



Serie

Working papers ICSO-UDP

N° - 2011

## **Rearticulación de grupos económicos y renovación ideológica del empresariado en Chile 1980-2010:**

*Antecedentes, preguntas e hipótesis para un estudio de redes*

---

Tomás Undurraga



La Serie *Working Papers* ICSO-UDP busca difundir el avance de investigación de los académicos y estudiantes de la Facultad de Ciencias Sociales e Historia de la Universidad Diego Portales. En esta serie se presentan avances de investigación que forman parte de proyectos individuales o colectivos. Asimismo, se publican los trabajos de estudiantes involucrados en proyectos de investigación asociados al ICSO.

El ICSO tiene por objetivo coordinar la investigación de la Facultad de Ciencias Sociales e Historia de la Universidad. La misión considera promover espacios de intercambio académico y la realización de extensión que vincule el trabajo de la Facultad con el medio nacional e internacional.

Las personas interesadas en publicar en esta serie de *Working Papers* deberán enviar su trabajo al ICSO, donde se evaluará su pertinencia con esta serie. Si usted está interesado(a) en realizar una contribución favor enviar su trabajo a

[francisco.chacon@udp.cl](mailto:francisco.chacon@udp.cl)

© Instituto de Investigación en Ciencias Sociales

Serie *Working Papers* ICSO-UDP

<http://www.icso.cl>

Tomás Undurraga

Sociólogo Universidad Católica de Chile; M.Phil in Modern Society and Global Transformations y PhD © en Sociología University of Cambridge, U.K.

## **Rearticulación de grupos económicos y renovación ideológica del empresariado en Chile 1980-2010: Antecedentes, preguntas e hipótesis para un estudio de redes<sup>1</sup>**

Tomás Undurraga

### RESUMEN

La renovación neoliberal del capitalismo chileno ha ido de la mano con la reproducción y recomposición de las elites económicas. En la últimas tres décadas poderosos consorcios locales han perdido sus posiciones de privilegio, nuevos grupos económicos emergieron al alero de las privatizaciones y la generación de nuevos mercados, y capitales extranjeros se han insertado en la economía chilena. La forma de hacer negocios experimentó cambios significativos y la posición de poder de los empresarios ha tenido un giro impensado. Este documento entrega un panorama general sobre las transformaciones de la elite económica, caracteriza algunos cambios y continuidades en los grupos empresariales y describe particularidades de la cultura de negocios chilena. Indaga en los puntos de inflexión de esta historia y busca conexiones con los procesos socio-políticos recientes, explorando los grupos que se fortalecieron y los que se debilitaron en este periodo. Constata la emergencia del empresariado como un actor protagónico, y reflexiona cómo el éxito económico del país y la ofensiva ideológica de los gremios empresariales entregaron un nuevo estatus político a la elite emergente. Discute finalmente el rol de los economistas y los ‘circuitos culturales del capitalismo’ en la promoción de la libre empresa y la defensa del modelo económico. Este informe apunta a levantar hipótesis, variables y preguntas para un estudio de redes de los principales grupos económicos, a fin de construir una cartografía social e histórica de la elite económica reciente.

### ABSTRACT

The renewal of neoliberal capitalism in Chile has gone hand in hand with the reproduction and recomposition of economic elites. Since the 1980s, powerful local consortia have lost their positions of privilege, while new economic groups have emerged. The privatization process, the creation of new markets and the insertion of foreign capitals helped to drive these changes. Business practices underwent significant transformations and the power position of the business class grew unexpectedly. This article provides an overview of these changes, characterizing the reconstitution of the ethos and business culture in Chile. It connects these changes in the economic elites with recent political and social processes. It is argued that Chilean economic success as well as the ideological promotion of private enterprise by business associations gave a new political status to the emerging business class. The extension of the ‘cultural circuits of

---

<sup>1</sup> Este documento fue preparado para el proyecto “Cartografía social e histórica de la elite económica en Chile y su contexto político entre 1980 y 2010” coordinado por José Ossandón.

capitalism’ – think tanks, economic media and pro-business organizations – has been effective in promoting free enterprise and defending market-driven economic models. This report points to develop hypotheses, variables and questions for a network study of the major economic groups in order to build a social and historical map of the recent economic elite.

## 1. Introducción

Las últimas cuatro décadas es uno de los períodos de mayores transformaciones político-económicas en la historia de Chile. La Unidad Popular de Allende (1970-1973), la dictadura de Pinochet (1973-1990) y la posterior ‘transición pactada’ a la democracia guiada por la Concertación (1990-2010) significaron cambios políticos, económicos, sociales y culturales que le cambiaron el rostro al país (Larraín y Vergara 2000; Moulian 1997; Muñoz Goma 2007; PNUD 1998, 2002, 2004). Desde los 1970s a esta parte, Chile habría experimentado una transición de un capitalismo inspirado en Europa continental a uno orientado en Estados Unidos, un proceso iniciado con Pinochet, pero continuado por la Concertación (Tironi 2006).<sup>2</sup> Mientras el primero liberalizó el capitalismo chileno, cambiando su eje colectivo, regulado y alentado por el Estado, a uno individual, de corte liberal, liderado por las empresas privadas, la Concertación no rompió con este modelo, sino que intentó compensarlo con políticas sociales pro equidad (Tironi 2006; Muñoz Goma 2007). Durante este período, el ingreso país se triplicó y la pobreza se redujo de un 40% en 1989 a un 15% en 2010, mejorando las condiciones materiales de la población (Mideplan 2010). No obstante el crecimiento, los niveles de inequidad país se mantuvieron prácticamente inalterados.

La renovación neoliberal del capitalismo chileno y los procesos de privatización de empresas del Estado, generación de nuevos mercados y apertura económica internacional, tuvieron un impacto significativo en la desarticulación y rearticulación de las elites económicas. Con contadas excepciones, los principales capitales y grupos controladores de empresas al año 2010 son diferentes de hace cuarenta años; la forma de hacer negocios dista sustancialmente de cómo operaban unas décadas atrás; y la posición social que gozan empresarios y ejecutivos en Chile es significativamente distinta a la que poseían antes de 1980.<sup>3</sup> Las elites económicas han acumulado una creciente posición de poder en las décadas recientes (Fazio 1997, 2005; Mönckeberg 2001, 2009). Ellas presentan una sorprendente concentración de riqueza, visibilidad e influencia, no sólo porque este período es el de mayor riqueza en la historia de Chile, sino porque la forma que tomó el capitalismo chileno puso a las empresas y empresarios como protagonistas principales de la reciente modernización. Las elites económicas se han renovado y reproducido a la vez. Hay renovación, en cuanto nuevos conglomerados emergieron en la propiedad de las empresas – especialmente al alero de las privatizaciones del régimen de Pinochet; pero también reproducción, en cuanto estos cambios en las posiciones

---

<sup>2</sup> En términos de las ‘variedades de capitalismo’ de Soskice y Hall (2001) Chile habría pasado de un tipo de capitalismo de mercado coordinado a uno de mercado liberal, de *coordinated market economy* a *liberal market economy*. Otros autores como Schneider (2009) describen como *hierarchical market economies* al capitalismo en América Latina, el que se caracterizaría por grupos económicos y multinacionales diversificados, mano de obra poco calificada y relaciones laborales atomizadas.

<sup>3</sup> Si hacia los 1970s los trabajadores eran el principal grupo de vanguardia que podía liderar algún cambio social – organizados en función de los espacios otorgados por el Estado, los protagonistas en Chile desde los 1980s han sido los empresarios. Los hombres de negocios hoy son sindicados como principales líderes de las últimas transformaciones del país (Moulian 1997).

dominantes fueron dentro de un mismo segmento social. En consecuencia, si bien han cambiado los nombres, prácticas y reputación del empresariado, durante este período se han reproducido las características del orden (Bourdieu y Passeron 1977).

Las transformaciones en las elites económicas chilenas han sido estudiadas desde diferentes ángulos en las ciencias sociales. La conformación de los grandes conglomerados, los cambios en la propiedad de las empresas y los ‘mapas de la extrema riqueza’ han sido preocupación desde hace medio siglo (Lagos 1962; Dashe 1978; Rozas y Marín 1989; Fazio 1997, 2000, 2005; Monckeberg 2001, 2009). En paralelo, otras investigaciones han indagado en los cambios del empresariado como actor social, caracterizando su forma de hacer negocios y los rasgos de la cultura empresarial (Benítez 1991; Tironi 1999, 2001; Ramos 2005; Montero 1996). Un tercer tipo de estudios se ha enfocado en las ideas que influyen las concepciones económicas de la elite, explorando en las ideologías y comunidades epistémicas que inspiran su accionar (Valdés 1995; Dezalay y Garth 2002; Silva 1996, 1998, 2002; Montecinos 1993, 1997). Un cuarto grupo de investigaciones se han concentrado en los mecanismos de distinción y reproducción de las elites económicas, revisando el entramado de relaciones sociales, familiares y religiosos existente en este segmento (Zeitlin y Ratcliff 1988; Stabili 2003; Thumala 2007, Mönckeberg 2003, Núñez y Gutiérrez 2004). Finalmente, otros estudios se han concentrado en los procesos políticos y sociales recientes y han estudiado su impacto en la clase empresarial (Arriagada 2004; Huneus 2001; PNUD 2004; Correa 2004; Gárate 2010).

Este informe revisa los aportes de esta literatura con el fin de levantar hipótesis, variables y preguntas para la investigación ‘Cartografía social e histórica de la elite económica en Chile y su contexto político entre 1980 y 2010’. Esta cartografía busca explorar la dinámica de redes de las principales empresas, sus propietarios y ejecutivos, a fin de develar cómo la evolución de la elite económica se ha conectado con la historia reciente del país. En particular, este artículo entrega un panorama sobre las transformaciones de la elite económica, caracteriza algunos cambios y continuidades en los grupos empresariales y describe singularidades de la cultura de negocios chilena. Indaga en los puntos de inflexión de esta historia y busca conexiones con los procesos socio-políticos recientes, explorando los grupos que se fortalecieron y los que se debilitaron en este periodo. Constata la emergencia del empresariado como actor protagónico, y reflexiona cómo el éxito económico del país y la ofensiva ideológica de los gremios empresariales entregaron un nuevo estatus político a la elite emergente. Discute finalmente el rol de los economistas y los ‘circuitos culturales del capitalismo’ en la promoción del sector privado y la defensa del modelo económico.<sup>4</sup>

El texto se estructura en cinco partes. Primero, explora los principales cambios en los grupos económicos en este periodo, e indaga en factores políticos y sociales determinantes en el debilitamiento o emergencia de nuevos conglomerados. Segundo, repara en la profesionalización de la gestión de las empresas y expone las particularidades de la cultura del empresariado emergente, caracterizando sus concepciones ideológicas y prácticas de negocios. Tercero, describe el rol de los circuitos culturales del capitalismo en la promoción de los valores empresariales, reflexionando sobre el impacto de ese

---

<sup>4</sup> De manera complementaria este informe utiliza información recolectada para mi tesis doctoral sobre ‘Culturas de capitalismo en Argentina y Chile’ (Undurraga 2011). Para ésta realicé 120 entrevistas con actores de elites económicas y circuitos culturales del capitalismo en Santiago y Buenos Aires – consultores de empresas, periodistas económicos y académicos de MBAs, entre 2008 y 2009. Este artículo considera sólo parte de la información recolectada para Chile.

discurso en la visión naturalizada que las elites tienen del mercado. Cuarto, revisa algunos aspectos socio-culturales que han influido en la reproducción de las elites económicas: clase, religión y parentesco. Finalmente, considerando la información recolectada discute un set de hipótesis, preguntas y variables posibles de implementar para el estudio de redes de los grupos económicos.

## **2. Desarticulación y rearticulación de grupos económicos en contexto de cambios políticos y sociales**

La configuración actual de la elite económica chilena está marcada por las transformaciones político-económicas de las décadas recientes. La reforma agraria y estatización de empresas durante el gobierno de Allende (1970-1973), la privatización de empresas públicas y creación de nuevos mercados privados por las reformas neoliberales de Pinochet (1973-1990), y la consolidación del ‘modelo chileno’ (Muñoz Goma 2007) de capitalismo insertado internacionalmente durante los gobiernos de la Concertación (1990-2010), implicaron el debilitamiento y la emergencia de grupos económicos y cambios en la propiedad de las empresas. Durante este período, la clase empresarial sufre transformaciones tanto en su composición interna como en su participación en la política económica y en el debate ideológico (Montero 1993). La élite económica se amplió (Tironi 1999), se fusionó con y en parte reemplazó a las elites tradicionales (Gárate 2010). Una nueva clase empresarial surgió al alero del régimen militar. Funcionarios y grupos económicos vinculados con la dictadura se beneficiaron de las privatizaciones (Mönckeberg 2001; Cámara de Diputados 2004; Huneeus 2001). La posición de privilegio en los nuevos mercados de servicios privados de pensiones, salud, energía, telecomunicaciones o educación superior, entre otros, habrían facilitado su desarrollo y expansión posteriores.

La concentración de la propiedad es un rasgo histórico del capitalismo chileno. Si bien el tipo de capitalismo liberal (Tironi 2006) desarrollado desde los 1980s cambió los modos de acumulación y vio emerger nuevas fortunas, el protagonismo de los grupos económicos ha sido una constante en la historia de Chile. Medio siglo atrás, Lagos (1962) alertaba que la configuración del capital estaba concentrado en el latifundio, los bancos y la industria.<sup>5</sup> Los principales conglomerados se formaban alrededor de la banca y tenían una enorme influencia en el régimen jurídico-institucional del país. Como las grandes unidades de producción estaban en manos privadas, Lagos (1962) concluía que el defecto del sistema capitalista era que las ventajas y utilidades obtenidas benefician sólo a unos pocos grupos, aumentando su poder económico.

Dos décadas después, en un ejercicio similar, Dahse (1979) construyó ‘el mapa de la extrema riqueza de Chile’, el cual daba cuenta de importantes cambios en la propiedad, pero no en la concentración de la riqueza. La estatización de bancos y empresas durante el gobierno de Allende, la posterior devolución durante el régimen militar y la primera ola de privatizaciones (1974-1978) en dictadura afectó la composición de los grupos económicos. En 1979, el 53% de los bienes de las 250 mayores empresas privadas era controlado por cinco grupos económicos, que junto a otros cuatro grupos manejaban el 82% de los activos, el 60% de los créditos bancarios, y el 64% de los préstamos dados por instituciones financieras. La posesión de bancos seguía siendo un elemento central de los principales grupos económicos. A la fecha, los más importantes en términos patrimoniales, antigüedad y control de empresas eran (U\$ millones): 1. Cruzat-Larraín

---

<sup>5</sup> Lagos (1962) constaba que el 4,2% de las sociedades anónimas nacionales controlaba el 60,6% de los capitales invertidos en los sectores de agricultura, minería e industria.

(1.000); 2. BHC (520), 3. Matte (360); 4. Angelini (140); 5. Edwards (74); 6. Luksic (150) (Dahse 1979; Gárate 2010). A éstos se sumaban grupos en torno a familias industriales o que habían crecido al alero del sector financiero como Yarur Banna, Yarur Lolos, Hoschild, Said, Menéndez, Yarur, Briones, Ibáñez, entre otros.

Transcurrida otra década, Rozas y Marín (1989) actualizaron el ‘mapa de la extrema riqueza 10 años después’. Los autores constataron cómo las políticas de monetarismo neoliberal, el colapso del sistema financiero en 1982 y la ‘segunda ola de privatizaciones’ (1985-1988) implicaron grandes transformaciones en los grupos económicos. La reorganización de la banca, la emergencia de conglomerados beneficiados con las privatizaciones y la entrada de grupos económicos multinacionales habrían generado una desnacionalización de la economía chilena (Rozas y Marín 1989).<sup>6</sup> Sin embargo, la concentración del capital se mantuvo. Según Olave (1997), en 1987 sólo siete grupos económicos controlaban el 75% de las 300 principales sociedades anónimas, que además concentraban el grueso de la fuerza exportadora del país.

Montero (1996) distingue la fisonomía de los grupos económicos a la fecha entre los *conglomerados tradicionales* – Angelini, Luksic y Matte, Cruzat-Larraín y aquéllos que surgen a raíz de las privatizaciones. Entre estos últimos estarían los *tecnoburocráticos* y los *grupos emergentes*. Los *tecnoburocráticos* destacan por ser grupos completamente nuevos, cuyo poder descansa en pocos ejecutivos con un *know how* específico, que fueron funcionarios públicos del régimen militar – en empresas públicas o ministerios – y luego tomaron control de las empresas del Estado que privatizaron.<sup>7</sup> Los *grupos emergentes* son conglomerados de menor envergadura compuestos por inversiones familiares o en torno a una empresa o persona, que también se expandieron desde mediados de los 80s.<sup>8</sup> En este período, la clase empresarial habría vivido transformaciones tanto en su composición interna como en su configuración ideológica (Montero 1993).

En una línea similar, Fazio (1997, 2000, 2005) vuelve a revisar la composición de los grupos económicos durante los 1990s y 2000s, constatando como el capitalismo chileno y su creciente inserción en la globalización permitieron el fortalecimiento de los grupos económicos locales y ‘la transnacionalización’ de su economía. La presencia mayoritaria de capitales internacionales, asociadas a grupos locales, caracterizan el panorama. En 1997, los cinco mayores grupos económicos chilenos eran Angelini, Luksic, Matte, Yuraszeck – Holding Enersis – y Grupo Said.<sup>9</sup> Los inversionistas españoles se transformaron en un actor preponderante desde los 1990s. En el nuevo panorama de internacionalización destacan también las inversiones de grupos nacionales en América

---

<sup>6</sup> Para Rozas y Marín (1988) los grupos económicos locales que salen fortalecidos de las privatizaciones fueron aquellos que tenían fuertes redes de influencia con el personal jerárquico del gobierno militar y los grupos multinacionales que se asociaron con éstos.

<sup>7</sup> Entre estos grupos están los controladores de Enersis, Endesa, Soquimich, Cap y Banco de Chile, entre otros.

<sup>8</sup> Aquí se encontrarían grupos como Errázuriz, Said, Bonfill, Saieh, del Río, Gilisasti, Sigdo Koppers, Pathfinder, Carozzi, Pizarreño, Cueto-Piñera, CCT, Penta, Enagas, Ripley, Falabella, Hurtado-Vicuña, Fernández-Larraín o Ricardo Claro, entre otros (Montero 1996).

<sup>9</sup> Los grupos medianos de capitales nacionales hacia 1996 destacados por Fazio son: Holding Chilquinta, Soquimich, Grupo CAP, Grupo Briones (cemento), Falabella y Almacenes Paris, Banco de Chile, Inversiones Pathfinder, Grupo Sigdo Koppers, Ecsa, Grupo Ricardo Claro y los Grupos de las familias Ibáñez y Saieh.

Latina – Perú, Argentina y Brasil especialmente – en sectores como energía, forestal o comercio-retail (Benítez 1991).<sup>10</sup> Por último, para el primer lustro del siglo XXI, Fazio (2005) constata que las principales modificaciones en el mapa de la extrema riqueza fueron originadas por fusiones, tomas de control y movimientos de capitales entre consorcios nacionales. Los principales grupos económicos internos continuaron siendo los mismos (Luksic, Angelini, Matte), pero se produce un crecimiento de actores provenientes del comercio-retail, servicios y sector financiero, como los grupos Solari, Paulmann, Ibáñez, Saieh y Piñera.

En la revisión más reciente, Lefort (2010) constata que la mayoría de los grupos empresariales en Chile son relativamente jóvenes y están dirigidos por la segunda o tercera generación de familias fundadoras, aunque en algunos casos el control ha pasado a equipos de ejecutivos y empresas extranjeras. Los grupos chilenos muestran alta concentración de propiedad, están controlados por estructuras piramidales y directorios amigables. Aunque la gestión se ha profesionalizado, las decisiones estratégicas siguen siendo hechas por los líderes de las familias controladoras. Lefort (2010) repasa la diversificación de inversiones de los grupos a la fecha, y recuerda que las principales compañías fueron creadas por el Estado chileno y su esfuerzo industrializador a través de la CORFO desde 1939. A la tradicional explotación de recursos naturales, el retail y la distribución de productos comerciales son las áreas más novedades en la reciente expansión de las empresas chilenas.

A modo de lectura panorámica, Arriagada (2004) destaca los principales eventos que implicaron destrucción y reconstrucción en la propiedad de las empresas en décadas recientes. Bajo su lectura, cuatro cambios históricos le darían forma al actual empresariado. Primero, la reforma agraria, agilizada desde 1967, ampliada durante el gobierno de Allende y la posterior ‘contrarreforma agraria’ de los militares – que habría generado una nueva clase empresarial del agro en base a quienes adquirieron tierras al Estado. Segundo, la estatización de bancos y grandes empresas comerciales e industriales entre 1970-1973, la posterior devolución a privados y la ‘primera ola de privatizaciones’ durante el régimen militar entre 1974 y 1978.<sup>11</sup> Estas privatizaciones – y las que vendrían – estuvieron marcadas por discrecionalidad, nulos mecanismos de control y falta de transparencia, habrían facilitado la concentración de capital en un contexto de régimen autoritario. Tercero, los cambios en la propiedad que generó la política de desregulación de los ‘Chicago Boys’. El ‘funcionamiento del mercado’ habría favorecido a los grandes grupos que tenían bancos, pues accedían a los mercados financieros internacionales a tasas bajas y prestaban a empresas locales a tasas altas (Arriagada 2004). Luego, varias fortunas acumuladas en esos años colapsaron con la crisis financiera de 1982, y llevaron al Estado a realizar la mayor intervención bancaria en la historia de Chile – 21 bancos intervenidos (Barandiarán y Hernández 1999), produciendo otro gran cambio de propiedad en las empresas. Esta crisis vino a agudizar el doble efecto de

---

<sup>10</sup> Las privatizaciones de empresas públicas en esos países fueron vistas por los grupos económicos locales como una oportunidad para replicar las privatizaciones que habían implementado una década atrás en Chile.

<sup>11</sup> La Junta Militar devolvió a sus antiguos propietarios o ‘normalizó’ las empresas estatizadas durante el gobierno de Allende, especialmente las cerca de 300 empresas “intervenidas” y cuya propiedad aún no se había transferido legalmente al Estado. En la ‘primera ola’ de privatizaciones luego otro grupo de alrededor de 200 empresas del Estado - sectores industrial, financiero y comercial - pasaron a capitales privados (Stallings, 2001; Larraín y Vergara 2000; Gárate 2010).

desarticulación/rearticulación del tejido productivo iniciado años antes (Montero 1996). Cuarto, la ‘segunda ola de privatizaciones’ (1985-1988), en que se privatizaron los bancos intervenidos durante la crisis de 1982, sus empresas asociadas - el ‘área rara’<sup>12</sup>- y una veintena de empresas públicas CORFO de propiedad histórica del Estado, como telecomunicaciones, energía y transporte aéreo, entre otros.<sup>13</sup> La constitución de 1980, además, permitió la creación de nuevos mercados privados en torno a pensiones AFP, aseguradoras de salud – ISAPRES (Ossandón 2009) y posteriormente educación superior, entre otros, que fortalecieron nuevos grupos económicos ligados al régimen militar. Para participar en las privatizaciones era necesario contar con un enorme poder de compra, que por la crisis financiera de 1982/83 el sector privado chileno no poseía. La asociación con capitales internacionales (Rozas y Marín 1989) y la autorización en 1986 a las AFP para adquirir acciones de dichas empresas, permitió a los conglomerados nacionales ser actores protagónicos de las privatizaciones. Las AFP se convirtieron en uno de los mayores accionistas de las empresas públicas privatizadas, quienes adquirieron un cuarto de la propiedad de éstas (Gárate 2010).

Tres sectores habrían sido los grandes beneficiados de la ‘segunda ola de privatizaciones’ (1985-1988), según Arriagada (2004). Primero, tecnócratas del régimen militar que idearon mecanismos para quedarse con las empresas que estaban encargadas de privatizar (Mönckeberg 2001; Marcel 1989) - los grupos *tecnoburocráticos* como llama Montero (1993). Segundo, aquellos grupos económicos que habían hecho menos compras en la primera ola de privatizaciones, y que al momento de la crisis financiera de 1982 disponían de liquidez – como Angelini. Tercero, inversionistas extranjeros que participaron en las privatizaciones asociadas con grupos locales (Fazio 1997). La presencia de una veintena de grupos económicos multinacionales hacia finales de los 1980s eran para Rozas y Marín (1989) señal de una desnacionalización de la economía chilena.

Cabe destacar también que este período tuvo el efecto de una verdadera revolución ideológica para los empresarios, quienes a pesar de su heterogeneidad interna, lograron

---

<sup>12</sup> El ‘área rara’ lo constituyeron 43 empresas que fueron reprivatizadas, incluyendo los dos mayores bancos del país (el Banco de Chile y el Banco de Santiago), las AFP Provida y Santa María; y las empresas relacionadas con los bancos como la Compañía de Petróleos de Chile (COPEC), Forestal Arauco y la Industria Forestal S.A. (Hachette, 2000; Cámara de Diputados de Chile 2004, Gárate 2010).

<sup>13</sup> Durante la segunda mitad de la década de 1980 se vendieron 27 empresas CORFO - históricamente de propiedad pública – 18 completas y 9 parcialmente. Las principales fueron telecomunicaciones (CTC y ENTEL), generación energía (ENDESA), acero (CAP) y transporte aéreo (LAN-Chile), distribución de electricidad (ENDESA y Chilectra), siderurgia (CAP), petroquímica, y minería no metálica (SOQUIMICH), producción azucarera (IANSA). Bajo la propiedad del Estado sólo quedaron CODELCO – Cobre - ENAP (Petróleo) y el Banco del Estado (Marcel, 1989). Gárate (2010) destaca que las empresas públicas se encontraban en buen pie cuando fueron privatizadas, lo que refuerza la idea de una privatización con intereses políticos e ideológicos, por sobre criterios técnicos de eficiencia. El valor en que fueron vendidos también ha sido cuestionado (Marcel 1989; Fischer y Sierra 2003), aunque nunca se ha llevado a cabo un juicio legal a este proceso. La estricta defensa de las privatizaciones por parte de militares y empresarios durante la ‘transición pactada’ a la democracia de los 1990s inhibió la posibilidad de escrutar el proceso. La indagación más sistemática, tal vez, fue realizada por una comisión formada en la Cámara de Diputados en 2004 (ver Informe Oficial de la Comisión Privatizaciones [www.congreso.cl](http://www.congreso.cl)).

constituirse en un actor autónomo del Estado bajo el liderazgo de las asociaciones gremiales. El régimen de Pinochet regularizó el comportamiento de los empresarios, imponiéndoles una disciplina que no contaban. Como explica Montero (1993: 37), 'la experiencia acumulada durante la crisis de 1982-83 y una mayor participación en la formulación de políticas en los últimos años de la dictadura militar explican por qué los empresarios chilenos llegan a la fase de democratización del régimen político en posición de fuerza'. Tras la dictadura el empresariado salió con una posición de poder, tanto ideológico como real, que le permitió tener un rol protagónico durante la transición democrática de los 1990s.

A los cuatro eventos descritos por Arriagada (2004), yo agregaría al menos dos transformaciones que parecen delinear la fisonomía de los grupos económicos en los últimos veinte años. Primero, la profundización del capitalismo chileno durante los gobiernos de la Concertación (Muñoz Goma 2007; Tironi 2006). Desde 1990 se completaron las privatizaciones de empresas que habían sido parcialmente privatizadas con Pinochet, se ampliaron los tratados de libre comercio, incrementando la internacionalización de la economía chilena<sup>14</sup>, y se constituyeron nuevos mercados a través de concesiones de obras públicas, como carreteras, sanitarias y puertos. Esta ampliación vio sumar a capitales internacionales, principalmente españoles, como actores relevantes en las elites locales (Bucheli y Salvaj 2010), especialmente en sectores como telecomunicaciones, energía y banca. Este periodo además vio florecer a grupos económicos chilenos en nuevos sectores como el retail<sup>15</sup> (Falabella, Cencosud, D&S) cuya expansión no ha sido sólo a nivel local sino también regional – Argentina, Perú, o la acuicultura, especialmente la industria del salmón, cuyo desarrollo sitúa a Chile como principal productor mundial junto a Noruega.

Segundo, la creciente formación de oligopolios en varios sectores de la economía como farmacias, grandes tiendas comerciales, bancos o supermercados, especialmente desde los 2000 (Lamarca 2009)<sup>16</sup>, habría impactado la configuración de los grupos económicos. La fusión de conglomerados locales – y algunos internacionales – en el control de grandes empresas está marcada, paradójicamente, por la diversificación de las inversiones de los grupos económicos en distintos rubros. Estas fusiones, traspasos de propiedad y toma de control de empresas, si bien no han estado ausentes de polémicas y tensiones<sup>17</sup>, habrían

---

<sup>14</sup> Desde los 1990s Chile ha firmado acuerdos de libre comercio internacional con una treintena de países. Actualmente cuenta con tratados de libre comerciales con Australia, Panamá, Japón, Estados Unidos, Corea del Sur, China, Canadá, México, Centro América y la Asociación Europea de Libre Comercio (AELC: Islandia, Liechtenstein, Noruega y Suiza). Además cuenta con acuerdos de asociación con la Unión Europea y P4 (Nueva Zelanda, Singapur, Brunei y Chile) y acuerdos de complementación con Argentina, Bolivia, Colombia, Ecuador, Perú, Venezuela y el MERCOSUR. [www.aduana.cl](http://www.aduana.cl)

<sup>15</sup> A diciembre de 2010 la empresa chilena mejor cotizada en banca es Falabella.

<sup>16</sup> Felipe Larmarca (2009), ejecutivo ícono del empresariado y líder gremial en los 1990s, critica el panorama monopolístico conformado por dos o tres grandes empresas por rubro. Para este ejecutivo los crecientes conflictos de interés y la desigualdad social serían consecuencia de que la libre competencia no estaría funcionando en plenitud.

<sup>17</sup> Por ejemplo, el intento fallido de fusión entre Falabella, cadena de comercio detallista, y D&S, el principal conglomerado de supermercados, en 2007, estuvo marcado por la violación de las reglas de confidencialidad. Miembros del Directorio de D&S dieron información privilegiada a amigos y familiares que compraron enormes paquetes accionarios justo antes que la fusión fuera

reforzado la posición dominante de los principales conglomerados locales en la economía chilena. El panorama de los grupos económicos hoy pareciera caracterizarse por una diversificación en la propiedad de las empresas – los grupos tendrían propiedad en distintos rubros, una mayor movilidad en la propiedad – ventas, fusiones, tomas de control y también mayor movilidad entre ejecutivos.

En suma, las elites económicas vivieron una rearticulación significativa desde los 1970s tanto en su composición interna como en su configuración ideológica. Nuevos conglomerados surgieron al alero del régimen militar, especialmente en nuevos mercados de servicios privatizados. La profundización del capitalismo chileno y su integración internacional habría facilitado el florecimiento del empresariado local. Aunque los capitales extranjeros han invertido en diferentes sectores, los grupos locales han mantenido la administración de las empresas. Y si bien estos conglomerados habrían diversificado su presencia en diferentes rubros, la formación de oligopolios tendería a la concentración del capital. La sección seis de este documento presenta algunas hipótesis y propuestas sobre como se podría estudiar la evolución de los grupos económicos en este periodo, y como constar el impacto de los principales shock políticos.

### **3. Cultura empresarial: profesionalización de la gestión y rasgos políticos**

Los empresarios y ejecutivos en Chile cuentan hoy con una sorprendente capacidad adquisitiva, una red de contactos e influencia en distintas esferas sociales – política, militar, eclesiástica o universitaria - y una enorme visibilidad pública. Desde los 1990s consolidaron una posición protagónica en un país obsesionado con el crecimiento económico (Tironi 1999) y se constituyeron en figura emblemática ‘de la triunfante economía de mercado de los años 80’ (Montero 1993: 38). Los buenos resultados en los negocios y la gestión privada de las empresas formaron su fuente de autoridad. Las asociaciones empresariales, organizadas tras el interés común de la ‘defensa del modelo’<sup>18</sup>, se transformaron en un punto de referencia para los gobiernos democráticos. Su poder y grado de publicidad, desconocido en otras naciones (Arriagada 2004), es alimentado por los circuitos culturales del capitalismo (Thrift 2005).<sup>19</sup> En contraste, las asociaciones sindicales son débiles y tienen baja visibilidad (PNUD 2004). El actual presidente, el

---

anunciada. Posteriormente, la mega operación terminó sin realizarse. Más información sobre el caso en Informe Global de la Corrupción 2009, Transparencia Internacional.  
[http://www.transparency.org/publications/gcr/gcr\\_2009#6.2](http://www.transparency.org/publications/gcr/gcr_2009#6.2).

<sup>18</sup> Los empresarios se atribuyeron el rol de defensores del modelo neoliberal en los 1990, en tanto la democratización representaba una doble amenaza para su sector. Por una parte, la posible desestabilización social asociada a una excesiva politización (explosión de participación), y por otra, un desequilibrio fiscal debido a potenciales medidas populistas (explosión de demandas). (Montero 1993).

<sup>19</sup> Thrift (2005) llama circuitos culturales del capitalismo al aparato discursivo constituido por las escuelas de negocios, consultores y gurús de management, y la prensa económica que promueve los valores de la empresa privada. Estos circuitos se encargarían de promover nuevas ideas, proveer energías creativas y responder a críticas que reciben las corporaciones, presentando al capitalismo de manera vital, flexible y atractivo. En Chile este circuito ha ganado visibilidad e influencia en la discusión de temas públicos. A los consultores, gurús de management, prensa económica y escuelas de negocios que destaca Thrift, hay que sumar una fuerte red de los círculos empresariales y think tanks liberales que promueven una agenda similar. Sobre Think Tanks en Chile, ver Gárate, Manuel (2008) *Think Tanks y Centros de Estudios. Los nuevos mecánicos de influencia política en el Chile post-autoritario*.

empresario Sebastián Piñera, encarna el pensar de las elites económicas. A continuación se describen ciertas características de la cultura empresarial.

El empresariado es un sector compuesto por intereses heterogéneos y agendas diversas, pero que comparte una visión país. Existen grandes y pequeños empresarios, están los importadores que buscan un dólar bajo y los exportadores que aspiran a uno alto, hay productores y comerciantes.<sup>20</sup> La unificación de distintos intereses en torno a un enfoque común fue una novedad de los años 1980s, lograda alrededor de las ideas y figura de los ‘Chicago Boys’ (Valdés 1995).<sup>21</sup> La construcción de esta mirada común, si bien con resistencias iniciales, terminó siendo un *mantra* que fortaleció la posición e influencia de la elite económica (Montero 1993). Los empresarios, al menos discursivamente, defienden el pensamiento económico neoliberal, el que operaría como una ideología que puede responder a todas las preguntas (Tironi 1999). Durante los gobiernos de la Concertación presentaron una desconfianza general hacia el Estado y la política (Arriagada 2004). Consideran que la principal política social es el crecimiento económico, y la gran privatización pendiente es la gestión del Estado. Con la reciente elección de Piñera como presidente, para los empresarios se estaría llevando a cabo esta modernización del gobierno. El rechazo al sector público también estaría cambiando, pues los ministros provienen mayoritariamente del sector privado. Según Benítez (2010), ahora sería bien visto en círculos ejecutivos participar en política.

El empresariado chileno tiene una marcada posición política de derecha. Los Chicago Boys y el régimen de Pinochet son considerados actores fundantes del Chile actual, y los empresarios protagonistas de la modernización del país (Lamarca 2009).<sup>22</sup> Muchos representantes gremiales tuvieron responsabilidades en el régimen militar, lo que para Arriagada (2004) tornaría la elite económica más ideologizada del continente.<sup>23</sup> Para éstos, los temas que van en contra de su agenda – como regulaciones laborales, sindicalismo o negociación colectiva – se opondrían a los intereses del país, y pondrían en riesgo el orden y la estabilidad (Ljubetic 2008). Su ideal económico serían mínimas regulaciones que limiten la actividad empresarial, pues ellas estorbarían el crecimiento y el

---

<sup>20</sup> Además están los diferentes sectores de la economía y sus particulares orientaciones, como el minero que anhela un arancel mínimo o grupos industriales que buscan protección arancelaria; hay empresas que tienen fácil acceso a crédito por su vínculo con los bancos y aquellas para las que el mercado de capitales es más hostil (Arriagada 2004).

<sup>21</sup> La ideología con que los Chicago Boys implementaron sus políticas en Chile puede resumirse en cuatro principios: El mercado como principal asignador de recursos. El individualismo: los individuos deben resolver sus problemas aisladamente en el mercado y no a través de organizaciones colectivas. El tecnocratismo: los técnicos toman decisiones “científicas”, no así los políticos. Y el antiestatismo: la intervención del Estado coarta la libertad individual. Sin libertad económica no hay libertad política (Montecinos 1993). El documento programático el ladrillo, que guió las reformas económicas de los Chicago Boys, se basaba en estos principios.

<sup>22</sup> Si bien las elites económicas históricamente han estado vinculadas a los partidos políticos conservadores en Chile, durante el siglo veinte hubo períodos en que nacieron al alero del Estado y apoyaron a los partidos Radical y Demócrata Cristiano. La homogeneidad ideológica y el alineamiento exclusivamente de derecha son una novedad de la historia reciente (Arriagada 2004).

<sup>23</sup> La reacción de apoyo de los empresarios frente a la detención de Pinochet en Londres en 1998 fue expresión de su profunda gratitud hacia el régimen militar. La amenaza a la propiedad privada fruto de la reforma agraria y de las tomas de empresas durante el gobierno de Allende fue especialmente traumático para la elite económica.

empleo. Su visión del mundo del trabajo aún manifiesta retazos de las trincheras opuestas que empresarios y trabajadores ocuparon durante la dictadura (Ljubetic 2008).<sup>24</sup> El vínculo entre militares, partidos de derecha y grandes gremios empresariales es lo que Cortes Terzi (1997) se refería como el ‘circuito extrainstitucional del poder’, una red informal de influencia del sector económico sobre los actores políticos, reforzada por la propiedad de los medios de comunicación.<sup>25</sup> Este circuito tuvo especial presencia durante las controversias respecto a las privatizaciones, la ‘defensa del modelo’ y el régimen militar durante los 1990s.

Este empresariado de raíces pinochetista ciertamente se ha modernizado en años recientes, aunque pareciera mantener algunas viejas convicciones. Entre las razones de cambio estarían, primero, la natural renovación generacional que ha sumado nuevos ejecutivos cuya trayectoria está menos marcada por las divisiones políticas de la dictadura, y más por carreras técnicas como gerentes de empresas. Segundo, la reputación de Pinochet pasó a ser cada vez más indefendible. La conciencia pública sobre crímenes y violación de los derechos humanos se amplió tras su detención en Londres en 1998, y el descubrimiento de cuentas bancarias con nombres falsos en los EE.UU. con más de U\$ 25 millones del fisco en 2002, pulverizó su reputación. El mito del general ‘duro pero honesto’ se desvaneció. Su fallecimiento en 2006 facilitó que el empresariado se desmarcara aún más del general. Tercero, los gremios empresariales comprendieron que una asociación política tan marcada no facilitaba sus relaciones con el gobierno ni el alcance de sus intereses. En el último lustro la comunidad empresarial habría tratado de neutralizar su posición. Ex ministros de la Concertación fueron crecientemente invitados como miembros de directorios de empresas, y algunos incluso se convierten en sus portavoces.<sup>26</sup> Los representantes de los gremios empresariales – CPC, SOFOFA – pasaron a estar más alineados con el centro político, y finalmente,

---

<sup>24</sup> Un destacado consultor organizacional que entrevisté me comentaba que en los procesos de reclutamiento de ejecutivos las empresas valoran que los postulantes muestren compromiso irrestricto con la rentabilidad. Sería bien visto en las empresas el tener ‘mano dura’ para poder hacer despidos si es necesario. El ideal sería mostrarse conciente de las consecuencias trágicas del desempleo, pero tener claro que la rentabilidad es una prioridad inquebrantable para la empresa. Si bien los empresarios suelen declarar su compromiso con los empleados y con la responsabilidad social de las empresas, los despidos suelen ser medida recurrente frente a una crisis económica o si los ‘números no cuadran’. La crisis financiera de 2008 así lo evidenció (Undurraga 2011).

<sup>25</sup> La defensa del ‘modelo económico’ contó con el apoyo irrestricto de la alianza entre militares y la élite empresarial, quienes evitaron cualquier disenso o crítica pública en cuanto a la participación de sus respectivos estamentos durante el régimen anterior. Como recapitula Gárate (2010), por ejemplo, en el Encuentro Nacional de la Empresa de 1989 (ENADE), *Quo Vadis?* se emplazó duramente a las nuevas autoridades económicas del gobierno democrático. Entre los más duros opositores al nuevo equipo económico estaban los íconos del ‘empresariado duro’ cercano a Pinochet: Eugenio Heiremans (ACHS), Hernán Briones (Cementos Bío-Bío, Indura) y Ernesto Ayala (CMPC).

<sup>26</sup> Bucheli y Salvaj (2010) estudiaron el uso de directores de empresas relacionados a la coalición política de gobierno como estrategia comercial de industrias altamente reguladas. Encontraron que los nuevos grupos económicos internacionales, en particular las multinacionales españolas, buscarían directorios políticamente variados de forma de tener una relación más fluida con los reguladores. Las empresas tradicionales chilenas, en cambio, no utilizaron esta estrategia durante los gobiernos de la Concertación.

acabaron eligiendo a un empresario con vínculos concertacionistas como representante.<sup>27</sup> Los empresarios han intentado neutralizar su posición política, y al mismo tiempo los partidos de derecha estarían tratando de separar su asociación con la comunidad de negocios.<sup>28</sup> Por último, la defensa del ‘modelo económico’ y los principios ideológicos que agrupan a los empresarios, aunque con matices según sectores, están bastante instalados en Chile, y producen menos controversia pública. Pareciera que el empresariado ya no necesita ser el garante del modelo, como lo era en los 1990s (Montecinos 1993), las ‘leyes del mercado’ se habrían naturalizado (Lechner, PNUD 2004), al menos entre las elites.

La elite empresarial que emerge desde los 1980s se caracteriza también por una revolución managerial (Burnhan 1942). Los empresarios profesionalizaron su gestión. Una nueva clase de ejecutivos con credenciales académicas pasó a administrar las grandes empresas.<sup>29</sup> Los cuadros administrativos han homogenizado su formación, privilegiando los ingenieros comerciales o civiles con MBA o posgrados de administración. Por ejemplo, un estudio sobre la educación de los líderes corporativos de Seminarium (2003) constataba que más del 70% de los gerentes y empresarios de las principales empresas son ingenieros civiles o comerciales. Esta ‘ruta lógica’ en la formación de los ejecutivos tendría impacto en las percepciones de mundo y el carácter ideológico con que entienden los mercados. Para muchos de ellos, los mercados serían vistos por un lado como una visión ideal de actores racionales, pero a la vez como algo empírico que funciona permanentemente.<sup>30</sup> Los saberes de economía y gestión gozan de especial reputación en este circuito. La cultura del management – y sus principios de eficiencia y eficacia – se habría expandido no sólo en las grandes empresas sino también recientemente en el gobierno. El presidente Piñera, y sus ministros<sup>31</sup>, son expresión de esa cultura.

---

<sup>27</sup> La presidencia de la SOFOFA y CPC de Juan Claro en 2003 representó una mejora en las relaciones con el gobierno de Lagos, concretada en una ‘agenda modernizadora’ del sector. Al contrario, sus antecesores - José Antonio Guzmán, Walter Riesco y Fernando Ariztía en la CPC o Felipe Lamarca en la SOFOFA - se caracterizaron por un carácter confrontacional y defensa del régimen. De 2008 a 2010 el presidente de la CPC fue Rafael Guilisasti, del grupo Concha y Toro, ex miembro del MAPU, movimiento conectado a los orígenes de la Concertación.

<sup>28</sup> Aunque comparten una agenda de intereses común, los partidos de derecha entendieron que la defensa de los empresarios no era útil para ganar votos. Demostrativo de ello fue la discusión sobre la reducción de impuestos en el Senado en 2007, en que senadores de derecha liderados por el RN Allamand votaron en contra de la reducción de impuestos.

<sup>29</sup> Esta profesionalización de los managers o administradores es una tendencia visible en las grandes y medianas empresas, pero no es una realidad extendida en las PYMES, en que la formación académica es menos frecuente (Dirección del Trabajo Gobierno de Chile. [www.dt.gob.cl](http://www.dt.gob.cl))

<sup>30</sup> Como comenta Ossandón (2010) en <http://blogs.icso.cl/practicasculturales> la formación de economistas y empresarios Chicago y PUC ‘es un complejo sistema moral que combina una visión de actores racionales con una comprensión de los mercados como algo que es al mismo tiempo empírico (algo que funciona todo el tiempo), pero también ideal, como una forma más eficiente, y en cierto sentido más justa, de institución social’. Los mercados serían vistos como formas de solucionar tanto problemas sociales tradicionales (pensiones) como emergentes (crisis ambiental). Ver “La Escuela de Chicago: Una Mirada Histórica a 50 Años del Convenio Chicago/Universidad Católica. Ensayos en Honor a Arnold C. Harberger”, editado por Rosende.

<sup>31</sup> 18 de los 22 ministros tiene grados de ingeniera, economía o administración de empresas - especialmente en la Universidad Católica- y la mayoría tiene posgrados de negocios o economía

Los managers chilenos resaltan por tener una visión economicista y un tipo de ‘management duro’, orientado a la métrica, el control y la eficiencia, que define su estilo de gestión.<sup>32</sup> La fascinación técnica, el valor por las ciencias económicas y el encandilamiento con el management del empresariado están vinculados a los predicamentos de los Chicago Boys y la experiencia del régimen militar. La prohibición de los partidos políticos, el desprestigio de la política como *politiquería* y la represión de los sindicatos significó no sólo un desarme de la trama social, sino también un refuerzo cultural del carácter técnico (Montero 1993). La validez ‘científica’, y la ‘neutralidad’ de las ciencias económicas incrementaron su valor en dictadura (Valdés 1995), la tecnocracia de los economistas de Chicago constituía un seguro táctico para el régimen militar contra el posible retorno de la política y los políticos (Gárate 2010). Desde fines de los 1980s el discurso económico liberal adquirió un estatuto particular en Chile, ampliando el reconocimiento de los economistas como profesión (Montero 1993). Los nuevos grupos económicos que se beneficiaron con las privatizaciones, además, provenían del mismo entorno del régimen militar, constituido por administradores, economistas y académicos de corte neoliberal, instalando sus criterios de gestión.<sup>33</sup> Como destaca Callon (1998; Caliskan y Callon 2009, 2010), las ciencias económicas no sólo describen o legitiman ciertas realidades, sino también contribuyen a modelar y coordinar ciertas prácticas y decisiones. La constitución de los mercados privados emergentes de las privatizaciones está marcada fuertemente por las visiones de los economistas liberales.<sup>34</sup> La credibilidad en los economistas no sólo ganó espacio entre los empresarios, sino también en la política (Montecinos 1997).<sup>35</sup>

Otra característica del mundo empresarial es la marcada presencia masculina en las posiciones dirigenciales y una evidente discriminación de género en el mundo de las empresas: gerentes, propietarios y directores de empresas suelen ser hombres; la mayoría, sino todos los representantes del gremio empresarial han sido históricamente hombres. Si

---

en universidades de Estados Unidos. Casi todos ellos, como el Presidente, han desarrollado exitosas carreras en negocios del sector privado.

<sup>32</sup> Académicos y consultores de empresas entrevistados destacan la fascinación de los ejecutivos chilenos por las herramientas de gestión cuantificables. Managers argentinos que han trabajado con pares chilenos destacan el profesionalismo y seriedad de los ejecutivos nacionales, su estilo de administración vertical y austero, marcado por un estricto control de gastos (Undurraga 2011).

<sup>33</sup> Alvaro Saieh y Jorge Selume, por ejemplo, ambos exitosos empresarios en los 1990s y 2000s, fueron directores de la facultad de economía de la Universidad de Chile en los 1980s. Saieh en particular, ha logrado construir una de las principales fortunas del país, con presencia en diversos rubros: medios de comunicación, bancos y supermercados, entre otras (Mönckeberg 2009).

<sup>34</sup> Ossandón (2009) por ejemplo estudió la creación del seguro de salud privado en Chile (ISAPRES), y mostró cómo el conocimiento económico ha sido un agente activo en la producción de nuevos mercados, abriendo un nuevo espacio de poder técnico y económico. La forma como conocimientos económicos y negocios se combinaron influyó en la formación de las ISAPRES durante las reformas sociales de principios de los 80s, así como en las múltiples reformas durante los gobiernos de la Concertación.

<sup>35</sup> Como explica Montecinos (1997), para garantizar legitimidad los economistas fueron reclutados por los partidos. Sus argumentos técnicos de interés por la eficiencia, estabilidad macroeconómica y competitividad internacional entregaban un valor simbólico, demostraba que los partidos estaban comprometidos a hacer que la democracia funcionara. Se les veía como un antídoto contra viejas formas de populismo y clientelismo.

bien la proporción de mujeres en puestos gerenciales estaría incrementando en los años recientes, las empresas dirigidas por mujeres en Chile siguen siendo la excepción. Aún más, la discriminación salarial entre hombres y mujeres con un mismo puesto de trabajo es manifiesta, diferencia que aumentaría según la cantidad de años de experiencia y educación. El imaginario colectivo del empresariado chileno es hombre, y las barreras culturales y estructurales para que mujeres accedan a estos circuitos siguen siendo muy fuertes (R. Undurraga 2010).

En suma, los ejecutivos chilenos destacarían por su homogeneidad profesional – ingenieros comerciales y civiles hombres - y un estilo de management duro, los que estarían estandarizados por el estatus superior que tomó el saber económico durante el régimen de Pinochet. El crecimiento económico de las últimas décadas no sólo habría expandido la legitimación del ‘mercado’ en Chile, sino también la de los economistas.

Autores como Arriagada (2004) o Ljubetic (2008) sugieren que los empresarios tienen una concepción apologética de sí mismos y que se perciben con una cierta superioridad respecto a otros actores sociales, supremacía que estaría basada en sus conocimientos técnico-científico y en el triunfo de sus negocios. La comunidad empresarial chilena se describe como comprometida con el país. Su discurso de generadores de empleo, bienestar y progreso reflejan su anhelo de mantener su posición protagónica. En palabras del director de uno de los principales medios económicos: “Los empresarios sienten un sentido de responsabilidad y adhesión con el país. Tienen negocios en el extranjero, pero se enorgullecen de vivir en Chile. Suelen distinguirse de sus pares peruanos o argentinos, que viven en el exterior y administran sus negocios a distancia. Tienen una opinión política clara y sienten que juegan un papel social importante, que quieren seguir ejerciendo” (Entrevista, Enero 2009).

En las narrativas que Thumala (2007) recogió de los empresarios destaca la conciencia que éstos tienen de sus niveles de conocimiento y competencia en sus áreas de trabajo. Pero también resalta la pretensión de tener un comportamiento ético impecable o un mejoramiento moral constante. “Estos hombres quieren ser identificados con los ideales de superioridad profesional y ética y con la justificación de un ‘gobierno de los mejores’” (2007: 97).<sup>36</sup> La comunidad empresarial proclama una institucionalidad estable y un ambiente de negocios honestos. Declara no pagar coimas ni tener prácticas de corrupción. El entorno empresarial chileno es reconocido desde el *establishment* financiero y organismos internacionales – i.e. FMI, Banco Mundial, consultoras de riesgo - por su estabilidad, seguridad y legalidad.<sup>37</sup> Sin embargo, el hecho de ser una elite pequeña, de estrechos vínculos familiares, sociales y políticos daría lugar a situaciones de promiscuidad y conflictos de intereses que volverían inefectivos los mecanismos legales de contrapeso y vigilancia institucional (Tironi 1999). La cultura empresarial local está basada en redes informales que combinan relaciones afectivas con vínculos instrumentales; redes de parientes, compañeros de colegio o universidad condiciona la forma de hacer negocios (Thumala 2007). La endogamia de las elites económicas

---

<sup>36</sup> Sorprende constatar como Thumala (2007) captura con antelación el que será justamente uno de los slogan del gobierno de Piñera (2010), ‘el gobierno de los mejores’, especialmente para justificar la elección ‘técnica’ – y no política - de sus ministros y colaboradores.

<sup>37</sup> Como resalta el sitio promocional de negocios [www.thisischile.cl](http://www.thisischile.cl), comparativamente con la región, Chile es considerado el país más seguro de América Latina, con el mejor sistema tributario, sus ejecutivos son considerados los más confiables, es el principal destino de la inversión extranjera. El riesgo país además es el más bajo de la región.

facilitaría la emergencia de prácticas imparciales. Diversas controversias de conflictos de interés, colusión para la fijación de precios, uso de información privilegiada o falta de transparencia en negocios se han manifestado en los años recientes, darían indicios de esta sospecha.<sup>38</sup> Si bien el entorno de negocios chilenos funciona de manera estable y segura, el discurso purista de los empresarios pareciera no ser correlativo con la realidad. Las redes informales de contactos facilitarían las influencias de conocidos y el traspaso de información privilegiada en los negocios. Sería interesante entonces indagar cómo circula ese tipo de información. ¿Cuáles son los espacios formales e informales donde se hacen negocios? ¿Son esas prácticas experimentadas como algo indebido, o como un comportamiento socialmente ‘normal’ entre las elites económicas? ¿Cuán aceptadas son?

Finalmente, la cultura empresarial chilena ha sido criticada por tener una visión elitista, poco sensible a las demandas del entorno y a los consumidores masivos (Tironi 1999). Una década después, el mismo Tironi (2010c) piensa que el empresariado ha modernizado sus prácticas y las empresas han aprendido a responder a las demandas sociales y ambientales, aunque esta adaptación no habría ido acompañada de una renovación del relato empresarial - el que seguiría anclado en las visiones del siglo XX, en que regulación y política son enemigos del sector privado, el libre mercado y la libertad de los consumidores. La respuesta de Eliodoro Matte<sup>39</sup> a esta propuesta ilustra esta controversia. Para este último, la única adaptación de las empresas es deberse a sus clientes, como predicaba Milton Friedman. Las empresas actúan por interés propio y la responsabilidad social empresarial es sólo una forma de sobrevivencia, una respuesta a la demanda de los consumidores.<sup>40</sup> Un análisis de la evolución de las justificaciones (Boltanski y Thevenot 1991) de los empresarios chilenos en las últimas décadas, y un contraste con sus prácticas, es un campo de estudio que permitiría dimensionar el nivel

---

<sup>38</sup> Por ejemplo, en 1997 la venta de la multinacional eléctrica Enersis a la española Endesa estuvo marcada por el caso ‘chispas’. Un grupo de ejecutivos de Enersis – liderados por Yuraseck - tenía un acuerdo privado con los españoles por una acciones preferentes por las cuales se pagó un precio doscientas veces superior al resto de las accionistas (Tironi 1999). Otro escándalo público sucedió en julio de 2006, cuando el empresario Sebastián Piñera, accionista de LAN, contando con información privilegiada, no se abstuvo de comprar 3 millones de acciones inmediatamente después que la junta de accionistas había aprobado las declaraciones financieras. En ésta se indicaba un aumento de ganancias de LAN de 31% semestral. Cuando los estados financieros se hicieron públicos, las acciones subieron dejando a Piñera con U\$ 700.000 dólares extraordinarios en una operación de un día. Este tipo de prácticas evidenciaría la existencia de un ‘capitalismo de pasadas’ a la comunidad de negocios chilena. En 2008, además, las tres mayores cadenas de farmacias – que cubren mas del 90% del mercado farmacéutico - fueron descubiertas por la colusión de suba de precios sostenidos en más de dos centenares de medicamentos. Las crecientes demandas por transparencia y el perfeccionamiento de las instancias fiscalizadoras han hecho más evidentes en años recientes las controversias en los negocios. Mas información en Informe Global de la Corrupción 2009, Transparencia Internacional.  
[http://www.transparency.org/publications/gcr/gcr\\_2009#6.2](http://www.transparency.org/publications/gcr/gcr_2009#6.2)

<sup>39</sup> Cartas al Director. El Mercurio 04/08/2010

<sup>40</sup> Gatillado por ese intercambio, Tironi publicó posteriormente un artículo quejándose que los empresarios - con quiénes ha trabajado por más de 15 años y de quiénes se siente parte – lo consideran un *bicho raro* (Revista Qué Pasa, 20/08/2010). La comunidad empresarial, a pesar de contar con sus servicios, lo marginaría por tener una trayectoria profesional, preferencias políticas y redes sociales diferentes, lo que revela el severo control de acceso al club empresarial y lo vigente de su postura ideológica. Para el seguimiento de esta controversia ver  
<http://blogs.icso.cl/practicasculturales>

de penetración del discurso económico neoliberal, su implicancia ideológica en las prácticas y sus acomodaciones en el tiempo.

#### 4. La ofensiva ideológica de los circuitos culturales del capitalismo

Los circuitos culturales del capitalismo (Thrift 2005) se han expandido fuertemente en Chile en las últimas décadas, ganando creciente influencia. Una red de universidades pro-negocios, centros de estudios liberales – i.e. CEP, Libertad y Desarrollo, Libertad (Gárate 2010); gremios y puntos de encuentro empresariales – i.e. CPC, ICARE - y la prensa económica han reforzado una mirada común en materia económica en la elite empresarial. Los discursos sobre el liderazgo, el emprendimiento y la innovación, el nuevo espíritu del capitalismo (Boltanski y Chiapello 1999) abundan en estos espacios empresariales<sup>41</sup>, promoviendo una visión naturalizada del mercado, en el que este último aparece como una realidad dada. ICARE en particular, y sus círculos de *best practices*, tienen amplia legitimidad y convocatoria en el empresariado local.<sup>42</sup> Los gremios empresariales suelen promover un enfoque en que competitividad, marcas y reputación corporativa son prioridad frente a asuntos laborales o ambientales, casi ausentes de la agenda empresarial. Los grados de economía y programas de MBA, las carreras por excelencia de los ejecutivos, son los postgrados que han tenido un mayor crecimiento en las últimas décadas.

Estos circuitos culturales además han ganado amplia visibilidad. La prensa económica, las empresas y las instituciones empresariales, cuyos propietarios coinciden con los grandes grupos económicos (Sunkel y Geoffroy 2001; Mönckeberg 2009), exponen constantemente su visión país y puntos de vista.<sup>43</sup> La presencia de ejecutivos en los medios de comunicación, comparada con otros países, también sería excepcional (Arriagada 2004).<sup>44</sup> Una cierta noción de figuras públicas o *celebrities* - identificadas con

---

<sup>41</sup> Boltanski y Chiapello (1999) analizan las transformaciones del discurso de la gestión en los textos de administración de empresas desde 1960 hasta 1990. Una renovación del discurso del management o un ‘nuevo espíritu del capitalismo’ habría emergido en respuesta al reduccionismo del capitalismo industrial supervisado por el Estado. Esta nueva crítica moral abogaría por la implicación afectiva de los trabajadores, y el refuerzo de su autonomía y creatividad. Este discurso habría facilitado el desmantelamiento del mundo del trabajo, promovido nuevas prácticas en las empresas y renovado el vigor del capitalismo.

<sup>42</sup> ICARE, Instituto Chileno de Administración Racional de Empresas, es la institución clave en la propagación de las ideas del management, y principal espacio de encuentro del empresariado chileno. Fundado en 1953 para mejorar la capacitación laboral del sector privado, se convirtió en los 1980s en centro promotor de la agenda empresarial. Sus afiliados, las grandes empresas, comparten círculos de calidad y mejores prácticas en ámbitos como marketing, finanzas, ventas o recursos humanos. Coordina una amplia agenda de seminarios, capacitaciones y conferencias en torno a expertos en management y temas relacionados al desempeño de las empresas.

<sup>43</sup> Fazio (2005) resalta, por ejemplo, cómo la concentración de la riqueza y el congelamiento de los salarios son presentados generalmente como hechos positivos por los medios de comunicación locales, en cuanto favorecen los ‘equilibrios macroeconómicos’. Las dos grandes cadenas de prensa escrita, Copesa y El Mercurio, responsables del 90% de las publicaciones, tienen explícitos intereses empresariales (Mönckeberg 2009).

<sup>44</sup> En entrevista con un ejecutivo argentino que trabajó con managers chilenos en una de las empresas públicas privatizadas en los 1990s, relataba que lo que más le sorprendía eran las expectativas que tenían sus pares trasandinos con la prensa. Los managers chilenos le

nombre y apellido – caracteriza su cobertura. Este circuito pro-empresas ha promovido una identidad de Chile como un país exitoso, emprendedor, con fuerza y dinamismo (Subercaseaux, 1999; Larraín, 2001). Esta narrativa tiende a resaltar tanto la figura del empresario como la idea de empresa como creadores de valor y prosperidad, promoviendo la iniciativa empresarial y los valores del management.

La expansión de estos circuitos culturales no fue un proceso espontáneo, sino una ofensiva ideológica estimulada por la elite económica desde los 1980s. Los dirigentes empresariales impulsaron proyectos para fortalecer la imagen de la empresa privada en la opinión pública y extender los valores del sector privado en el debate de ideas. Montero (1993) destaca la ENADE<sup>45</sup> de 1986 como una de las primeras ofensivas en que el espíritu empresarial y la iniciativa privada son difundidas instructivamente. Ahí se llamaba a los empresarios a ‘comprometerse activamente en una acción de promoción, defensa y desarrollo de los principios básicos de la libre empresa, frente a todos los estamentos sociales y políticos del país’ (Montero 1993: 52). La clase empresarial se volcó a promover una ofensiva ideológica a nivel nacional, a través de medios de comunicación e instituciones académicas. La creación y financiamiento de universidades privadas y think tanks, como el Centro de Estudios Públicos (CEP) y el Instituto Libertad y Desarrollo, se transformaron en plataformas para promover el libre mercado, la competencia y los valores de las corporaciones. Estudios como “La privatización de empresas en Chile” de Seminarium (1997, 2005) son parte de esa estrategia que apunta a demostrar la superioridad del sector privado sobre el público<sup>46</sup>. Los circuitos empresariales se han expandido de manera creciente desde entonces, fortaleciendo el carácter reflexivo del capitalismo (Thrift 2005). Éstos han permitido a las empresas instalar sus temas de interés, construir argumentos para las discusiones legislativas que los afectan e integrar las críticas que reciben. La incipiente preocupación ambiental o la responsabilidad social de las empresas son ejemplos de esta reacción.

Sería interesante para un estudio de redes entonces ver la conexión existente entre los grupos económicos y estos circuitos culturales del capitalismo, tanto a nivel de directores, como de financiamiento y participación de empresas. En concreto, ¿qué grupos respaldan y promueven qué tipo de plataformas – universidades, centros de estudios, gremios? ¿Existe conexión entre estos grupos y los resultados que han obtenido las empresas? ¿Qué plataformas han sido más exitosas?

## **5. Antecedentes sociales y religiosos de la elite económica chilena**

La renovación de las elites económicas desde los 1980s habría significado la integración de nuevos actores, diversificando la cúspide de la escala social. Esta ampliación, sin embargo, no habría quebrado la conexión entre estatus y propiedad. El vínculo entre ambos seguiría siendo determinante en la configuración de las elites económicas. Como explica Thumala (2007: 75), en Chile “la clase y el estatus están todavía fuertemente

---

preguntaban por qué la prensa local no titulaba sus portadas con los resultados positivos que estaba obteniendo la empresa - como pasaría en Chile con esa situación. Al ejecutivo argentino le costaba entender la ingenuidad de los ejecutivos chilenos con la prensa. (Undurraga 2011).

<sup>45</sup> ENADE o Encuentro Nacional de la Empresa Privada, es la mayor reunión de empresarios anual. En 1986 el encuentro se llamó “El empresario, motor del progreso”, y fue organizada por la CPC e ICARE en Casa Piedra, uno de los principales espacios de reunión empresarial.

<sup>46</sup> Seminarium (1997) concluye por ejemplo que privatizar la totalidad de los activos empresariales del estado constituye un proyecto con claras y categóricas ventajas económicas para el país.

asociados. Mas aún, la separación entre propiedad y administración... ocurre sólo parcialmente y la política de parentesco de las familias de elite indica altos grados de cohesión social". La elite económica seguiría perteneciendo al decil más rico, y tendría claros mecanismos de entrada con barreras políticas, sociales y académicas (Núñez y Gutiérrez 2004; Thumala 2007; Tironi 2010c).

Los colegios y universidades en que estudiaron los ejecutivos parecen ser muy determinantes en sus trayectorias profesionales. Para los nuevos empresarios analizados por Montero (1996), por ejemplo, el capital social – los conocidos y contactos – les facilitó el acceso a crédito y a información determinante para iniciar sus negocios. Del mismo modo, un estudio de *Seminarium* (2003) en gerentes de grandes empresas muestra que este grupo de hombres estudiaron mayoritariamente en un reducido grupo de colegios privados,<sup>47</sup> y en su mayoría luego en la Universidad Católica o de Chile.<sup>48</sup> Con estos antecedentes no son sorpresa los hallazgos que Núñez y Gutiérrez (2004) encontraron: profesionales con igual educación - misma carrera/universidad, aquellos de clase alta ganan aproximadamente 50% más que aquellos de niveles económicos más bajos.<sup>49</sup> Esta diferencia se vincularía más con la valoración social de los empleadores que con el rendimiento académico en la universidad, dominio del inglés, estudios de postgrado, calidad académica del colegio u origen geográfico de los antiguos alumnos. El peso de los apellidos – el capital social y cultural asociado, las redes de contacto y la educación del hogar – repercutiría en la configuración de las elites económicas, la meritocracia sería limitada en el mercado laboral chileno (Engel y Navia 2006).

En entrevistas con head hunters y ejecutivos, constaté el peso de las redes de contacto en la trayectoria profesional (Undurraga 2011). Algunos entrevistados indicaban que los colegios tienen altísimo valor en la trayectoria profesional de los ejecutivos – en carreras de negocios para algunos sería más importante que la universidad, tal como diagnosticaba *Seminarium* (2003). Al mismo tiempo, los criterios para las búsquedas de ejecutivos que utilizan head hunters consideran prioritariamente las redes de contacto – ex compañeros de universidad o colegio; luego aquéllos que ocupaban puestos similares en la competencia y los conocidos en el ‘mercado de ejecutivos’. Es decir, el capital social tendría altísima valoración en los procesos de selección del mundo empresarial chileno. Respecto a las empresas head hunters mismas, me sorprendió la composición de sus profesionales: son predominantemente ingenieros – comerciales y civiles - antes que psicólogos o sociólogos, por ejemplo, quienes tendrían mayor capacitación en esta área. Una hipótesis es que los ingenieros tendrían la ventaja de conocer el trabajo que realizan los ejecutivos, además de tener los contactos para buscar a las personas solicitados en sus propias redes universitarias y laborales. Otra, es que tienen mayor validez frente a clientes que han de ser predominantemente ingenieros. Para este estudio entonces sería interesante conectar los vínculos de las redes universitarias con el desempeño de carrera

---

<sup>47</sup> Un 82% de estos gerentes estudió en colegios privados, y la mayoría en el mismo grupo de 10 colegios top (*Seminarium* 2003).

<sup>48</sup> Para Arriagada (2004) si bien no todos los grandes empresarios provienen de la clase alta, quienes lograron esa posición por mérito, y no por relaciones de parentesco o propiedad, tienden a respetar y defender los valores y costumbres de la elite, a la espera de ser aceptados.

<sup>49</sup> Los autores utilizaron una encuesta de seguimiento en graduados de la Facultad de Ciencias Económicas en una de las mayores universidades públicas durante 12 años. La encuesta contiene información del desempeño de cada individuo en el mercado de trabajo, empleo, estudios de grado y postgrado, desempeño académico y nivel socioeconómico de origen.

posterior de los ejecutivos, el peso de las carreras o universidades en esa trayectoria, y su evolución en el tiempo.

### **El catolicismo de las elites económicas**

La clase empresarial chilena ha sido caracterizada por compartir una visión de sociedad marcada por un liberalismo monetario y un conservadurismo moral (Mönckeberg 2003; Correa 2004; Thumala 2007; Gárate 2010). La pertenencia a movimientos católicos operaría como nuevos mecanismos de diferenciación de las elites. Los miembros agnósticos y ateos del empresariado incluso compartirían valores y creencias de raíz católica. Para Thumala (2007), la reapropiación del catolicismo en la elite económica fue de la mano con la transformación del ethos empresarial. Como respuesta frente a las orientaciones progresistas de opción preferencial por los pobres que la Iglesia Católica tomó en los 1960s, la elite se refugió en agrupaciones conservadoras como el Opus Dei y los Legionarios de Cristo. Una nueva cultura empresarial caracterizada por la defensa del libre mercado, la creación de riqueza y la devoción por la familia se reforzó en ciertos sectores de elite. El rol del empresario extendió su legitimidad; la generación de riqueza fue vista como contribución al bien común pues genera empleo y bienestar social.<sup>50</sup> La práctica religiosa y valores como la voluntad y la austeridad operarían como mecanismos de distinción vía virtud, como una actualización de las cualidades superiores de la elite (Thumala 2007).

Los movimientos Opus Dei y Legionarios de Cristo, en particular, han logrado sintonizar con la sensibilidad de la elite económica y ejercer su influencia más allá de sus miembros (Thumala 2007; Mönckeberg 2003). Valores como la ‘santificación del trabajo’ y el ‘hacer las cosas bien’ son interpretadas por estos sectores como ideales a los que debieran aspirar todas las personas. Estos movimientos, paradójicamente, se caracterizan por no generar vocaciones políticas. Pero la influencia que los empresarios han logrado desde el mundo privado – vía empresas, medios de comunicación o universidades - muchas veces es mayor que desde la política. Estos sectores conservadores han resignificado la idea de ‘vocación de servicio público’ que históricamente se ha atribuido a la elite dirigente chilena, como expresión del deber que se autosignan las elites para conducir los destinos del país (Gárate 2010). Éste sería un rasgo de continuidad entre viejas y nuevas elites. El *‘gobierno de los mejores’* como proclama el actual presidente Piñera sería expresión de ese sentir de elite, ya no fundada en la noción de aristocracia, sino en el éxito en la gestión empresarial.

Para este estudio de redes entonces sería interesante conectar la pertenencia a grupos religiosos de gerentes, directores y propietarios de las principales empresas. Algunos aspectos a observar podrían ser la presencia de congregaciones – si efectivamente el Opus Dei y Los Legionarios de Cristo tienen una marcada presencia, o cuál es el peso de asociaciones gremiales cristianas como USEC (Unión Social de Empresarios Cristianos) en estas redes. Otro aspecto a estudiar podría ser la conexión entre la religiosidad de estos actores y las instituciones en que estudiaron, y su evolución en el tiempo.

### **Parentesco y grupo económicos**

Las relaciones de parentesco y los vínculos matrimoniales han constituido parte central de la reproducción de la elite económica durante los siglos XIX y XX en Chile (Zeitlin y Ratcliff 1988; Stabili 2003; Huneeus 2010), lo que marcaría rasgos endogámicos en este

---

<sup>50</sup> Los católicos conservadores habrían reemplazado la noción piadosa de caridad por la entrega a los pobres de herramientas de trabajo que los ayuden a salir de la pobreza. (cf. Thumala 2007).

segmento. La capacidad de las elites tradicionales para integrar a las nuevas fortunas e inmigrantes exitosos en el comercio, industria y minas a través de vínculos de parentesco sería una constante. Los cambios recientes en las elites correrían una suerte similar. La diferencia estaría en que si la elite tradicional fundaba su poder originalmente en la tenencia de la tierra – simbolizada por las ‘200 familias aristocráticas’ (Cuadra Gormaz 1914), la nueva elite económica fundaría su posición en el éxito en los negocios, sus conocimientos y propiedad de las empresas. Por ejemplo, los conglomerados familiares siguen siendo la forma de organización más poderosa entre las empresas que cotizan en la bolsa en Chile (Lefort y Walker 1999).<sup>51</sup> Si bien los cambios en la propiedad de las empresas durante décadas recientes significó la integración de nuevos miembros a esta elite, rasgos tradicionales de clase y parentesco seguirían pesando en las trayectorias laborales (Núñez y Gutiérrez 2004), facilitando la reproducción de las clases altas.<sup>52</sup>

La clase alta chilena se caracterizaría por rasgos endogámicos y elementos de clausura. Las redes comerciales y familiares serían el resultado de una interconexión de circuitos ‘de barrios, colegios, universidades, clubes, movimientos católicos, asociaciones gremiales y relaciones familiares de capital... Los lazos de propiedad entre la administración y la propiedad son comunes, y cuando se los combina con matrimonios endogámicos contribuyen a la clausura’ (Thumala 2007: 78). Un entramado de densas redes sociales, familiares, educacionales, geográficas y de negocios estarían a la base de la reproducción social de las elites económicas.

Será interesante observar el impacto del parentesco en los grupos económicos y su evolución en el tiempo. Una variable a testear es la relación entre parentesco y formación académica. Una hipótesis es que los parientes siguen trabajando en los grupos económicos vinculados, pero ahora además tendrían que tener las certificaciones académicas esperadas. La diversificación de propiedad a su vez podría tener impacto en esta materia: nuevos socios o controladores probablemente sean menos tolerantes a parientes no calificados formalmente, sin títulos universitarios o sin experticia técnica visada.

## **6. Preguntas e hipótesis para un estudio de redes de los grupos económicos**

De acuerdo a la literatura revisada, dos posibles formas de ordenar los grupos económicos es según tipos de grupos y destacando los principales grupos por décadas. Respecto al primer criterio, Montero (1996) distingue entre grupos económicos tradicionales, tecnoburocráticos y emergentes. ¿Cómo estudiar la evolución de los grupos observando propiedad, gerentes y directores a partir de esta caracterización? Una posible distinción sería:

Grupos tradicionales: Todos aquellos grupos económicos existentes previo a 1980. Dentro de este grupo cabe distinguir entre los *tradicionales históricos* – Angelini, Luksic y

---

<sup>51</sup> Lefort y Walker (1999) verifican como el control del gobierno corporativo en las grandes empresas chilenas se concentra en directores de confianza de los principales accionistas, produciéndose estructuras piramidales entre múltiples empresas conectadas por propiedad y familiarmente.

<sup>52</sup> Como destaca Thumala (2007), cuando miembros de la elite dicen que la sociedad chilena es ‘muy chica’, se refieren a lo reducido de su noción de ‘sociedad’, entendida como su red de gente conocida. Los de apellidos no conocidos, que habitan otros barrios y transitan otras calles, tendrían menor relevancia social.

Matte, Cruzat-Larraín, Edwards, Vial versus aquéllos existentes a la fecha en torno a familias industriales o al alero del sector financiero como Yarur Banna, Yarur Lolos, Hoschild, Said, Menéndez, Yarur, Briones o Ibáñez, entre otros. Estos últimos tendrían trayectorias más recientes que los primeros. Sin embargo, para efectos de este estudio se sugiere considerar tradicionales a todos aquellos grupos existentes antes de 1980.

Grupos tecnoburocráticos: Son grupos completamente nuevos hacia finales de los 1980s, que surgen a raíz de la segunda ola de privatizaciones, y cuyo poder descansa en pocos ejecutivos con un *know how* específico en sus sectores, que fueron funcionarios públicos del régimen militar o asociados, y luego tomaron control de las empresas del Estado que privatizaron. Casos emblemáticos de estos grupos son los controladores originales de Enersis, Endesa, Soquimich, Cap y Banco de Chile, entre otros (Montero 1996).

Grupos emergentes: Son conglomerados de menor envergadura en los 1990s compuestos por *inversiones familiares* o en torno a *una empresa o persona*, que también se expandieron desde mediados de los 80s, estimulados a partir de las privatizaciones. Errázuriz, Said, Bonfill, Saieh, del Río, Gilisasti, Sigdo Koppers, Pathfinder, Carozzi, Pizarreño, Cueto-Piñera, CCT, Penta, Enagas, Ripley, Falabella, Hurtado-Vicuña, Fernández-Larraín o Ricardo Claro, entre otros, son los nombrados por Montero (1996) en esta categoría. Bajo esta lectura el cuadro quedaría más o menos así:

Tradicionales	Tecnoburocráticos	Emergentes
Matte, Angelini, Luksic, Cruzat-Larraín, B.H.C. (Vial).  Yarur Banna, Yarur Lolos, Hochschild, Sumar, Hirmas, Pollak, entre otros (Dashe 1979)	Holding Enersis (Endesa generación, Endesa distribución y Chilectra) CAP, Soquimich, Banco de Chile, (Montero 1996)	Errázuriz, Said, Bonfill, del Río, Boher, Gilisasti, Sigdo Koppers, Pathfinder, Pizarreño, Cueto-Piñera, Carozzi, CCT, Penta, Besalco, Fe Grande, Coloso, Enagas, Ripley, Falabella, Telex, Fernández-Larraín, Banco Sudamericano, Claro, Ergas, Fernando Larraín, Yarur, Hurtado-Vicuña, de Castro-Latorre, Fernández Larraín, (Montero 1996).

La distinción entre grupos tecnoburocráticos y emergentes, sin embargo, no parece tan clara. Una forma de forzar la diferencia podría ser considerar a los primeros como aquéllos surgidos exclusivamente en sectores privatizados de grandes empresas estatales - la segunda ola de privatizaciones, beneficiados directamente por el régimen militar. Los emergentes, en cambio, habrían surgido en empresas y rubros no relacionados con el Estado, como comercio, industria de salmón o vinos. Si se aplica esta distinción, los grupos tecnoburocráticos no existirían antes de 1985, mientras que los emergentes, aunque también beneficiados por las privatizaciones, podrían tener existencia anterior.

Si bien esa diferenciación podría facilitar el contraste entre grupos tecnoburocráticos y emergentes, muchos de los grupos que Montero (1996) presenta como emergentes también gozaron de amplios beneficios del régimen militar, lo que haría la categoría tecnoburocráticos imprecisa. Monckeberg (2001), por ejemplo, considera que el grupo Hurtado-Vicuña se benefició de la privatización de Entel, lo mismo que Sahie de su posición como Decano de Economía de la Universidad de Chile en los 1980s para luego

controlar Copesa y Corpbanca (Monckeberg 2009). A su vez, Ricardo Claro fue representante comercial del régimen de Pinochet en los 1970s y Fernández León trabajaba para este último. Todos estos grupos son considerados emergentes bajo las categorías de Montero (1996). Del mismo modo, los grupos que participaron de la creación de nuevos mercados generados en torno a AFP e Isapres, eran grupos vinculados al régimen militar; no había espacios para grupos económicos con rasgos ideológicos diferentes (Ossandón 2009). Queda la impresión entonces que muchos de los *grupos emergentes* también habrían surgido al alero del régimen, quizás no tomando propiedad de empresas públicas privatizadas como los tecnoburocráticos, pero sí obteniendo beneficios indirectos de las privatizaciones.

Tal vez una forma de trazar la línea entre ambos grupos es considerar como *emergentes* sólo aquellos grupos que *no* tuvieron ningún vínculo con el régimen de Pinochet, versus aquéllos que de forma directa o indirecta se beneficiaron. En ese caso las categorías podrían ser *beneficiados por régimen de Pinochet* versus *independientes*. Y dentro de los beneficiados, estarían los directos – ex funcionarios con propiedad de empresas privatizadas - y los indirectos. Si se observan los directores, gerentes y propietarios de las empresas y grupos, serían *independientes* aquellos que no tienen contacto alguno en estos tres criterios con el régimen de Pinochet. Esta distinción permitiría a su vez identificar en qué medida el empresariado actual surgió o se benefició durante la dictadura, es decir, si es hijo de Pinochet. En esta línea sería interesante también ver si existen grupos surgidos completamente durante los gobiernos de la Concertación y cómo se caracterizan sus trayectorias.

Ahora, considerando las categorías iniciales que utiliza Montero (1996), ¿qué diferencias podrían encontrarse entre los grupos *tradicionales*, *tecnoburocráticos* y *emergentes* en términos de la dinámica de sus gerentes, propietarios y directores en los últimos treinta años, es decir, continuidad o movilidad? Algunas preguntas e hipótesis a investigar podrían ser:

Una hipótesis es que no existirían grandes diferencias entre grupos. Los cambios de gerentes, propietarios y directores tendrían una dinámica similar entre los distintos conglomerados: probablemente una cierta estabilidad en 1980s-1990s, para luego un mayor movimiento en los planos de gerentes y directores - hacia los 2000s.

Otra suposición es que los grupos tradicionales presentarían mayor estabilidad en sus cuadros, presumiendo que su posición histórica les permitiría ofrecer mayor estabilidad a sus equipos de gerentes y directores. La variable a observar: movilidad en los cuadros.

Respecto a la selección de sus ejecutivos, una hipótesis es que los tecnoburocráticos tendrían un sesgo en la selección favoreciendo la presencia de ejecutivos, directores y propietarios con vinculados a partidos de derecha. Supone indagar la vinculación política de directores, gerentes o propietarios. Inscripción en partidos, donación en campañas o participación de comisiones legislativas pueden ser algunos criterios. Será interesante observar también cómo se vincularon estos grupos con los gobiernos de la Concertación. En esta línea también podría indagarse si los grupos emergentes, en tanto centrados en una familia o empresa, tenderían o no a favorecer al núcleo histórico familiar en la selección de ejecutivos. Las relaciones de parentesco entre gerentes, directores y propietarios serían la variable a observar, y su evolución en el tiempo, especialmente considerando la diversificación de capitales en el último tiempo.

También sería interesante examinar como hipótesis si la propiedad en los grupos emergentes, en tanto con menor trayectoria histórica y por ser de menor tamaño, sería más vulnerable a cambio que los grupos tradicionales y tecnoburocráticos – anclados a

un *know how* específico. ¿Presentan los grupos emergentes mayor movimiento de propiedad que los tradicionales o tecnoburocráticos?

Considerando la literatura revisada, los principales grupos económicos por década son:

1980s	1990s	2000s
<p>Previa Crisis 1982 <i>Tradicionales Históricos:</i> Matte, Angelini, Luksic, Cruzat-Larraín, Edwards, B.H.C (Vial). <i>Emergentes:</i> Yarur Banna, Yarur Lolas, Hochschild, Sumar, Said, Briones, Puig, Galmez, Lepe, Piquer y Lehman, Abalos y González, Mustakis, Schiess, Andina, Saenz, Banco de concepción, Menéndez Prendez, Hirmas, Yarur Asfura, Stein Morig, Ibañez Ojeda, Furman, Pico Cañas, Tattersall, Ardizzoni, Arancibia, Marín Acuña, Comandari, Camelio, Sahli-Tassara, Pollak (Dashe 1979).</p> <p>Grupos Extranjeros: Carter Holt Harvey; Schmidheiny; Bin Mahfouz; Eternit; Shell; B.A.T; Swedish Match; Fletcher Challenge; Nestlé; Cemento Melón; Paulaner; Dairy Board; Bond; Exxon; Citicorp; Bankers Trust; Aetna; American International Group; Rothschild; Security Pacific; Chicago Continental; Banesto; Bansander; Real (Rozas y Marin 1988)</p>	<p>5 principales: Angelini, Luksic, Matte, Yuraszeck – Holding Enersis, Grupo Said (Fazio 1997)</p> <p>Grupos medianos: Holding Chilquinta, Soquimich, Grupo CAP, Grupo Briones (cemento), Falabella y Almacenes Paris, Banco de Chile, Inversiones Pathfinder, Grupo Sigdo Koppers, Ecsa, Grupo Ricardo Claro; Grupo Ibañez; Grupo Saieh (Fazio 1997).</p>	<p>25 grupos principales según SVS + El Mercurio, Diciembre 2007 (Lefort 2010)</p> <p>Angelini, Endesa, Luksic, Paulmann, Solari-Cuneo-Del Rio, Claro, Matte, Santander Chile, Ibañez, Marin-Del real, Sigdo Koppers, Calderón, CAP (de Andraca), Said, Penta, CTC, SQM, Urenda, Saieh, Fernández León, Larrain-Vial, Aguas Andinas, Yarur, Hurtado Vicuña, IANSA, Chilean SEOs.</p>

### El impacto de hitos político-sociales en los grupos económicos

Una pregunta transversal de este estudio es qué efecto han tenido los shock político-económicos en las posiciones de los grupos, es decir, cuáles conglomerados se habrían visto beneficiados y cuáles perjudicados por estos puntos de inflexión. Arriba nombrábamos varios hitos que habrían impactado la conformación de los conglomerados en este periodo (1980-2010). Cuatro eventos parecieran posibles de constatar para este estudio, considerando algunas hipótesis:

1. La contrarreforma agraria, primera ola de privatizaciones y la liberalización de los mercados (1975-1981):

Una hipótesis es que la contrarreforma agraria habría beneficiados a los grupos que adquirieron tierras al Estado a bajo precio, que en la década siguiente desarrollarían el

sector agroindustrial. Variable a observar: evolución del sector agroindustrial (frutas, vinos, forestal).

Una segunda suposición es que la apertura comercial y entrada de capitales internacionales habría perjudicado a los grupos vinculados al sector productivo – industriales, especialmente a la industria parte de programas de sustitución de importaciones o subvencionada, como automóviles. También habría perjudicado a aquéllos que tuvieron que competir con productos importados, como textiles. La política de apertura se transformaría en una política de deindustrialización. La quiebra de grupos como Gioanoli-Mustakis y Ross se explicarían por estos motivos.

Un tercer postulado a testear es que la apertura comercial y la liberalización de los mercados habrían beneficiado a los importadores – por la tasa de cambio a dólar fijo - y a la emergente banca privada que accedía a créditos en mercados financieros internacionales. Los ‘pirañas’ (Vial, Larraín, Claro) serían un ejemplo de estos últimos.

## 2. El colapso del sistema financiero (1982-3)

Un supuesto transversal es que la crisis financiera del 82 habría sido el principal hito desarticulador de grupos económicos en el periodo estudiado – en el cual más grupos desaparecen. La crisis financiera habría golpeado a la elite económica local en su conjunto, cuestionando la legitimidad del modelo económico. Sin embargo, algunos grupos habrían salido más perjudicados que otros, tales como aquéllos que tenían propiedad mayoritaria de bancos: la capacidad de sobre adquirir deudas entre empresas y bancos de un mismo grupo habría debilitado a estos últimos con el colapso de la banca (BHC –Vial; Cruzat-Larraín).

La crisis financiera habría sido mejor resistida por grupos con diversidad de inversiones (Matte, Luksic), o que no tenían deuda (Angelini) y aquéllos fuertes en recursos naturales – forestal, agro, minería - que en la segunda mitad de los 1980s se acoplaron mejor al nuevo modelo exportador chileno.

## 3. La ‘segunda ola de privatizaciones’ (1985-1988)

La hipótesis central es que la segunda ola de privatizaciones sería el hito que generó mayor articulación de grupos económicos en el periodo. Habría fortalecido especialmente a los grupos *tecnoburocráticos*, constituidos por ex funcionarios del régimen militar que participaron en privatizaciones e idearon mecanismos para quedarse con las empresas que estaban encargadas de privatizar. Casos emblemáticos serían CAP; Soquimich y Yuraseck – Enersis.

Se habrían beneficiado también los grupos *tradicionales y emergentes* que tenían reservas líquidas a la fecha – y compraron empresas a bajo precio. Angelini, del sector pesquero por ejemplo, tomó control de Copec y Forestal Arauco, ambos hoy bastiones de su imperio económico.

Los grupos que lograron establecer vínculos con grupos económicos extranjeros, y fueron capaces de atraer capitales y acceder a créditos internacionales con su respaldo también habrían consolidado sus posiciones. Por ejemplo, Angelini y Carter Holt Harvey; Luksic y Paulaner (para adquirir CCU); Matte y Tasman Forestry.

Finalmente, la segunda ola de privatizaciones habría reforzado a los grupos vinculados a las AFP – que tenían capitales disponibles y desde 1986 fueron habilitados para invertir en las nuevas empresas privatizadas, y los grupos *emergentes* familiares o en torno a una

empresa cuyos negocios adquirieron posiciones de privilegio en ciertos nichos, que siendo bien gestionadas, luego florecieron en los 1990s: Sahie (Copesa/Corpobanca); Solari- Falabella; Hurtado (Entel), entre otros.

4. Profundización del capitalismo chileno en gobiernos de la Concertación (1990-2010) y creciente formación de oligopolios.

Una primera pregunta es qué sectores florecieron con mayor fuerza en este periodo. Una hipótesis general sería pensar en los grupos que mejor se acoplaron al modelo exportador primario – celulosa, agroindustria, vinos, salmón, minería – y aquellos que desarrollaron servicios y crecieron con el boom de los 1990s, como telecomunicaciones, comercio-retail o sectores inmobiliarios.

Una variable a evaluar es aquellos grupos que fueron capaces de crecer fuera del país – las eléctricas (Endesa); forestales (Arauco); comercio retail (Paulmann, Solari – Falabella), por ejemplo, pues fueron capaces de ampliar sus mercados. Habría que observar quiénes invirtieron fuera de Chile y qué resultados obtuvieron.

Con respecto a la transnacionalización de la economía chilena que alertaban Rozas y Marin (1988) es interesante evaluar la trayectoria que han tenido los capitales extranjeros en las últimas dos décadas. ¿Qué grupos de inversionistas se quedaron? ¿Cuáles entraron y salieron? ¿Cómo es la relación con el resto de la región?

Un hito que puede servir para estudiar este periodo es la crisis asiática y brasilera que golpeó la economía chilena en 1999, y dividir los gobiernos concertacionistas (1990-2010) en dos décadas. Los 90s fue el periodo más expansivo de la historia reciente chilena y en el que se realizaron las últimas grandes privatizaciones. Los 2000s están marcados por un ritmo de crecimiento menor, en que la configuración de los mercados pareciera estar más establecida. Los movimientos de propiedad y control de empresas se producirían por ende por competencia/gestión y capacidad adquisitiva de los grupos económicos – fusiones, OPAS - antes que por cambios regulatorios o creación de nuevos mercados. El caso del Grupo Sahie con Unimarc sería un ejemplo. Para entrar al duopolio de supermercados, dominado por D&S, Cencosud, Sahie compró en 2008 Unimarc y luego una serie de cadenas regionales menores a lo largo del país para adquirir volumen y tener posición de mercado para competir.

Finalmente la banca ha sido históricamente un sector clave del desarrollo de la economía chilena. ¿Cómo ha evolucionado la relación entre bancos y grupos económicos en las tres décadas estudiadas? ¿Qué tipo de grupos económicos – tecnocráticos, familiares o tradicionales - son propietarios de los bancos en 2010? ¿Cuál es la relación entre bancos y expansión de los grupos? ¿Cómo ha sido afectada la banca por la tendencia hacia la formación de oligopolios?

#### **Otras preguntas: gestión, género, vínculos políticos y circuitos culturales**

Si la profesionalización de la gestión fuese efectiva, como se sugería anteriormente, es de esperar que la configuración de un mercado de ejecutivos sea más dinámica, es decir, que se desplazan entre empresas y grupos económicos – el fin de las carreras de por vida en las empresas. Esto significaría una mayor movilidad entre ejecutivos. A su vez es posible especular una creciente selección de ejecutivos y desarrollo de carreras por rasgo meritocrático por sobre vínculos familiares. Es decir, las calificaciones y trayectoria laboral de los gerentes y directores debiera estar cada vez más respaldada por grados académicos y/o experiencias laborales. ¿Cómo son las trayectorias de ejecutivos en las

empresas de los principales grupos económicos? ¿Existe movilidad dentro de empresas del grupo o se traspasan entre grupos económicos distintos? ¿Se ha mantenido estable o existe mayor movilidad en tiempos recientes? ¿Existen grupos económicos más meritocráticos que otros en el desarrollo de carrera de sus ejecutivos? ¿Cuáles? Por ejemplo, analizar grados académicos y relaciones de parentesco en la plana ejecutiva.

Considerando la baja integración de mujeres en puestos ejecutivos y patrimonio de grandes empresas en Chile – además de la discriminación de sueldos a iguales puestos, se podría esperar que la profesionalización de la gestión debiera significara una creciente integración de mujeres en posiciones gerenciales recientemente. ¿Es posible verificar esta tendencia en los últimos 30 años? ¿Cuál es el rol de las mujeres en los grupos económicos? ¿Cuál es su representación? ¿Existen tipos de grupos – tradicionales, tecnoburocráticos o emergentes - que ofrecen mayores espacios para mujeres en puestos claves? ¿Cuáles?

Tomando en cuenta los postulados de Bucheli y Salvaj (2010) sobre un cambio en la conformación política de directorios, es posible especular una mayor presencia de ex - funcionarios o empresarios vinculados a la Concertación. De ser así, ¿en qué sectores de la economía existe mayor presencia de portavoces concertacionistas? ¿Son estos sectores mayormente industrias reguladas? ¿Son sectores marcados por conflictos con comunidades o con problemas de reputación – en las que requerirían la presencia de personalidades valoradas? ¿Existe algún patrón de ese tipo? Cabe aquí estudiar los vínculos políticos de los directores y gerentes y su evolución en el tiempo. A su vez sería interesante comparar los vínculos políticos de las viejas y nuevas generaciones de gerentes y directores. Una hipótesis posible es que los ejecutivos más jóvenes tendrían menor vinculación con la política.

Por último, para estudiar el impacto de los circuitos culturales, se podría explorar a qué grupos económicos pertenecen los directores de estas instituciones: ICARE, CPC, SOFOFA, USEC, CEP, Universidades, Medios de Comunicación y Think tanks. ¿Cómo se constituyen la conexión y evolución entre estas instituciones y los grupos económicos, en términos de directorios en común, propiedad y financiamiento económico? Una hipótesis podría ser que los grupos tradicionales y los tecnoburocráticos se caracterizarían por un mayor apoyo a las instituciones de los circuitos culturales. El vínculo histórico con el régimen militar de los últimos – y su apoyo a la defensa del ‘modelo’ – así como la defensa de posiciones dominantes de los primeros apoyarían este tipo de iniciativas. Otra hipótesis podría ser la contraria: que los grupos emergentes requieren legitimarse en las redes establecidas y buscarían a toda forma participar de ellas. De ser así, la conexión de directores entre grupos e instituciones como ICARE o CEP sería de manera transversal; las empresas de todos los rubros querrían participar en estos espacios, siendo los puntos de encuentro empresarial legitimados. Como se aprecia, hay muchos temas y conexiones por estudiar en la evolución de las elites económicas y su vínculo con la historia política y social del país.

## **Bibliografía**

- Ariztía, Tomás (2009) *Moving home: the everyday making of the Chilean middle class*. LSE, UK.
- Arriagada, Genaro (2004) *Los empresarios y la política*. LOM Ediciones. Santiago, Chile.

- Barandiarán, Edgardo y Hernández, Leonardo, *Origins and resolution of a banking crisis: Chile 1982-86*, Central Bank of Chile Working Papers, n° 57, 1999, p. 1-66.
- Benítez, Andrés (1991) *Los nuevos líderes Zig-Zag*, Santiago, Chile.
- Benítez, Andrés (2010) Nota en La Tercera, Agosto de 2010.
- Bourdieu, Pierre and Passeron, Claude (2000) (1977). *Reproduction in Education, Society and Culture*. Sage Publications. London, UK.
- Boltanski, Luc y Chiapello, Eve (1999): *Le nouvel esprit du capitalisme*. Paris, Gallimard.
- Boltanski, Luc y Thevenot, (2006 [1991]) *On justification. Economies of worth*. Princeton University Press.
- Bucheli, Marcelo y Salvaj, Erica (2010) *Economic and political transitions and corporate political strategy in emerging countries: Evidence from Chile*.  
<http://www.ibusdept.com/index.php?content=seminars>. Acceso, Diciembre 2010.
- Burnhan James (1942) *The managerial revolution*. Putnam, London.
- Callon, Michael (1998) *Laws of the markets*. Oxford, Blackswell, UK.
- Caliskan, K. and Callon, M. (2009) *'Economization, part 1: shifting attention from the economy towards processes of economization'* *Economy and Society*, 38: 3, 369-398.
- Caliskan, K. and Callon, M. (2010) *'Economization, part 2: a research programme for the study of markets'* *Economy and Society*, 39: 1, 1-32.
- Cámara de Diputados de Chile (2004) *Informe Oficial de la Comisión Privatizaciones*
- Cámara de Diputados de Chile (2005), *Evolución de las normas que regularon el proceso de privatización en Chile desde 1970 a 1990*, Secretaría de la Comisión de Privatizaciones.
- Contardo, Óscar (2008.) *Siútico. Arribismo, abajismo y vida social en Chile*, Santiago, Chile.
- Correa, Sofía, *Con las riendas del poder. La derecha chilena en el siglo XX*, Santiago, Editorial Sudamericana, 2004
- Cortés Terzi, Antonio. 1997. El circuito extrainstitucional del poder. ChileAmérica-Cesoc.
- Cuadra Gormaz, Guillermo de la, (1914) *Origen de doscientas familias coloniales de Santiago*. Santiago de Chile: Imp. Universitaria.
- Dahse, Fernando (1979) *El mapa de la extrema riqueza: los grupos económicos y el proceso de concentración de capitales*, Santiago, Editorial Aconcagua.
- Dezalay, Yves & Garth, Bryant (2002) *The Internationalization of Palace Wars: Lawyers, Economists, and the Contest to Transform Latin American States*, Chicago, University of Chicago Press.
- Engel and Navia's (2006) *Que gane el más mejor: mérito y competencia en el Chile de hoy* Random House Mondadori, Santiago de Chile.
- Fazio, Hugo (1997) *Mapa actual de la extrema riqueza*. Santiago, LOM-ARCIS

- (2000) *La Transnacionalización de la economía chilena. Mapa de la Extrema Riqueza al año 2000*. LOM Ediciones.
- (2005) *Mapa de la Extrema Riqueza al año 2005*. LOM Ediciones.
- Fischer, Ronald y Serra, Pablo (2003) *Efectos de la privatización de servicios públicos en Chile: Casos sanitario, electricidad y telecomunicaciones*. Documentos de trabajo CEA, n° 186, junio.
- Freire, Andy (2004) *Pasión por Emprender: De la Idea a la Cruda Realidad*. Aguilar, Buenos Aires, Argentina.
- Gárate, Manuel (2010) *Revolución económica en Chile: en la búsqueda de una utopía neoconservadora (1973-2003)*. Santiago, Chile (Por publicar).
- Gárate, Manuel (2008) *Think Tanks y Centros de Estudios. Los nuevos mecánicos de influencia política en el Chile post-autoritario*. Nuevo Mundo Mundos Nuevos, Coloquios.
- Gazmuri, Cristián (2001) *Notas sobre las élites chilenas 1930-1999*, Santiago, Documento de trabajo n° 3, Instituto de Historia Pontificia Universidad Católica de Chile.
- Guell, Pedro (2008) *Chile: entre igualdades formales y desigualdades culturales*. Revista Latinoamericana de Desarrollo Humano, PNUD, Boletín N° 51 Diciembre.
- Hachette, Dominique (2000) *Privatizaciones: reforma estructural pero inconclusa*. La transformación económica de Chile, Santiago, Centro de Estudios Públicos.
- Hall, Peter and Soskice, David (2001) *Varieties of Capitalism. The institutional foundations of comparative advantage*. Oxford University Press U.S.
- Heiremanns, Eugenio (2008) *Mi visión: como las empresas, los trabajadores y los políticos modernizaron Chile*. El Mercurio Ediciones, Santiago, Chile.
- Huneus, Carlos (2001) *El Régimen de Pinochet*, Santiago, Ed. Sudamericana,.
- Huneus, Sebastian (2010) *Las Estrategias Matrimoniales de la Elite Economica Chilena*. Tesis para optar al título profesional de sociólogo, Universidad de Chile.
- Icare (1990) *Quo Vadis, Chile: Versión completa del 11° encuentro nacional de la empresa, Enade'89*, Santiago, ICARE, , 256 p.
- Lagos, Ricardo (1962) *La concentración del poder económico: su teoría: realidad chilena*. Santiago de Chile. Del Pacífico.
- Lamarca, Felipe (2009) *Las prisas pasan, las cagadas quedan*. La Tercera Ediciones. Santiago,
- Larraín, Felipe y Vergara, Rodrigo (2000), *La transformación económica de Chile*, Santiago, CEP.
- Larraín, Jorge (2001) *Identidad chilena*. LOM Ediciones. Chile.
- Lefort, Fernando (2010) *Business Groups in Chile*, Manuscrito.
- Lefort, Fernando & Walker, Eduardo (1999) *Ownership and Capital Structure of Chilean Conglomerates: Facts and Hypotheses for Governance*. Revista Abante 3:1 (3-27).
- Ljubicic, Yerko (2008) *La Confianza: El desafío para las relaciones laborales en Chile*. En Soto (2008), Flexibilidad Laboral y Subjetividades.

- Marcel, Mario, (1989) *Privatización y finanzas públicas: el caso de Chile, 1985-88*, Colección Estudios CIEPLAN, n° 26, junio p.5-60.
- Martínez, Javier y Palacios, M (1996) *Informe sobre la decencia* Santiago, Chile.
- Montero, Cecilia (1996) *Los empresarios en el desarrollo chileno*. Ensaio FEE, Porto Alegre (17) 2: 152-181.
- Montero, Cecilia (1993) *El actor empresarial en transición*. Colección Estudios CIEPLAN. Junio.
- Montecinos, Verónica (1993) *Economic Policy Elites and Democratization. Studies in Comparative International Development*, 28/1: 25-53
- Montecinos, Verónica (1997) *El valor simbólico de los economistas en la democratización de la política chilena*. Nueva Sociedad N° 152: 108-126
- Marcel, Mario (1989) *Privatización y finanzas públicas: el caso de Chile, 1985-88* Colección Estudios CIEPLAN, n° 26, junio.
- Meller, Patricio, (1998) *Un Siglo de Economía Política Chilena (1890-1990)*, Santiago, Editorial Andrés Bello, Chile.
- Miller, Peter and Rose, Nikolas (2008) *Governing the Present*. Polity. UK.
- Mönckeberg, María Olivia (2009) *Los magnates de la Prensa* Debate, Santiago, Chile.
- (2007) *El negocio de las universidades en Chile*, Debate, Santiago.
- (2005) *La Privatización de las universidades. Una historia de dinero, poder e influencias*. Copa Rota, Santiago, Chile.
- (2003) *El imperio del Opus Dei en Chile*, Santiago, Ediciones B Chile S.A
- (2001) *El Saqueo de los Grupos Económicos al Estado Chileno*, Santiago, Ediciones B,
- Moyano, Cristina (2009) *Mapu o la seducción del poder y la juventud*, Santiago, Ediciones Universidad Alberto Hurtado.
- Moulian, Tomás, *Chile actual. Anatomía de un mito*, Santiago, LOM ediciones, 1997
- Muñoz Goma, Oscar (2007) *El modelo económico de la Concertación 1990-2005 ¿Reformas o cambio?*, Santiago, Catalonia, FLACSO
- Montecinos, Verónica (1993) *Economic Policy Elites and Democratization. Studies in Comparative International Development*, 28/1: 25-53
- Montecinos, Verónica (1997) *El valor simbólico de los economistas en la democratización de la política chilena*. Nueva Sociedad N° 152: 108-126
- Moulian, Tomas (1997) *“Chile: anatomía de un mito”* LOM, Santiago de Chile.
- Núñez, Javier and Gutierrez, Roberto (2004) *Class Discrimination and Meritocracy in the Labour Market: the Evidence of Chile*. Estudios de Economía, Vol 31, Universidad de Chile.
- Ministerio de Planificación, Gobierno de Chile MIDEPLAN [www.mideplan.cl](http://www.mideplan.cl)

- Olave-Castillo, Patricia (1997) *El proyecto neoliberal en Chile y la construcción de una nueva economía*, México, Universidad Nacional Autónoma de México. Ediciones El Caballito
- Ossandón, José (2009) *The enactment of Private health Insurance in Chile*. Goldsmith, University of London, UK.
- Palma, José Gabriel (2008) *Why Did the Latin American Critical Tradition in the Social Sciences Become Practically Extinct? From structural adjustment to ideological adjustment*. Cambridge Working Papers in Economics, Agosto.
- Peña, Carlos (2010) *El gabinete del retail*. Nota en El Mercurio, February 14.
- PNUD. 2004. Desarrollo Humano en Chile. *El poder: ¿para qué y para quién?* <http://www.desarrollohumano.cl/informes.htm>. Santiago, Chile:
- PNUD 2002 Desarrollo Humano en Chile. *Nosotros los chilenos, un desafío cultural* <http://www.desarrollohumano.cl/informes.htm>. Santiago, Chile
- PNUD 1998 Desarrollo Humano en Chile. *Las paradojas de la modernización* <http://www.desarrollohumano.cl/informes.htm>. Santiago, Chile
- Puryear, Jeffrey (1994) *Thinking politics: intellectuals and democracy in Chile, 1973-1988*. Londres, John Hopkins University Press.
- Rozas, Patricio y Marín, Gustavo (1989) *1998: El 'Mapa de la Extrema Riqueza' 10 años después*. CESOC / PRIES – CONO SUR. Santiago, Chile.
- Ramos, Claudio (2009) *La transformación de la empresa chilena: una modernización desbalanceada*. Ediciones Universidad Alberto Hurtado, Chile.
- Schumpeter, Joseph (1912 [1934]) *The theory of economic development*. Cambridge: Harvard U. Press. U.S.
- Sehnbruch, Kirsten (2006) *The Chilean Labor Market: A key to Understanding Latin American Labor Markets*, Palgrave.
- Seminarium (2005) *La privatización de empresas en Chile*.
- Seminarium (2003) *La educación de los líderes corporativos*.
- Seminarium (1997) *La privatización de empresas en Chile*.
- Silva, Eduardo (1996) *From Dictatorship to Democracy: The Business-State Nexus in Chile's Economic Transformation, 1975-1994*. Comparative Politics. Vol 28 (3): 299-320.
- Silva, Eduardo (1998) *The State & Capital in Chile. Business elites, technocrats, and market economics*. Westview Press.
- Silva, Eduardo (2002) *Capital and the Lagos Presidency: Business as Usual?* Bulletin of Latin American Research. Vol 21 (3): pp. 339-257
- Silva, Patricio (2009) *In the Name of Reason. Technocrats and Politics in Chile*. Pennsylvania State University Press.
- Soto, Álvaro (Editor) (2008) *Flexibilidad Laboral y Subjetividades. Hacia una comprensión psicosocial del empleo contemporáneo*. Lom Ediciones, Universidad Alberto Hurtado, Chile.

- Stabili, María Rosaria (2003) *El sentimiento aristocrático. Elites chilenas frente al espejo (1860-1960)*. Santiago: Editorial Andrés Bello y Centro de Investigaciones Barros Arana.
- Stallings, Bárbara (2001) *Las reformas estructurales y el desempeño económico*, en Ffrench-Davis, Ricardo & Stallings, Barbara (Eds.), *Reformas, crecimiento y políticas sociales en Chile desde 1973*, Santiago, LOM Ediciones.
- Subercaseaux, Bernardo (1999) *Chile o una loca historia* Lom, Colección Libros del Ciudadano, Chile.
- Sunkel, Guillermo y Geoffroy, Esteban (2001) *Concentración económica de los medios de comunicación*, Santiago, LOM Ediciones.
- Thumala, María Angélica, (2007) *Riqueza y piedad. El catolicismo de la elite económica chilena*, Santiago, Debate - Random House Mondadori
- Tironi, Eugenio (2006) *Crónica de Viaje. Chile y la ruta de la felicidad*. Santiago, El Mercurio Aguilar.
- (2005) *El sueño chileno* Taurus, Santiago de Chile,.
- (2002) *El cambio está aquí*. Santiago, La Tercera Mondadori
- (1999) *La irrupción de las masas y el malestar de las elites* Santiago, Editorial Grijalbo.
- (2010a) *Día de Estreno* Nota en El Mercurio, Marzo 12.
- (2010b) *La empresa del Presidente* Nota en El Mercurio, Abril 13.
- (2010c) *Adaptación* Nota en El Mercurio, Agosto 12.
- Tironi, Eugenio y Ariztia, Tomás (2003) *¿Es Chile un país moderno? en Cuánto y cómo cambiamos los chilenos, balance de una década, Censos 1992-2002*. Cuadernos Bicentenario.
- Transparencia Internacional (2009) *Informe Global de la Corrupción*
- Thrift, Nigel (2005) *Knowing Capitalism*. Sage Publications. UK
- Undurraga R., Rosario (2010) *Between family and work: women's participation in the labour market in Chile*. PhD Tesis University of Warwick, UK.
- Undurraga, Tomás (2011) *Culturas de capitalismo en Argentina y Chile*. PhD Tesis, University of Cambridge, UK.
- Valdés, Juan Gabriel (1995) *Pinochet's Economists: The Chicago School in Chile*, Cambridge (UK), Cambridge University Press.
- Zeitlin, M. y Ratcliff, R. E. (1988), *Landlords and capitalists, The dominant class of Chile*, Princeton University Press, Princeton.