S.A..

En tercer lugar estaba el Grupo Vial-BHC con el control hacia 1979 de un patrimonio neto de 216 millones de dólares de 1980 y de activos por 368 millones, predominando en las industrias de galletas y chocolates, aceite, electrodomésticos y complementos de refrigeración (ver cuadro No 5).

Las estrategias utilizadas para el control del sector industrial varía desde la compra directa de acciones, el entrecruzamiento entre grupos o la compra de industrias que controlan paquetes accionarios de otras empresas, a la búsqueda de acuerdos de ventas, precios, producción y control de mercados o la asociación con el capital extranjero.

El grado de control de la economía por los grupos económicos se ha fortalecido durante el gobierno militar no sólo a través de estos mecanismos o de la compra de empresas estatales, sino que además a través de subsidios indirectos y préstamos otorgados por Ministros, Generales y Subsecretarios de Estado para la compra de empresas en remate, refinanciamiento de deudas y déficits o la compra de maquinarias. Con ello varios cientos de millones de dólares han pasado desde las diversas instituciones estatales a los principales grupos económicos, aspectos que necesariamente piden una aclaración.

La asociación con el capital extranjero se da a través de la organización de empresas conjuntas como fue el caso de la conformación de Especialidades Grasa EGASA S.A. entre el grupo Vial-BHC junto con la Dynamic Oil Co. de Estados Unidos, de la Cía. "Chilena" (?) de Tabacos S.A. entre el grupo Schiess y la Abbey Investments Co., subsidiaria de la American Tobacco Co, o de Refractarios Chilenos S.A. RECSA entre el grupo Sahli-Tassara y la Dresser A.G.

Otras modalidades de asociación son la simple distribución de productos de compañías multinacionales en el país, compra de tecnología o venta de empresas. Aquí puede mencionarse la venta, por el grupo Vial-BHC, de INDUS LEVER en 1982 a la UNILEVER Co., de Unidades y Complementos de Refrigeración CORESA S.A. a capitales brasileños o de SINDELEN S.A. que se remató a compradores ecuatorianos, venezolanos y colombianos.

Desde 1981 en adelante los efectos de la política monetarista, del cambio fijo y del endeudamiento masivo se desatan con singular agudeza en el sector manifestándose en una gran movilidad y reorganización de los grupos económicos y la quiebra, cierre o liquidación de miles de empresas.

La situación de la manufactura desde el punto de su futuro y del control de las unidades económicas es aún bastante incierta con el problema de las quiebras habidas durante la crisis 1981-83, las intervenciones estatales, traspasos de un grupo a otro o al Estado, renegociación de las deudas, ventas al capital extranjero, etc.. Aún a mediados de 1985 el Estado goza de alto poder de control e influencia en el sector que ni

siquiera tenía en tiempos del gobierno de Salvador Allende, aunque el manejo efectivo todavía está principalmente en manos de los grupos económicos, los que lentamente se van reorganizando y efectuando nuevas alianzas.

3. COMERCIO EXTERIOR Y MANUFACTURA

La estrategia paulatina que se estaba aplicando desde mediados de la década del 60, para reorientar el desarrollo industrial con una mayor apertura hacia el exterior, una mayor especialización productiva, mayor eficiencia y mayores grados de modernización al mismo tiempo que se ampliaba el mercado interno, es drásticamente revertida luego del golpe castrense con la política de liberalización extrema del comercio exterior especialmente en lo concerniente a las importaciones y la baja de los aranceles.

A pesar de la serie de medidas adoptadas durante la década del 60 para orientar el sector hacia el exterior con subsidios, créditos con tasas de interés negativas, devolución de impuestos por exportación, baja de aranceles efectivos y estabilización del tipo de cambio real ³³; a pesar de los cambios cualitativos que van observando la manufactura y las inversiones, la orientación predominante continuará siendo hacia el mercado interno, con un bajo crecimiento de las exportaciones y las inversiones, lo que tuvo efectos sobre la capacidad de importar, el acceso a tecnologías modernas, el alto proteccionismo, las tasas sobrevaluadas y altas tasas de rentabilidad para las grandes empresas con el control monopólico u oligopólico del mercado y que beneficiaba en el mediano y largo plazo a los agentes económicos orientados hacia el mercado doméstico.

Las exportaciones se vieron apoyadas en un comienzo por las políticas mencionadas al comienzo de este artículo junto con la maduración de una serie de proyectos (frutícola, forestal, papel y celulosa y pesca), que se habían iniciado en las Administraciones Frei y Allende, y la amplia capacidad ociosa que se fue originando con el programa antiinflacionario en aplicación. Son justamente las ramas mencionadas las que explicarán la mayor parte de la exportación manufacturera durante casi todo el período.

En dicho período habría que distinguir la *etapa fácil de exportaciones* que iría desde 1974 a 1980, que lleva las exportaciones a un crecimiento promedio anual entre esos años de 41,5% (medidos en dólares de 1980) y logrando un máximo de 1.559 millones de dólares en 1980, y la *etapa de estancamiento exportador* que tan sólo entre 1981 y 1984 ha implicado tasas de crecimiento promedio anual negativas de -10,1%, ubicándose en un promedio de exportaciones de 1.050 millones de dólares constantes de 1980. En todo caso la expansión primera hará que el peso relativo de las exportaciones industriales aumente desde el 12,5% del total exportado por 1970-1972 a más del 30% hacia 1981-1984.

Las ramas que más se han fortalecido han sido alimentos, maderas y metálicas básicas, que justamente corresponden a ramas que procesan recursos naturales con muy bajo valor agregado. Por su parte, papel y celulosa bajó su participación porcentual, teniendo tasas de crecimiento negativas en las subramas de papel y cartulinas y una

³³ Ver: "Estatuto de la Inversión Extranjera. DL No 600 y sus Modificaciones Reemplazado por el DL No 1748, publicado en el Diario Oficial el 18 de Marzo de 1977", Santiago

gran expansión en la producción de celulosa entre 1974 y 1979 gracias a la inauguración de las plantas de Arauco y Constitución que se habían comenzado a construir en la década del 60. Una nueva expansión se podría esperar hacia 1986-87 con las inversiones que se comenzaron a hacer desde 1981.

Los productos exportados más importantes eran en 1970: Celulosa (41 millones de dólares de 1980), papel (24 millones), cobre semielaborado (35,2 millones), harina de pescado (38,7 millones), cartulina (13,5 millones), mariscos congelados (15,5 millones), molibdeno (18,7 millones) y material de transporte (13,2 millones). A pesar de la expansión en los montos, el cuadro no había cambiado mucho en 1978 cuando los principales productos exportados fueron: Celulosa (152,2 millones de 1980), molibdeno (176 millones) harina de pescado (148 millones), pino insigne (97,3 millones), papel (36,8 millones), petróleo y derivados (81,7 millones), cobre semielaborado (60,4 millones) y mariscos congelados (38,2 millones)

Hacia 1980 se logra exportar el máximo del período analizado tanto en términos totales como en las exportaciones industriales cuando éstas alcanzan 1.750 millones, siendo los principales productos: Harina de pescado con 233,7 millones de dólares, celulosa (230,6 millones), pino insigne (261,9 millones), molibdeno (145 millones), cobre semielaborado (63,1 millones), petróleo y derivados (68,1 millones), aceites y grasas (35,5 millones, papel (34,6 millones) y mariscos congelados (24,6 millones). El año 1984 presentaba pocos novedades, excepto en el de la venta de harina de pescado que alcanzó los 232 millones de dólares de 1980, y en la reducción continua de los montos exportados con respecto a 1980, especialmente en molibdeno que bajó a 139 millones, celulosa a 165 millones, papel a 33 millones, pino insigne a 83 millones, petróleo y derivados a 45 millones y cobre semielaborado a 23 millones que vienen expresando el estancamiento del sector en la presente década por la política de bajas inversiones y una errónea estrategia de desarrollo.

Antes de dejar el tema convendría preguntarse acerca del control del comercio exterior, las posibilidades de los pequeños y medianos empresarios para exportar y las posibilidades de influencia en las políticas exportadoras de otros agentes sociales.

A través del cuadro No 6 podemos ver lo concentrado que está el comercio de exportación, ya que solamente entre 10 grupos y entes económicos se controlan 2/3 del total exportado, destacando el grupo Cruzat-Larraín con el 12,7% del total y Mustakis con 12,2%. En tercer lugar viene el Estado gracias a las exportaciones hechas a través de Codelco y CAP.

Dicha concentración ponía en manos de los pequeños y medianos exportadores industriales apenas el 7,2% del total. Todo esto deja en evidencia: la readecuación del sistema exportador, la falta de acceso de sectores con bajos recursos a las posibilidades que ofrece el mercado externo y el dominio de las estrategias exportadoras de los grandes empresarios. Ello habla de por sí del mito de la difusión y descentralización del poder y la riqueza o del establecimiento de poderes paralelos que contrarresten la alta concentración, la especialización en industrias simples procesadoras de recursos naturales y la orientación del comercio.

Esta rápida visión puede ser resumida en que los productos industriales exportados son una importante fuente de divisas para el país, están concentrados en unos pocos bienes que vienen expandiéndose desde la década del 60, provienen casi exclusivamen-

CUADRO No 6
PRINCIPALES EXPORTADORES DE PRODUCTOS MANUFACTURADOS EN CHILE,
1979
(millones de dólares de 1980)

GRUPO O EMPRESA	Mill. US\$	%	
Cruzat-Larraín	184,0	12,7	
Mustakis	175,8	12,2	
Estado	173,0	12,0	Datos Elaborados sobre la base de:
Matte	126,4	8,7	Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras (1980), <i>Balanzas,</i>
Vial-BHC	66,1	4,6	<i>Nóminas de Directores y Listado de</i>
Angelini	57,7	4,0	<i>Accionistas de Cada Firma, al 31 de</i>
Luksic	51,8	3,6	<i>Diciembre de 1978 y 1979, Santiago;</i>
Esso Standard	28,9	2,0	<i>Banco Central (diversos números), Bo-</i>
Arancibia	26,5	1,8	<i>letín Mensual y Balanza de Pagos,</i>
Dow Chemical	25,4	1,8	<i>Santiago</i>
Otros Subgrupos y Empresas Pequeños y Medianos	424,7	29,4	
Empres.	105,1	7,2	
Total	1.445,4	100,0	

te de actividades agrícolas y mineras, tienen muy bajos niveles de transformación, su intercambio está controlado por unos pocos grupos económicos, durante estos años han mostrado un proceso de estancamiento y muchas veces se enfrentan a las políticas proteccionistas de los países altamente industrializados. Tales aspectos contribuyen a que se perpetúe el intercambio de tipo tradicional, que no se generen ventajas comparativas dinámicas, que vaya siendo cada vez más difícil irrumpir en el mercado con productos de alto valor agregado con predominio de servicios, bienes intermedios y de capital. Ello a su vez implica que las posibilidades de ampliar ingresos, empleo, inversiones y nuevas capacidades tecnológicas en el país son bastante limitadas a no ser que se plantee otro tipo de política comercial e industrial.

El problema del comercio se agrava aún más al analizar el mercado de productos importados y los sistemas de distribución y comercialización de los productos en el mercado interno, donde casi los mismos grupos económicos controlan los aspectos esenciales dejando así una escasa movilidad a la gran mayoría de los agentes productivos y consumidores, ya que éstos deben someterse a sus políticas de precios, créditos, comercialización y producción. La quiebra de muchos grupos económicos no desactualiza el problema ya que con la política económica y social implementada por el gobierno militar en estos últimos años varios grupos lograron sobrevivir, fortalecerse, reestructurarse o renacer bajo nuevas formas.

Las importaciones industriales, si bien crecieron a un ritmo menor que las exportaciones (2% promedio anual entre 1974 y 1984 medidos en dólares de 1980), re-

presentaban una alta proporción tanto del total importado como en relación a la cantidad y tipo de manufacturas enviadas al exterior, revelando la continuación del intercambio ya tradicional y que ha predominado por varias décadas.

Las importaciones industriales superaron a las exportaciones industriales entre 3 a 4 veces durante todo el período. De los totales importados, los productos industriales van respondiendo por más de 4/5 del total como puede ser observado en el cuadro No 7.

En 1966 de un total importado de 2.412,7 millones de dólares (de 1980), el 85,9% eran productos industriales, en 1970 el 87,8%, en 1978 el 86,8 y en 1984 el 94% (ver cuadro No 7).

La evolución de las importaciones en el período que analizamos ha marchado al unísono con las políticas aplicadas de rebajas arancelarias, de distribución del ingreso, manejos de las tasas de cambio, la liberalización del comercio exterior, de los precios y las posibilidades de acceso al crédito externo; aspectos que han afectado cualitativa y cuantitativamente la composición de los productos internados al país, la estructura de la demanda y la situación de las empresas manufactureras nacionales.

CUADRO No 7
IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES INDUSTRIALES, 1966-1984
(millones de dólares de 1980)

Año	Exp.Total	Exp.Ind.	%EI/ET	Imp.Total	Imp.Ind.	%II/IT	%EI/II
1966	2.412,7	324,1	13,4	2.090,5	1.795,7	85,9	18,0
1970	2.776,6	320,9	11,6	2.368,8	2.079,1	87,8	15,4
1974	3.841,9	518,7	13,5	4.306,6	3.460,7	80,4	15,0
1978	3.157,2	1.025,4	32,5	3.936,8	3.418,8	86,8	30,0
1980	4.705,3	1.750,8	37,2	6.144,7	5.733,0	93,3	30,5
1982	3.298,8	1.074,4	32,6	3.643,6	3.376,6	92,6	31,8
1984	3.066,3	1.058,7	34,5	3.140,6	2.972,0	94,0	35,6

Datos elaborados en base a: Banco Central de Chile (varios años), *Balanza de Pagos de Chile, Series de Comercio Exterior, Boletín Mensual e Indicadores de Comercio Exterior*, Santiago

Aquí habría que distinguir: a. Los años 1974-1977, que expresan una composición oscilante debido a la expansión que se tiene luego de las primeras rebajas arancelarias, la necesidad de renovación del parque de maquinarias y equipos de transporte y con la aplicación del programa antiinflacionario desde abril de 1975 que tuvo graves efectos recesivos en todos los ámbitos de la vida económica y por lo tanto también en las importaciones, b. En los años 1978-1981 viene la expansión importadora que se da en una coyuntura de liberalización amplia del comercio exterior, de rebajas arancelarias, que habían llegado a un 10% hacia 1979 con excepción de algunos vehículos, y de amplio acceso al crédito externo con bajas tasas de interés, c. Los años 1982-1984 marcan años

de gran baja en las importaciones debido a los desajustes económicos que se fueron desencadenando primero con la mantención de la tasa fija de cambio, el problema de la deuda externa, limitación de los créditos externos y desde 1983 con la necesidad de cambiar las condiciones de desarrollo de la base productiva para ajustarla a la crisis que sufrió el país entre 1981 y 1983 y a la leve recuperación que se observa desde 1984.

Al analizar los ingresos de mercancías por ramas y productos industriales se notan los efectos de la fuerte desustitución de importaciones y la reestructuración de la demanda y los ingresos y que revelan el estímulo a la importación mayor de bienes de consumo, petróleo y sus derivados, repuestos para electrodomésticos, autos, aparatos fotográficos, televisores y videos y una disminución en la importación de bienes de capital. Dichos efectos permanecen a pesar de la drástica reducción de importaciones.

4. CAPITAL EXTRANJERO Y EMPRESAS MULTINACIONALES

Entre 1960 y 1970 entraron al país alrededor de 3.900 millones de dólares de 1980. Tales aportes correspondían en más de 2/3 a la minería con las leyes especiales que favorecían al sector, mientras que la manufactura absorbió cerca de 400 millones de dólares. De esta cantidad menos de 1/4 entró como inversión industrial directa ya que el resto se contrató como crédito para las empresas nacionales o para compra de empresas.

En dicha década se ponen en marcha una serie de proyectos para desarrollar especialmente las industrias de papel y celulosa, petroquímica y automóviles. La tendencia general de las multinacionales será la de participar en proyectos conjuntos con empresas estatales, además de la compra sistemática de empresas o la participación en el capital social de las sociedades anónimas más importantes. Ello les permite insertarse profundamente en el cuadro manufacturero chileno, ejerciendo una gran influencia en varios frentes (tecnología, ventas, producción, licencias, gestión administrativa, etc.), que solamente podía ser contrarrestada en parte por el Estado.

Tal situación cambia radicalmente durante los años de la Unidad Popular al organizarse el área de Propiedad Social y el área de Propiedad Mixta, integradas por empresas grandes y medianas, por las que varias unidades manufactureras fueron intervenidas o compradas en razón de su importancia estratégica o por presiones de diversos grupos sociales y políticos. El golpe militar pone fin a esta experiencia que entre sus tantas facetas estaba significando una reducción drástica de las inversiones extranjeras y de la importancia de las empresas multinacionales en Chile.

A los pocos meses del golpe militar, los sectores castrenses y grupos económicos dominantes tratan de reestablecer la confianza internacional indemnizando las compañías multinacionales del cobre, llegando a acuerdos con la ITT, devolviendo las empresas intervenidas, entrando en conversaciones con diversos organismos financieros y organizaciones empresariales internacionales (FMI, BID, BIRF, Business International, etc.), presionando por cambiar la Decisión 24 del Grupo Andino y dictando el Estatuto del Inversionista.

El Estatuto del Inversionista o DFL 600, será el principal instrumento dictado para atraer a las empresas extranjeras. Los elementos más importantes que afloran de la legislación serán: a. El tener un trato más privilegiado que el capitalista nacional, b. La libre remisión de las ganancias y repatriación de capital a partir del tercer año,

sin limitaciones de tiempo, cantidad o porcentajes, c. La falta de deberes y obligaciones específicas para el capital multinacional, d. El pago de una tasa constante de 49,5% sobre las ganancias una vez descontados los costos de producción neta, pérdidas anteriores y el monto total de las inversiones, e. Los contratos y beneficios tendrán una duración mínima de 10 años, además que pueden ser cambiados a pedido de la empresa multinacional, f. El libre acceso al mercado interno de capitales y créditos, a las garantías arancelarias e impositivas y a los incentivos regionales o sectoriales que beneficien al inversionista nacional, g. La posibilidad ilimitada de invertir o comprar empresas en cualquier sector, subsector o área de la economía nacional, sin restricciones de conformación de sociedades mixtas con capitales chilenos, ni de aportes de tecnologías, ni de tipos de productos a fabricar o explotar, y g. La no intervención del Estado de Chile respecto al tipo o los modos de inversión extranjeros o sobre el control de los movimientos de capital. ³⁴

CUADRO No 8
INVERSIONES EXTRANJERAS EN CHILE 1974-1983
(millones de dólares corrientes)

Concepto	1974	1977	1980	1983
Autorizada Acumulada	21,5	843,4	4.051,5	7.285,3
Autorizada en el Año	21,5	534,9	196,0	328,3
Materializada en el Año	9,4	50,8	304,1	182,4
Materializada Acumulada	9,4	154,9	1.020,0	1.993,6
Materializada Acumulada en Minería				769,2
" "	" "	Servicios y Finanzas		560,2
" "	" "	Industria		502,5
" "	" "	Otros Sectores		161,7

Fuente: *Comité de Inversiones Extranjeras.*

Entre 1974 y 1983 entraron al país como inversión extranjera, un total de 1.993,6 millones de dólares. Tal flujo ha ingresado con distinta intensidad a través de los años, adquiriendo diversas formas y concentrado principalmente en tres sectores: minería, finanzas y manufactura.

De la inversión bruta ingresada entre 1974 a 1983, el 38,6% se orientó al sector minero, es decir 769,2 millones de dólares, el 28,1% al sector servicios (especialmente financie-

³⁴ García, R. (1983), *La Industrialización..op.cit.*

ro), 25,2% al sector manufacturero y 8,1% a los rubros de construcción, agricultura, pesca, energía, transporte, etc.. (ver cuadro No 8).

Al hacer un análisis de las inversiones en el sector manufacturero tenemos que es difícil dar una visión acabada ya que, por una parte, varios millones de dólares han ingresado por la vía del Art.14 y luego afloran diversos problemas al analizar la "calidad" de la inversión.

El mayor porcentaje de la inversión en la industria ha entrado por la vía del DFL 600, con autorización predominantemente a las empresas multinacionales ya instaladas en el país que invierten para renovar su parque de maquinarias o ampliar sus empresas. Tal ha sido el caso por ejemplo de Chiprodal (Nestlé S.A.) o de las Industrias Alimenticias Malloa (Morris Corporation) que invierten 6 y 4,5 millones de dólares con tales propósitos.

El otro ítem importante dentro de la inversión extranjera es la compra de empresas. Hasta 1980 se compran principalmente empresas que pertenecen al Estado y que fueron licitadas por CORFO. Los valores de compra en estos casos se diferencian bastante de los valores de libros y de los montos de inversión autorizados, lo que es interesante para las multinacionales y lo que cuenta para los efectos de asegurar sus ganancias por decenas de años.

Entre las ventas más importantes en el sector manufacturero tenemos: Cemento Melón comprada por la multinacional inglesa Blue Circle Industries Ltd. en 52 millones de dólares, Cía. "Chilena"(?) de Tabacos vendida a la British Tobacco Co. y su filial Abbey Investment Co. en 31 millones de dólares, Planta de Cloro, Soda y Vapor de CORFO-Petroquímica S.A. vendida en 18 millones de dólares a la Diamond Shamrock Co., Manufacturas de Neumáticos MANESA adquirida por la Firestone Tire and Rubber Co. en 7,4 millones y CORFO-INSA comprada en 10,1 millones de dólares por la Goodyear Tire and Rubber Co..

Desde 1981 comienza un nuevo proceso de reorganización industrial y de la propiedad manufacturera con la crisis que se desencadena en el país y en el sector. A la reestructuración de los grupos económicos continúa además una nueva inserción de las empresas extranjeras, por las que muchas industrias que estaban en manos de algunos grupos económicos nacionales pasan a ser compartidas o compradas por multinacionales. Entre las más importantes tenemos la Indus Lever vendida en casi 30 millones de dólares a la UNILEVER por el grupo Vial-BHC.

La inversión real nueva no supera el 25% y generalmente han sido capitales extranjeros asociados a los grupos económicos que han comenzado unos pocos proyectos industriales en ramas que de antemano posibilitan la exportación o el control del mercado y precios de un determinado producto. Aquí podemos mencionar: Tabacalera Internacional iniciada por la Philip Morris Inc. en asociación con el grupo Said, Especialidad en Grasas EGASA, empresa conjunta de Vial-BHC con la Dynamic Oil y Papeles Sudamérica Ltda. empresa iniciada por Vial-BHC con la empresa española Comercializadora e Inversora Papelera S.A..

Por el carácter general de las inversiones se puede ir observando que las multinacionales no han recuperado totalmente la profunda inserción que tenían en la manufactura hacia 1970 por la reestructuración propietaria que hubo durante el gobierno de Allende y luego con el libre traspaso de empresas que favoreció a los grupos económicos en los primeros años del gobierno militar.

Sin embargo el nuevo código de inversiones les ha permitido reinsertarse en forma más selectiva e ir ejerciendo su influencia en varios frentes: dominio de algunas subramas productivas, venta de tecnología, insumos, gestión administrativa y licencias especialmente. Dichos aspectos se han ido reestructurando desde 1981 en adelante ante el problema de liquidez que afectaba a los grandes grupos económicos y la falta de un poder compensador que antes estaba representado por el Estado, por lo que las expectativas de expansión, control de empresas, ventas, mercados y ganancias son hoy aún mayores para las multinacionales.

5. HACIA UNA NUEVA INDUSTRIALIZACION

Cuando el modelo económico autoritario comenzó a ser aplicado se criticó duramente el modelo sustitutivo de importaciones, con el argumento de la pérdida de dinamismo que había sufrido para crear mayores fuentes de empleo, la baja tasa de inversiones privadas orientadas hacia la industria y su concentración en ramas muy específicas (agroindustrias, papel y celulosa, petroquímica, metálicas básicas y automotriz). A ello se agregaba la escasez de recursos dedicados al desarrollo tecnológico, la desvinculación entre las investigaciones emprendidas y las necesidades del desarrollo manufacturero y la concentración de la propiedad, las ventas y la producción, en la que unos pocos grupos económicos y el capital extranjero tenían un alto grado de decisión en la orientación y dirección del sector.

Otras limitantes y deficiencias tenían que ver con el proteccionismo excesivo, la regresiva distribución del ingreso y el patrimonio, la lenta evolución de los sueldos y salarios reales, el pequeño tamaño del mercado interno y la escasa población del país. A esto se agregaba la situación de dependencia por el lado de las exportaciones en 2 o 3 productos mineros básicos y 4 o 5 artículos industriales con bajos niveles de transformación y de generación tecnológica, basados generalmente en excedentes de producción y utilización de capacidad ociosa. En el plano de las importaciones había una alta importación de alimentos y manufacturas.

El nuevo modelo se planteaba como una "real alternativa" al modelo orientado al estímulo del mercado interno, que a pesar de sus fallas y deficiencias, de la que varios sectores sociales estaban conscientes que era necesario corregirlas, había aumentado el valor agregado industrial, entre 1960 y 1972, desde 2.196 millones de dólares de 1980 a 4.170 millones, había creado 224.000 nuevos puestos de trabajo en el sector durante dicho período y especialmente en las ramas de maquinarias, productos metálicos, material de transporte, bebidas, alimentos y textiles. Entre 1966 y 1972 egresan de INACAP más de 80.000 personas con capacitación industrial y el Estado invertirá más de 200 millones de dólares promedio anual en diversos proyectos industriales especialmente en los proyectos de papel y celulosa, petroquímica, automotriz, construcción de plantas IANSA y agroindustria, que se realizan en conjunto con capitales privados y extranjeros. También las exportaciones, si bien los montos eran modestos, habían comenzado a expandirse rápidamente y habían logrado triplicarse en la década del 60 siendo los productos más importantes: papel y celulosa, cartulina, molibdeno, cobre semielaborado, pino insigne, harina de pescado y aceites industriales. Por su parte las inversiones extranjeras industriales estuvieron concentradas especialmente en proyectos nue-

vos, especialmente en metálicas básicas, papel y celulosa, petroquímica y automotriz, en conjunto con CORFO y con reglas específicas relacionadas con la práctica internacional.³⁵

La alternativa castrense y de los grupos dominantes financieros busca romper con el modelo de desarrollo imperante en el país tanto en el plano político y social como productivo, tratando de generar lo que han llamado la "nueva economía", en la que los modelos serían Taiwán, Corea del Sur, Hong Kong y Singapur. Con mano dura para el sector obrero, campesino y artesanal y mano blanda y abierta para los sectores financieros y empresariales, Chile tendría hacia 1985 un ingreso que superaría los 2.500 dólares por habitantes y cada chileno tendría no sólo un televisor a color sino que además un auto y la canasta llena de las más diversas mercancías según un discurso presidencial de 1980. En el plano de la manufactura se hablaba del surgimiento de una "industrialización real".³⁶

¿Cómo se ha manifestado la *industrialización real* entre 1974 y 1984?, ¿Cuáles han sido sus efectos a distintos niveles?. Los resultados se pueden sintetizar en una palabra: *Desindustrialización*. ¿Qué ha significado ello?

En primer lugar hay que dejar en claro que nunca en los períodos de crisis que sufrió el país en décadas anteriores, tales como las de 1893-98, 1905-07, 1915-17, o 1930-33, se habían logrado resultados tan catastróficos como los que se han acumulados en estos años mirados desde un punto de vista económico, social o político.

A los resultados negativos de represión, restricción extrema de las libertades y derechos ciudadanos mínimos de expresión, reunión, organización y de elección directa de los sectores dirigentes, se agregan la destrucción paulatina de una estructura económica que tenía al sector manufacturero como la palanca o el motor de arrastre fundamental para el desarrollo de los otros sectores de la economía y la expansión de los ingresos, la inversión, la producción y la demanda.

Si comenzamos con la producción tenemos que ha bajado en 20% de lo que era en 1972!!; es decir que el valor agregado industrial ha bajado en términos reales desde 4.170 millones de dólares de 1980 a menos de 3.400 millones en 1984. Por su parte la producción per cápita ha bajado casi 40%!! pasando desde 440 dólares de producción industrial per cápita en 1972 a 285 en 1984 bajando a los niveles que se tenían a comienzos de los años 60 y siendo contadas las subramas que han mantenido los niveles productivos de comienzos de los años 70.

En el plano laboral los resultados son aún más catastróficos en razón de las implicancias sociales que ello ha tenido, ya que los trabajadores industriales no sólo no han visto aumentar sus ingresos reales durante todo el período en comparación con los obtenidos a comienzos de la década del 70, sino que el sector se ha transformado en generador de cesantía. Hacia 1972 habían 757.000 personas empleadas en la industria chilena mientras que a fines de 1984 no se superaban los 450.000 trabajadores, es decir una pérdida del 40%. Mejor ni hablar de los niveles de producción y empleo que el sector debería haber alcanzado si se hubieran mantenido las tasas de crecimiento observadas entre 1960 y 1972.

³⁵ Ver Mensaje Presidencial de 1979

³⁶ BID (1985), *Economic and Social Progress in Latin America*, Washington

La capacitación industrial y las inversiones en la manufactura han bajado sensiblemente, lo que atenta contra las posibilidades futuras de desarrollo del sector. Esto se ha profundizado con el retiro casi total del Estado en su rol activo y compensador a la baja inversión privada y como agente consumidor de bienes nacionales.

Las inversiones hechas por los militares para el montaje de dos o tres tipos de aviones de bajo desempeño, algunas barcasas, sistemas simples de control defensivo, etc., tienen escasos efectos multiplicadores sobre el resto de la industria, el empleo y la tecnología nacional ya, que por una parte son tecnologías atrasadas y que nada tienen que hacer con tipos de guerras no convencionales o con aquellas que lo son pero que usan los últimos avances de la electrónica y la industria espacial, y, por otra, tienen más bien el carácter de armadurías ya que el porcentaje de los insumos importados es bastante alto. En suma un gasto de recursos bastante cuestionable pensado desde todos los ángulos.

A estos resultados debemos agregar el mayor proceso concentrador de las empresas por la que sólo 8 grupos económicos controlaban en 1980 casi 3/4 de las 300 principales sociedades anónimas, la desaparición de cientos de empresarios y personal especializado, la venta de empresas CORFO a precios de liquidación y los subsidios amplios otorgados a los grupos económicos bajo diversas formas.

Entre los escasos logros del período esta la cuadruplicación de las exportaciones industriales, basadas en su mayoría en inversiones hechas antes del gobierno militar, en la capacidad ociosa que se había ido acumulando y en una pocas ramas que se habían venido modernizando y orientado a las exportaciones ya desde la década del 60 y centradas en el procesamiento primario de recursos naturales. Si bien ellas van mostrando altas tasas de crecimiento hasta 1980 lográndose 1.559 millones de dólares, luego se han ido mostrando tasas negativas y hacia 1984 no se superaban los 1.060 millones de dólares.

A lo negativo podemos agregar el cambio que ha habido en la composición de las importaciones, por lo que se revela el fortalecimiento de la dependencia, del grado de vulnerabilidad de la economía nacional y la continuación del tipo de intercambio predominante en los años 60 aunque con un aumento de los bienes de consumo directos y suntuarios.

Tales aspectos han dejado al país en general y al sector manufacturero en particular, en una situación deplorable desde casi todos los ángulos que se analicen, lo que lleva a establecer que la "industrialización real" sólo ha sido un mito y la creación fantasiosa de los sectores financieros, intelectuales oficialistas y de las fuerzas armadas. A mediados de 1985 lo que se evidencia es un sector que absorbe una pequeña parte del mercado nacional, más dependiente de insumos y tecnologías del exterior, con menor empleo, menor producción, menos empresarios, menor inversión y menor generación tecnológica nacional.

Después de casi 12 años de gobierno militar, en conjunto con los sectores de grandes empresarios y financistas, mientras en el resto de los países latinoamericanos casi se ha duplicado la producción industrial y se han generado miles de puestos de empleo, Chile los ha disminuido bajando en el conjunto continental desde el 5o al 7o lugar de producción industrial. Más de 3,5 millones de nuevos puestos de trabajo industrial fueron generados en América Latina entre 1971 y 1983, aumentando el empleo

en 2% y la producción en 6,3% promedio anual ³⁷ mientras que en Chile la producción per cápita bajó en casi -4% y el empleo en casi -6% promedio anual.

Mientras en la mayoría de los países de América Latina los créditos externos eran empleados, en parte importante, para la construcción de infraestructura, nuevas industrias y estímulo a las exportaciones, en Chile se ha dedicado fundamentalmente al consumo suntuario y a la especulación.

Los resultados son de una economía y una industria débiles, asociadas a la miseria, desnutrición, hambruna y cesantía de vastos sectores de la población chilena mientras unos pocos grupos de privilegiados han acumulado ingentes riquezas.

Peculiar ha sido en realidad el concepto de seguridad nacional utilizado por los militares, su tan mencionada misión de defender la *integridad moral y material de la Patria* y de *amor a la Patria*. La situación vigente está colocando al país frente a la búsqueda de una solución urgente no sólo para el reestablecimiento de su sistema democrático y de los derechos civiles sino que además para la generación de una nueva economía, en la que la manufactura recupere no sólo sus niveles anteriores o los que hubiese alcanzado de haberse continuado con las tasas de crecimiento anteriores al golpe militar, sino que se transforme en el motor que genere una economía más fuerte, una dependencia menor y permita una sociedad más justa.

Para ello es necesaria una estrategia de *nueva industrialización* asociada a un verdadero proceso democrático, que garantice y tenga como objetivos principales: Menor dependencia, mayor autonomía, mayor empleo y capacitación, altos niveles de productividad, eficiencia, competitividad y estímulos, mayores ingresos, mejor distribución de la propiedad y los ingresos, mayor y mejor capacidad de decisión de todos los agentes involucrados, según sus funciones, derechos y aportes, y mayor integración a diversos niveles sociales, sectoriales, regionales y productivos. La única forma de garantizar tales aspectos son la conformación de un proceso estable de democratización y acumulación del capital.

Tal estrategia no significa orientarse solamente por el dinamismo que presenta el mercado externo para continuar desarrollando las ventajas comparativas naturales que ya presenta el país en la agroindustria, metálicas básicas, papel y celulosa. Tampoco significa volver a la estrategia sustitutiva de importaciones ya que si bien cumplió con algunos objetivos de inversión, empleo, producción, desarrollo tecnológico, etc., mostraba serios desequilibrios desde mediados de los años 50, los que hacían y hacen imposible su continuación.

La *nueva industrialización* deberá considerar diversos agentes, estructuras, niveles y plazos que combinen los problemas de reorganización y reestructuración inmediata con los objetivos de largo plazo. Aquí deberá tratarse de combinar lo nacional con lo andino y latinoamericano, aplicar un realismo pragmático por lo que primero está el comerciar con cualquier nación del mundo, excepto lo recomendado por las Naciones Unidas, antes de basarse en aspectos ideológicos, combinar el estímulo a las exportaciones y la política de importaciones con las necesidades de la mayoría de la población chilena, desarrollar ventajas comparativas dinámicas y mayor especialización inter-

³⁷ Ver BID (diversos años), op.cit. y CEPAL (diversos años), *Anuario Estadístico de América Latina*, Santiago. Hay que recordar que en 1982 y 1983 viene una baja de la producción y el empleo en casi todo el continente.

nacional con el desarrollo de nuevos campos productivos y tecnológicos que aseguren nuevas formas de inserción en la economía internacional, una disminución de la brecha tecnológica con respecto a los países altamente industrializados y una industrialización más avanzada de los productos que ofrecen ventajas comparativas naturales (cobre, productos marinos y forestales, agroindustria, hierro, etc.). También se debe buscar una integración productiva multisectorial y regional por la que no se prioriza sector alguno sino que aquellas ramas o sectores que aseguren tanto la nueva industrialización con sus objetivos múltiples y el consenso socioproductivo.

A pesar del peso que durante muchos años deberá llevar el país con la deuda externa de los grupos económicos y que se ha traspasado al Estado en 1983-85, es posible generar una nueva política impositiva y productiva que haga posible poner en marcha la nueva estrategia industrial vía una reestructuración del sistema impositivo, financiero, de aranceles, gasto fiscal y gasto militar, del estímulo a la producción y la lucha contra las inversiones especulativas.

Ante esta situación y objetivos será procedente una revisión de las políticas financieras, de los impuestos al patrimonio, al capital y los ingresos junto con los aranceles y los impuestos indirectos. A ello se agrega una renegociación de la deuda externa en la que será necesario la búsqueda de mayores plazos de amortización (superior a 10 años), menores tasas de interés (en lo posible menores al LIBOR), excepción del pago de comisiones y otros gastos extras y el no dedicar más del 25% de los ingresos por exportaciones en todo lo concerniente a la deuda. Toda nueva deuda adquirida deberá ser dirigida preferentemente a proyectos que estimulen o tengan relación con el mejoramiento productivo-tecnológico y de los niveles de vida de la población.

Además será imperativo la revisión de la política de gastos fiscales que debería buscar un equilibrio entre los aspectos ya mencionados, las necesidades que plantean los objetivos educacionales, habitacionales, de salud, regionales, de infraestructura de transportes y comunicaciones, etc. y los recursos que absorben el mantener unas fuerzas armadas sobredimensionadas o estar subvencionando a grupos económicos. Aquí la reducción del gasto militar al mínimo necesario, la reorganización de fuerzas armadas compatibles y participantes de un régimen democrático y la disminución drástica de sus efectivos en concordancia con los objetivos de paz y democracia, son necesidades obvias para asegurar la democracia, efectivizar las unidades militares, asociarlas a proyectos productivos y generar un excedente presupuestario que se oriente al bienestar de la población y al estímulo de la producción. Aquí será urgente buscar la solución definitiva de los problemas fronterizos con todos nuestros vecinos.

Los sectores sociales de altos ingresos, los militares y los grupos económicos deberán tomar conciencia que no se podrá lograr un verdadero consenso sin magnanimidad de su parte, ya que son especialmente dichos grupos los que deberán aportar cierta cuota de sacrificio al aceptar las nuevas políticas redistributivas, impositivas y de reorganización.

Más sacrificios y aportes de los que se les ha obligado durante el gobierno militar a los sectores pobres, poblacionales, campesinos, obreros, etc.. no se pueden pedir, ya que sería un absurdo apretar por el eslabón más débil y desprotegido social, política y económicamente y que hoy en día está viviendo a niveles casi infrahumanos. Sí que es procedente el pedir medida, comprensión y colaboración de su parte para asegurar

la consecución de los objetivos democráticos, productivos y sociales donde ellos deberán ser los más beneficiados.