

Transformaciones sociales y fuentes de poder del empresariado chileno (1975-2010)*

Tomás Undurraga**

Resumen

El empresariado local goza de un capital económico, influencia política y prestigio social impensados en Chile tres décadas atrás. A comienzos del régimen de Pinochet (1973-1990), los empresarios eran un sector desarticulado, debilitado por el embate del Estado y de los actores sindicales, y traumatizado por las expropiaciones y el alzamiento de la Unidad Popular de Allende (1970 – 1973). Tras la revolución neoliberal del régimen militar, los empresarios se consolidaron como un grupo cohesionado, organizado tras poderosas asociaciones gremiales, y con un proyecto ideológico común. Su actual riqueza y visibilidad responden no sólo a la bonanza económica de las últimas décadas, sino también a la forma que tomó el capitalismo chileno, en que empresas y empresarios gozan de un lugar protagónico. La reafirmación del modelo neoliberal durante los gobiernos de la Concertación (1990-2010) facilitó el florecimiento de este sector, reafirmando su posición dominante. La elección del empresario Sebastián Piñera como Presidente de la República en 2010 verificó esta tendencia. Este artículo revisa las transformaciones experimentadas por el empresariado chileno en los últimos treinta años, destacando algunos hitos en la expansión del capitalismo chileno. Tomando como marco analítico las cuatro fuentes de poder social que distingue Michael Mann (1986), revisa rasgos del poder económico, político, coercitivo y simbólico que sustentan la posición privilegiada del empresariado en Chile.

Palabras clave: Empresariado, fuentes de poder, capitalismo chileno, neoliberalismo, gremios.

Recibido: 23-04- 2012 Aceptado: 24-10-2012 Recibido versión final: 25-10-2012.

* Este artículo utiliza material recolectado para la tesis de doctorado en sociología del autor en la Universidad de Cambridge: *'Between Illusion and Disenchantment: Varieties of Capitalism in Argentina and Chile (1975-2010)'* (Undurraga 2012a). Esa investigación, financiada por el Gobierno de Chile, mediante Conicyt, y por la Universidad de Cambridge, a través del Cambridge Overseas Trust, se basó en más de 120 entrevistas en 2008 y 2009 con ejecutivos, consultores de empresas, académicos, periodistas económicos y emprendedores, además de políticos e intelectuales involucrados en las transformaciones del capitalismo chileno y argentino, y amplias fuentes secundarias.

** University of Cambridge. Correo electrónico: tu213@cam.ac.uk

Abstract

The Chilean business sector enjoys today economic capital, social prestige and political influence that were unthinkable three decades ago. At the beginning of the Pinochet regime (1973-1990), the employers were a dismantled sector, weakened by the expansion of the state and union actors, and traumatized by expropriations and the rise of Allende's Unidad Popular (1970 - 1973). After the neoliberal revolution guided by the military regime, entrepreneurs emerged as a cohesive group, with a common ideological project, organized behind powerful business associations. Their current wealth and influence not only respond to the economic boom of recent decades, but also to the shape taken by Chilean capitalism, in which firms and entrepreneurs enjoy a leading role. The reaffirmation of the neoliberal model during the Concertacion governments (1990-2010) facilitated the flowering and consolidation of employers, reaffirming their dominant position. The election of businessman Sebastian Piñera as President in 2010 verified this trend. This article reviews the social transformations experienced by the Chilean business sector in the last thirty years, highlighting some milestones in the expansion of Chilean capitalism. Inspired by Michael Mann's (1986) analytical framework about the sources of social power, the article reviews the features of economic, political, coercive and symbolic power underpinning the privileged position of businesses in Chile.

Key Words: Business sector, sources of social power, Chilean capitalism, neoliberalism, business associations.

JEL classification: P16, Z13, D71, L22, O17, N16

Résumé

Il y a trente ans au Chili, les entrepreneurs locaux bénéficient d'un capital économique, d'une influence politique et d'un prestige social impensables. Au début du régime de Pinochet (1973-1990), les entrepreneurs faisaient part d'un secteur désarticulé, affaibli par les assauts de l'état et les acteurs syndicaux et traumatisés par les expropriations et le soulèvement de l'Unité populaire d'Allende (1970-1973). Après la révolution néolibérale du régime militaire, les entrepreneurs se sont consolidés comme un groupe articulé, organisé derrière des associations commerciales puissantes et avec un projet idéologique commun. Leur richesse actuelle et visibilité répondent non seulement à l'essor économique de ces dernières décennies, mais aussi à la forme prise par le capitalisme chilien, dans lequel les entreprises et les entrepreneurs profitent d'une place de leadership. La réaffirmation du modèle néolibéral durant les gouvernements de la Concertacion (1990-2010) a facilité l'essor du secteur, en réaffirmant sa position dominante. L'élection de l'entrepreneur Sebastián Piñera comme président de la République en 2010 a confirmé cette tendance. Cet article fait une révision des transformations subies par les entrepreneurs chiliens au cours des trente dernières années, mettant en évidence certains jalons importants dans l'expansion du capitalisme chilien. En prenant comme cadre d'analyse les quatre sources de pouvoir social distinguées Michael Mann (1986), on révisé aussi les caractéristiques du pouvoir économique, politique, symbolique et coercitive qui sous-tendent la position privilégiée du secteur des entrepreneurs au Chili.

Mots clés : entrepreneurs, sources de pouvoir, capitalisme chilien, néolibéralisme, guildes.

Introducción

En un estudio etnográfico sobre los estilos de vida de la elite económica Argentina, Maristella Svampa (2001) explora las relaciones sociales en los *countries* de la periferia bonaerense. “*Los que ganaron*” describe cómo viven los ricos y nuevos ricos emergentes de la privatización y reformas de mercado impulsada por Menem en la Argentina de los 1990s, que optaron por construir sus vidas en barrios encerrados alejados de la ciudad. Es la descripción de una elite emergente que le da la espalda a la ciudad, que se obsesiona con la seguridad y que opta por un entramado social homogéneo en sus relaciones sociales. Personalmente no conozco un estudio de la misma índole sobre las elite de Santiago – una antropología de la vida cotidiana - aunque diversas investigaciones narran las características, ethos empresarial y vínculos familiares de este segmento (Benítez 1991; Thumala 2007; Lamarca 2009; Stabili 2003). Al hacer un paralelo con los ganadores de la neoliberalización guiada por Pinochet, *los que ganaron* en Chile son claramente los empresarios. Si bien la mayoría de este segmento social también viven en barrios exclusivos de la precordillera de Santiago, a diferencia de sus pares Argentinos, éstos no le dieron la espalda la ciudad. Al contrario, se tomaron cada uno de los espacios posibles: las empresas, los nuevos mercados, las universidades, los medios de comunicación, los clubes deportivos, y últimamente, la política.

El poder económico, político y simbólico del empresariado chileno es sobresaliente. Es un grupo con una enorme concentración de capital, cohesionado en torno a una ideología común, y agrupado tras poderosas asociaciones gremiales, como la multi-sectorial Corporación de la Producción y el Comercio (CPC). Es un grupo que goza de visibilidad e influencia sobre materias que exceden ampliamente sus ámbitos de especialidad. Sus vínculos políticos con los partidos de derecha, Renovación Nacional (RN) y la Unión Demócrata Independiente (UDI), y negociaciones exitosas con los gobiernos de centro-izquierda de la Concertación (1990-2010), les permitió defender sus intereses en el parlamento, como una tributación baja y regulación laboral flexible. Su situación de privilegio actual no es fruto del desarrollo ‘espontáneo’ de los mercados durante la dictadura de Pinochet (1973-1990), sino de un trabajado restablecimiento de poder de empresarios versus trabajadores, de la renovación del ethos empresarial, y de las condiciones institucionales y regulatorias que consolidaron la economía de mercado en los gobiernos de la Concertación.

Los cambios recientes del empresariado chileno han sido estudiados desde diferentes ángulos. La conformación de 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; Mönckeberg 2001, 2009; Lefort 2010). En paralelo, otras investigaciones han indagado en los cambios del empresariado como actor social, caracterizando su forma de hacer negocios y los ras-

gos de la cultura empresarial (Benítez 1991; Tironi 1999, 2001; Ramos 2005; Montero 1996; Ossandón y Tironi 2012). Un tercer tipo de estudios se ha enfocado en las ideas que influencian las concepciones económicas de la elite, explorando en las ideologías y 'comunidades epistémicas' que inspiran su accionar (Valdés 1995; Dezalay y Garth 2002; E. Silva 1998; P. Silva 2009; Montecinos 1993, 1997; Montecinos y Markoff 2009). 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 religiosas existente en este segmento (Zeitlin y Ratcliff 1988; Stabili 2003; Thumala 2007, Mönckeberg 2003, 2009; 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; Huneeus 2001; PNUD 2004; Correa 2004; Gárate 2012).

Este ensayo entrega una mirada panorámica de los rasgos del empresario local, y discute los fundamentos de legitimidad en que basa su actual posición dominante. El artículo se ordena en dos partes. Primero, describe algunas características de la elite económica, su forma de hacer negocios, y la recomposición que experimentó en las últimas décadas. Segundo, inspecciona las fuentes de legitimidad del poder empresarial. Tomando las cuatro fuentes de poder social que distingue Michael Mann (1986), se revisan los aspectos económicos, políticos, coercitivos y simbólicos que sustentan la posición dominante del empresariado. A modo de conclusión, se discuten algunos desafíos que enfrenta este sector, especialmente a partir de las crecientes demandas sociales y ambientales que reciben las empresas, y que amenazan algunos beneficios del orden actual.

I. La transformación social del empresariado chileno

El empresariado chileno destaca al menos por tres características particulares. Es un grupo relativamente homogéneo, basado en una estrecha red de contactos, que comparte una visión de sociedad marcada por una visión liberal en lo económico y una mirada conservadora en lo moral (Thumala 2007; Correa 2004; Gárate 2012). Es un sector que concentra una alta proporción de capital económico, y que está presente, a través de empresas privadas, en prácticamente todos los ámbitos de la sociedad chilena. Es además, un sector que está firmemente organizado tras las asociaciones gremiales, y que gracias a estrechos vínculos partidarios, mantiene una influyente posición política. En suma, es un sector que goza de una posición de poder en distintos ámbitos impensada tres décadas atrás.

Los empresarios chilenos de hoy son muy distintos a los de 1970. Medio siglo atrás era un sector disperso en ideas y estrategias (Ibañez 2003), sin una ideología común que los ligara, ni con la influencia política ni el poder económico que detentan desde los 1990s. Si bien los empresarios locales tienen una larga tradición gremial desde el siglo XIX (Schneider 2004), su poder sectorial y capacidad de acción colectiva en los 1970s era muy inferior a la que poseen actualmente. Las oportunidades de negocios, las políticas industriales y las relaciones laborales en aquella época estaban marcadas por la mano del Estado. El empresariado era un actor más frente a sindicatos y al Estado, con quienes debía lidiar y negociar constantemente.

La transformación del empresariado chileno está marcada fundamentalmente por el régimen de Pinochet. Los años previos al régimen fueron traumáticos para este sector. Desde los años 1950s, la tradicional situación de privilegio de las elites económicas fue progresivamente desafiada por un creciente movimiento sindical y por poderosos partidos políticos que clamaban la reforma agraria. El alzamiento social liderado por la Unidad Popular del Presidente Allende (1970-1973), la estatización de empresas y la toma de industrias y fundos por sindicatos y trabajadores fueron situaciones intolerables para la burguesía local, que clamó el uso de la fuerza para restablecer el viejo orden. El apoyo de los empresarios al golpe militar no sólo buscaba defender la propiedad privada, sino también aplacar una sociedad civil organizada que amenazaba el poder de las elites (Taylor 2006). El golpe de Estado de 1973, sin embargo, no fue una experiencia inocua para los empresarios. Las empresas privadas también tuvieron que someterse a las nuevas reglas de la dictadura de Pinochet, quien obsesionado en desarmar la trama social y las presiones al Estado, no sólo prohibió los sindicatos y persiguió brutalmente a los líderes sindicales (Cavallo et al 1988), sino también acabó con las protecciones para la industria local.

La 'gran transformación' (a la Polanyi) comenzó en 1975, cuando los Chicago boys - un grupo de jóvenes economistas de la Universidad Católica, educados en el monetarismo de Harberger y Friedman en la Universidad de Chicago - entraron a ministerios claves del régimen de Pinochet, e implementaron un programa radical de liberalización económica que iba en contra de la cultura corporativa del ejército y del empresariado (Valdés 1995). Los Chicago boys redujeron los aranceles de intercambio, implementaron la primera ola de privatizaciones (1975-1978) y desregularon el mercado del trabajo, entre otras medidas de 'ordenamiento', transformando profundamente las relaciones entre empresas, Estado y mercado. El programa económico esbozado en El Ladrillo (CEP 1992) por los Chicago boys sirvió no sólo como guía práctica para implementar las reformas, sino también como dispositivo ideológico para reeducar y unificar a los empresarios¹. Pero ésta no fue una transformación fácil. La unidad sin precedentes que se dio entre los gremios antes del golpe no tardó en fracturarse frente a la política de shock de 1975 (Montero, 1996). Si bien los empresarios apoyaron el golpe de Estado, las políticas de los Chicago boys fueron resistidas por pequeños y medianos industriales, que acostumbrados a un capitalismo protegido por el Estado se vieron obligados a competir. La liberalización del comercio y la apertura económica impulsada por el régimen, cual destrucción-creativa a la Schumpeter (1912), produjo la quiebra de muchas empresas. 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. Las reformas económicas de mercado ganaron respaldo transversal

1 Las ideas del Ladrillo pueden resumirse en cuatro principios: i) el mercado como principal asignador de recursos; ii) el individualismo: los individuos deben resolver sus problemas personalmente en el mercado y no a través de organizaciones colectivas; iii) el tecnocratismo: los técnicos toman decisiones 'científicas', no así los políticos; y iv) el antiestatismo: la intervención del Estado coarta la libertad individual. Sin libertad económica no hay libertad política (Montecinos 1993).

dentro del empresariado recién hacia 1985, tras la recuperación económica después de la crisis (Cavallo et al 1988). Si bien el programa neoliberal produjo resistencias entre algunos empresarios, la apertura comercial y el rol articulador del mercado terminaron por imponerse como el nuevo mantra del sector.

La vuelta a la democracia facilitó la globalización y profundización del capitalismo chileno, plataforma ideal para la expansión de las empresas privadas. A principios de los 1990s, sin embargo, la democracia representaba una doble amenaza para los empresarios. Por una parte, los empresarios temían una posible desestabilización social asociada a una excesiva politización (por una eventual explosión de la participación), y por otra, sospechaban de un desequilibrio fiscal debido a potenciales medidas populistas (siguiendo una explosión de demandas y reivindicaciones sociales) (Montero, 1993). No obstante estos temores, los gobiernos de la Concertación (1990-2010) conservaron las reglas del mercado. La 'transición pactada a la democracia' significó la profundización del modelo neoliberal, el perfeccionamiento de las regulaciones y su internacionalización (Muñoz, 2007). 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, y se constituyeron nuevos mercados a través de concesiones de obras públicas, como carreteras y puertos². La forma que tomó el capitalismo chileno – un liberalismo de mercado de carácter jerárquico – (Undurraga, 2012a) situó a empresas y empresarios como protagonistas principales de la reciente modernización. La bonanza material de un país obsesionado con el crecimiento económico amplió la visibilidad de este sector (Tironi, 1999).

La elite empresarial emergente de estas transformaciones estructurales está marcada por una revolución managerial (Burnhan, 1942). Desde los 1980s los empresarios profesionalizaron su gestión. Una nueva clase de ejecutivos con credenciales académicas pasó a administrar las grandes empresas (no así las PYMES, en que la formación profesional sigue siendo la excepción). Los cuadros administrativos homogenizaron su formación, privilegiando los ingenieros comerciales o civiles con MBA o posgrados de administración, carreras en que la visión de Chicago, al menos en Chile, tiene una presencia determinante³. Esta 'ruta lógica' en la formación de los ejecutivos ha expandido una visión cartesiana e idealizada de los mercados entre los empresarios. Para muchos de ellos, los mercados son vistos como

-
- 2 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
 - 3 Un estudio sobre la educación de los líderes corporativos de Seminarium (2003) constataba, por ejemplo, que más del 70% de los gerentes de las principales empresas son ingenieros civiles o comerciales.

sistemas morales completos, que combinan por un lado una visión ideal de actores racionales, y por otra una visión empírica, en que los mercados funcionarían de manera permanente (ver Rosende, 2008 y Thumala, 2007). En estos circuitos, los saberes de economía y gestión gozan de especial reputación.

La expansión de una visión economicista entre los empresarios tiene sus orígenes en dictadura. La prohibición de los partidos políticos, el desprestigio de la política como *politiquería* por Pinochet 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', la 'neutralidad' de las ciencias económicas y la tecnocracia de Chicago constituía un seguro táctico para el régimen militar contra el posible retorno de la política y los políticos (Gárate, 2012). Desde fines de los 1980s el discurso económico liberal adquirió un estatuto particular en Chile, ampliando el reconocimiento de los economistas como profesión. Como destaca Callon (1998), 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. Los economistas ganaron credibilidad no sólo entre los empresarios, sino también entre los políticos, donde pasaron a ocupar un creciente rol en los partidos (Montecinos y Markoff, 2009).

Además de una visión economicista, los managers chilenos resaltan por un estilo de administración vertical y austero, combinado por un permanente discurso de los valores del nuevo espíritu del capitalismo (Boltanski y Chiapello, 2005). Por un lado, un 'management duro' orientado a la métrica y el control de gastos resalta entre los ejecutivos chilenos. Su fascinación por herramientas de gestión cuantificable y programas de intervención organizacional es visible en los masivos programas y consultorías que se expandieron en las firmas chilenas en los últimos veinte años (Ramos, 2009, 2012)⁴. Por otro, esa gestión dura orientada a la eficiencia está cubierta de la retórica del liderazgo, la creatividad y la innovación – el nuevo espíritu del capitalismo a la chilena. La retórica *new age* de la gestión y el management (Thrift, 2005), y la responsabilidad social empresarial, le han entregado una justificación técnica a la nueva clase empresarial, facilitando la defensa de sus intereses. La 'nueva forma de gobernar' propuesta por el presidente Piñera en 2010 es expresión de esa cultura.

En suma, los ejecutivos chilenos destacan por cierta homogeneidad profesional, un estilo de management duro, austero y una visión economicista. La retórica del management y del compromiso país expresan su aspiración de liderazgo. Sin embargo, cabe preguntarse ¿en qué fundamenta este sector su legitimidad y autoridad?

4 Claudio Ramos (2012) describe el impacto de las herramientas de gestión y los conocimientos científico sociales en la transformación reciente de la empresa chilena. La forma como la planificación estratégica, el benchmarking, la calidad total o la reingeniería han sido apropiadas en las grandes empresas ha permitido una gubernamentalidad particular, marcada por el control y la eficiencia, y una gestión más compleja.

II. Fuentes de poder y legitimación empresarial

En su clásico volumen *The Sources of Social Power* (1986), Michael Mann distingue cuatro tipos ideales de fuentes de poder social: económico, político, militar y simbólico (o ideológico). El marco analítico de Mann apunta a estudiar la naturaleza, distribución y los mecanismos del poder en la vida social, como una premisa intrínseca de las relaciones humanas. Por poder aquí se entiende la capacidad de intervenir, de utilizar medios y recursos para alcanzar fines. El ejercicio del poder es una práctica permanentemente, presente en cada acción de la vida cotidiana. Las estructuras de poder dominante de un área geográfica establecida, como los Estados nación, responden, de manera independiente o complementaria, a estas cuatro fuentes de poder.

En breves palabras, estas fuentes pueden abreviarse de la siguiente manera. El poder económico emana de los circuitos de producción, distribución, intercambio y consumo. Como resalta Marx, el control de los medios de producción está a la base del poder económico, y el dinero, es uno de los recursos utilizado para ejercerlo. Las empresas, los Estados, los agentes del mercado y las instituciones financieras detentan este tipo de autoridad. El poder político, mientras tanto, para Mann deriva de las ventajas de la regulación e institucionalización de las relaciones sociales sobre un territorio. El Estado es la figura por excelencia del poder político, y aquellos que controlan el aparato estatal, las elites políticas, son los principales agentes que imponen esta forma de autoridad. Luego, el poder militar o coercitivo refiere a la capacidad de utilizar la fuerza física para someter a otra persona. La capacidad de organizar respuestas militares en tiempo de guerra, o de monopolizar el uso de la violencia física en períodos de paz, es propio del poder coercitivo. Si bien históricamente el poder militar lo detentaron los ejércitos, los Estados modernos han desarrollado múltiples formas de control sobre la población, como la policía o las prisiones. Finalmente, el poder simbólico o ideológico para Mann emana de tres fuentes: la capacidad de generar sentido y entregar significado al orden social (el lenguaje y el conocimiento); de establecer las normas sociales (el actuar moralmente); y de administrar las prácticas estéticas y rituales. Aquellos que monopolizan estas fuentes de conocimiento, normas y rituales suelen detentar poder simbólico o ideológico en una sociedad. Estos recursos suelen ser acumulados en instituciones religiosas, académicas y medios de comunicación.

Considerando estas cuatro fuentes de poder social, a continuación revisaremos en qué medida el empresariado chileno ha utilizado estos recursos para reproducir su posición de privilegio.

A) La concentración del poder económico

El poder que entrega la propiedad del capital y los medios de producción suele ser la principal fuente de autoridad de los empresarios. La capacidad de decidir qué producir, en qué sectores invertir y de generar empleo les permite influir en el rumbo de una sociedad. En el caso chileno, la concentración de capital alcanzada por los empresarios, sumado a su amplia presencia en diferentes sectores, les confiere enorme influencia. La estructura jerárqui-

ca del capitalismo chileno, resguardada por una institucionalidad favorable a las empresas privadas, ha entregado condiciones inmejorables para la reproducción del capital.

Sin bien la concentración de riqueza es una constante en la historia de Chile, la revolución neoliberal de las últimas décadas acentuó este rasgo. Esto no significa, sin embargo, que las elites económicas se mantuvieran estáticas. En la últimas tres décadas, poderosos consorcios locales perdieron sus posiciones de privilegio, nuevos grupos económicos emergieron al alero de las privatizaciones y la generación de nuevos mercados, y capitales extranjeros se insertaron en la economía chilena. Las elites económicas se renovaron y reprodujeron a la vez. Se renovaron, en cuanto nuevos conglomerados emergieron en la propiedad de las empresas; pero también se reprodujeron, en cuanto estos cambios en las posiciones dominantes fueron dentro de un mismo segmento social. No obstante el movimiento en la propiedad, la concentración de capital en el sector empresarial incrementó sustantivamente en el periodo 1980-2010 (Fazio, 1997, 2005; Mönckeberg, 2001, 2009).

Medio siglo atrás, Lagos (1962) alertaba que la configuración del capital chileno estaba concentrado en el latifundio, los bancos y la industria. Dos décadas después, en el 'mapa de la extrema riqueza de Chile', Dahse (1979) daba cuenta de importantes cambios en la propiedad, pero no en los patrones de acumulación de 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. Las políticas de apertura de los Chicago boys produjeron importantes cambios en la propiedad, debilitando particularmente al sector industrial. El 'funcionamiento del mercado' favoreció a los grandes grupos económicos dueños de bancos, pues accedían a los mercados financieros internacionales a tasas bajas y prestaban a empresas locales a tasas convenientemente altas (Arriagada, 2004). Luego, la crisis financiera de 1982 produjo otro gran vuelco. Varios grupos tradicionales perdieron empresas con la crisis, como Yarur, Hochschild, Sumar, Hirmas o Pollak, mientras que aquéllos que tenían mayores espaldas financieras, como Angelini, Matte o Luksic, salieron fortalecidos con la toma de control de empresas en quiebra (Lefort, 2010). A continuación, con la 'segunda ola de privatizaciones' (1985-1988) del régimen de Pinochet, muchas empresas públicas creadas por CORFO, como telecomunicaciones, energía y transporte aéreo, fueron privatizadas. La participación en las privatizaciones requería enorme poder de compra, que a raíz de la crisis financiera de 1982, el sector privado chileno no poseía. La asociación con capitales internacionales, y la autorización de fondos privados de pensiones (AFP) a comprar acciones de empresas privatizadas, permitió a algunos conglomerados nacionales ampliar sus áreas de influencia. En efecto, las AFP se convirtieron en uno de los mayores accionistas de empresas privatizadas a partir de 1986 (Gárate, 2012). En suma, la 'destrucción creativa' de grupos económicos impulsada por Pinochet y la emergencia de nuevos conglomerados al alero de la privatizaciones, cambió el panorama interno⁵.

5 Montero (1996) distingue la fisonomía de los grupos económicos en los 1990s entre los *conglomerados tradicionales* – e.g. Angelini, Luksic y Matte, y aquéllos que surgen a raíz

Una nueva clase empresarial vinculada a ex-funcionarios y simpatizantes del régimen militar se beneficiaron de la privatización de empresas estatales (Mönckeberg, 2001; Cámara de Diputados de Chile, 2005). Académicos de la economía y administradores del estado tomaron posición en empresas y mercados emergentes⁶. Varios de los actuales consorcios de negocios exitosos recibieron un enorme impulso con las privatizaciones (Lefort, 2010). La posición de privilegio en los nuevos mercados de servicios privados de pensiones, salud, energía, telecomunicaciones o educación superior, entre otros, facilitó su posterior expansión. Algunos de estos grupos luego ampliaron su posición mediante la participación en los procesos de privatización en otros mercados de América Latina (Benítez, 1991). Los grupos centrados en la explotación de recursos naturales, como celulosa (CMPC - Matte, o Arauco - Angelini) o minería (Luksic), y en comercio-retail, servicios y sector financiero, como Paulmann, Solari, Ibáñez, Saieh y Piñera, han incrementado notablemente sus operaciones (Fazio, 2005). Además, capitales internacionales consolidaron su posición en sectores como minería, telecomunicaciones, energía y banca (Fazio, 2005; Bucheli y Salvaj, 2010). En la última década, los cambios en la propiedad de las empresas han estado marcados por fusiones, tomas de control y movimientos de capitales entre consorcios, formando oligopolios en sectores como farmacias, grandes tiendas comerciales, transporte, supermercados y bancos (Lamarca, 2009), que han alentado la concentración del capital.

La renovación de las elites económicas significó la integración de nuevos actores y cambios en la cúspide de la escala social. Esta ampliación, sin embargo, no representó una modificación en la estructura social. El crecimiento económico aumentó la capacidad adquisitiva de las clases medias y de la población en general, pero no quebró la conexión entre estatus y propiedad. Al contrario, la acentuó. No obstante casi tres décadas de crecimiento sostenido, los índices de inequidad se han mantenido prácticamente inalterados (Gini 0,53). Chile es uno de los países más desiguales del mundo. Y si bien los niveles de movilidad social son fluidos en el 90% de la población, el 10% más rico parece impenetrable (Torche, 2005). Los ingresos del decil superior son muy superiores al resto de la población⁷. No es sorpresa

de las privatizaciones. Entre estos últimos estarían los *tecnoburocráticos* y los *grupos emergentes*. Los *tecnoburocráticos* son grupos nuevos cuyo poder descansa en pocos ejecutivos con un *know how* específico, que fueron funcionarios del régimen militar y luego tomaron control de las empresas del Estado que privatizaron. Entre estos grupos están los controladores de Enersis, Endesa, Soquimich, Cap y Banco de Chile. Los *grupos emergentes* son conglomerados compuestos por inversiones familiares o en torno a una empresa o persona, que también se expandieron desde mediados de los 80s.

- 6 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).
- 7 En un estudio revelador, Zahler (2011) identifica las diferentes realidades que conviven en Chile. Al comparar el ingreso por deciles con otros países, encontró que existen al menos dos Chile. Los dos primeros deciles de chilenos – el 20% más rico - viven en condiciones muy buenas, similares al 20% acomodado de Croacia o Hungría, mientras que el 60% de los chilenos vive con ingresos peores que el promedio de Angola.

entonces que en el ranking Forbes 2012, tres familias chilenas - Luksic, Matte y Paulmann - aparezcan entre los 100 millonarios del mundo, y que Piñera y Angelini aparezcan detrás. Estas tres familias suman un patrimonio valorado en US\$38.000 millones, equivalente a más del 15% del PIB chileno.

Las barreras de movilidad en la cima social están marcadas tanto por los rasgos endo-gámicos de reproducción de las elites, como por discriminación de clase en el mercado laboral. Un entramado de densas redes sociales, familiares, educacionales, geográficas y de negocios están a la base de la reproducción social del empresariado. Como explica Thumala (2007), esas redes comerciales y familiares son el resultado de una interconexión de circuitos "de barrios, colegios, universidades, clubes, movimientos católicos, asociaciones gremiales y relaciones familiares de capital"⁸. Además, el mercado laboral presenta serios mecanismos de clausura en que el mérito no es el principal criterio de distribución de los puestos de trabajo (Engel y Navia, 2006). Como constataron Núñez y Gutiérrez (2004), existen diferencias significativas de ingresos entre egresados de clases altas y bajas con igual educación - misma carrera/universidad⁹. Los profesionales de clase alta ganan aproximadamente 50% más que aquellos de niveles económicos más bajos. El capital social y cultural asociado a los apellidos, las redes de contacto y la educación del hogar facilitan la reproducción de las elites. Como muestran otros estudios (Espinoza, 2009), la clausura del decil más rico no es sólo una característica de la elite económica, sino también de la elite política, lo que refleja la estructura jerárquica de la sociedad chilena (Wilkinson, 2005; Wilkinson & Pickett, 2010).

En suma, la concentración de capital de las elites económicas, y la inequidad estructural de la sociedad chilena, parecen funcionales a la posición de poder del empresariado. Pero la concentración de recursos no es fuente de autoridad por sí misma. Como revisaremos a continuación, las condiciones políticas, institucionales, y el aparato cultural en que se ampara el poder simbólico de los empleadores también facilitan su posición dominante.

B) Vínculos partidarios y organización gremial: el poder político del empresariado

Una fuente central del poder de los empresarios en Chile es la capacidad de organización interna entre diferentes ramas productivas, y los vínculos con partidos políticos, iglesias, universidades y estamentos públicos. Como mencionaba previamente, la dictadura reguló la conducta de los empresarios, imponiéndoles una disciplina interna que no contaban

8 Este rasgo piramidal de la sociedad chilena no es nuevo. 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).

9 Núñez y Gutiérrez evaluaron si esa disparidad tiene relación con el talento individual (mérito académico) o con discriminación de clase, y encontraron que las diferencias en ingreso está más relacionada con la valoración social de los apellidos por parte de los empleadores que con el rendimiento académico en la universidad, dominio de Inglés, estudios de postgrado, calidad académica de la escuela que asistieron o el origen geográfico de los antiguos alumnos.

anteriormente. A pesar de la heterogeneidad de sectores, los empresarios lograron unificar sus intereses tras los gremios empresariales y constituirse en un actor autónomo del Estado. Como muestra 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'. El éxito económico del país y la promoción de la libre competencia por los propios gremios le dieron un nuevo estatus político a la clase empresarial emergente.

Si bien la organización de los gremios empresariales en Chile data desde el siglo XIX¹⁰, el rearme empresarial cobró especial fuerza tras la crisis económica de 1982. Durante los primeros años de dictadura, los Chicago boys desplazaron al sector empresarial de la consulta para la formulación de políticas. Pero fue justamente la quiebra de empresas y el colapso de la banca que llevó a los líderes empresariales a reactivar las asociaciones gremiales y agruparse tras la Confederación de la Producción y el Comercio¹¹, con el fin de ejercer presión sobre el régimen de Pinochet y forjar consensos sobre la política económica (E. Silva, 1998: 218). Además de designar a Hernán Büchi como ministro de Finanzas, en 1985 Pinochet nombró algunos representantes de las empresas en otros ministerios (e.g. Collado, Delano). La inclusión de empresarios en el régimen de Pinochet no sólo le entregó un rumbo pragmático al neoliberalismo chileno, sino también aseguró el apoyo del sector privado. Desde entonces, los canales de colaboración y consulta entre el gobierno y las asociaciones empresariales se han mantenido fluidos (Schneider, 2004). De paso, el hecho de tener influencia en la formulación de políticas públicas estimuló al sector privado a invertir en sus asociaciones gremiales, profesionalizando su personal y los departamentos técnicos de estas asociaciones (E. Silva, 1998).

Desde fines del régimen militar, las asociaciones empresariales se transformaron en puntal de referencia de la 'defensa del modelo económico', ejerciendo amplia influencia para resguardar la legislación e intereses de las empresas. Las patronales, altamente ideologizadas, operaban como bloque para mantener la 'soberanía empresarial' y mantener cerrados 'los pilares conceptuales del sistema' (Campero, 2003). La defensa del 'modelo económico' contó con el apoyo irrestricto de la alianza entre militares y élite empresarial, quienes evitaron cualquier disenso o crítica pública en cuanto a la participación de sus respectivos estamentos durante el régimen anterior (Gárate, 2012). Durante los 1990s, en particular, el vínculo entre militares, partidos de derecha (UDI y RN) y grandes gremios empresariales fue

10 El gremio de los agricultores (SNA) data desde 1838, la Cámara Nacional de Comercio (CNC) desde 1850, la SONAMI (minería) y la SOFOFA (industriales) desde la década de 1880 (E. Silva, 1998: 219).

11 La Confederación de la Producción y el Comercio – CPC – agrupa las asociaciones empresariales de las diferentes ramas productivas: Sociedad Nacional de Agricultura; la Cámara Nacional de Comercio, Servicios y Turismo; la Sociedad Nacional de Minería - SONAMI; la Sociedad de Fomento Fabril - SOFOFA; la Cámara Chilena de la Construcción; y la Asociación de Bancos e Instituciones Financieras. Más información en www.cpc.cl

muy fuerte. Cortes Terzi (1997) se refería a éste vínculo 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. Este circuito tuvo especial influencia durante las controversias respecto a las privatizaciones y el régimen militar durante los 1990s.

Los empresarios chilenos tienen una marcada orientación política de derecha. No obstante los gobiernos de turno, el sector privado se ha mantenido asociado con los partidos conservadores, que respaldan firmemente la agenda empresarial. Muchos representantes gremiales tuvieron responsabilidades en el régimen militar, lo que para Arriagada (2004) tornaría la elite económica más ideologizada del continente¹². Durante los gobiernos de la Concertación (1990-2010), los empresarios presentaron una desconfianza general hacia el Estado y la política. Tendían a considerar que la principal política social es el crecimiento económico, y la gran privatización pendiente era la gestión del Estado. Los temas que van contra la agenda empresarial – reforma tributaria, sindicalización, protección ambiental, defensa de los consumidores o negociación colectiva – suelen vislumbrarse como contrarios a los intereses del país, pues pondrían en riesgo el crecimiento, el orden y la estabilidad social. Su visión del mundo del trabajo, en particular, mantiene retazos de las trincheras opuestas que empresarios y trabajadores ocuparon durante la dictadura (Ljubetic, 2008). Especialmente durante los 1990s, y algunos líderes gremiales hasta hace poco, los empresarios insistían con el discurso 'que nos dejen trabajar tranquilos', es decir, que 'no menoscaben la confianza con iniciativas en materia de legislación laboral' como 'las actuaciones anti-empresa por parte de la Dirección del Trabajo', ni que se aumenten 'las crecientes dificultades para emprender', como indicaba Alfredo Ovalle, Presidente de la CPC, en su discurso de Enade 2007.

Los gremios empresariales desarrollaron múltiples canales de influencia política en democracia, ejerciendo poder tanto de manera instrumental como estructural (Fairfield, 2010)¹³. En democracia, los vínculos con la UDI y RN han facilitado la defensa de los intereses comerciales, obstruyendo los intentos de reforma tributaria o de regular el ya flexible mercado laboral. Debido a la posición de fuerza de las patronales, los gobiernos de la Concertación sintieron la necesidad de consultar con las asociaciones empresariales cualquier reforma económica. Fairfield (2010) narra, por ejemplo, como el Ministro de Transportes y Telecomunicaciones Javier Etcheberry en 2005 negociaba con senadores de derecha y el presidente de la CPC sentados en la misma mesa.

12 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.

13 En línea con Hacker y Pierson (2002), por poder instrumental se refiere a la acción política directa del empresariado, ya sea vía lobby, participación en el gobierno, acuerdos entre gobierno y empresas, o la defensa de intereses por partidos políticos. El poder estructural en cambio actúa principalmente mediante la restricción de la agenda con la amenaza de desinversión del sector privado.

Este empresariado de raíces pinochetista ciertamente se ha modernizado en años recientes. La natural renovación generacional sumó nuevos ejecutivos cuya trayectoria está menos marcada por las divisiones políticas de la dictadura, y más por carreras técnicas como gerentes de empresas. La reputación de Pinochet, además, pasó a ser cada vez más indefendible, especialmente después que la conciencia pública sobre las violaciones de los derechos humanos se amplió tras su detención en Londres en 1998, y el descubrimiento de millonarias cuentas bancarias con nombres falsos en los EE.UU. en 2002. Su fallecimiento en 2006 facilitó que el empresariado se desmarcara aún más del General. Además, los gremios empresariales comprendieron que una asociación política de derecha tan marcada no facilitaba sus relaciones con el gobierno ni el alcance de sus intereses. Desde los 2000s, una nueva generación de dirigentes gremiales pluralistas, como Felipe Lamarca y Juan Claro, renovaron el tono de las patronales, y la colaboración entre el gobierno y los gremios empresariales (Campero, 2003)¹⁴. Las leyes de mercado de capitales I y II, durante los gobiernos de Lagos y Bachelet, o la Agenda Pro Crecimiento, por ejemplo, se gestaron sobre la base de propuestas presentadas por la asociación de industriales (Sofofa). Ex ministros de la Concertación fueron crecientemente invitados como miembros de directorios de empresas, y algunos incluso se convierten en sus portavoces. Los representantes de los gremios empresariales pasaron a estar más alineados con el centro político, y finalmente, acabaron en 2008 eligiendo a Rafael Guilisasti, un empresario con vínculos concertacionistas, como representante de la CPC.

Por último, la defensa del 'modelo económico' y los principios ideológicos que agruparon a los empresarios en los 1990s, 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 fue en la transición a la democracia; las 'leyes del mercado' se habrían naturalizado (PNUD, 2004), al menos entre las elites. Con la reciente elección de Piñera como presidente, para los empresarios se estaría llevando a cabo la modernización pendiente del gobierno. En tanto varios ministros del actual gobierno provienen del sector privado, el rechazo empresarial al sector público también estaría cambiando. Según Benítez (2010), ahora sería incluso bien visto en círculos ejecutivos participar en política. Sin embargo, otra cosa piensa los ciudadanos, que ven con mayor recelo a empresarios y políticos.

En suma, el empresariado chileno, organizado tras las asociaciones gremiales, ha logrado mantener una amplia capacidad de influencia en las políticas públicas, no obstante el gobierno de turno. Su poder instrumental y estructural le ha permitido mantener beneficiosas reglas del mercado a su favor por más de tres décadas.

14 Entre los nuevos líderes del gremialismo empresarial Campero (2003: 170) distingue a Felipe Lamarca, Andrés Concha (SFF); Roberto Fantuzzi, Andrés Vicens (ASEXMA), Rafael Guilisasti (Asociación de Viñas); Fernando Echeverría (Cámara de la Construcción); Francisco Tomic (Consejo Minero); Rodrigo Ballivián (Corporación Nacional de Exportadores) y, especialmente, a Juan Claro (SFF y CPC).

C) Condiciones institucionales para revitalizar los mercados

Michael Mann (1986) alude al poder coercitivo o militar como una de las principales fuentes de poder social. El monopolio del uso de la fuerza, o la superioridad física para imponer los términos sobre otros, están a la base de esta forma de dominación. Si bien el empresariado chileno tiene afinidades con el mundo militar, no posee fuerzas especiales ni suele utilizar la fuerza física para dirimir sus controversias. Pero el sector empresarial en Chile sí cuenta con condiciones institucionales – creadas en dictadura, y reafirmadas en democracia – que le otorgan amplias garantías para el desarrollo de sus negocios. La institucionalidad neoliberal del modelo chileno ha consolidado el poder de empresarios sobre trabajadores, y sobre potenciales grupos de presión – e.g. ambientalistas, comunidades locales-. Aquí revisaremos brevemente las condiciones institucionales que amparan el poder empresarial.

La institucionalidad del actual sistema de acumulación está marcada por la Constitución de 1980. Esta Constitución, elaborada por Jaime Guzmán, fundador de la UDI e ideólogo del régimen de Pinochet, fue aprobada en un plebiscito en condiciones de dictadura. La Constitución de 1980 no sólo permitió la creación de mercados privados en pensiones, salud y educación superior, sino además acentuó la despolitización de las relaciones sociales, incrementó las soluciones individuales y generó amplias ventajas para las empresas privadas – baja tributación, incentivos de inversión, restricciones para la acción sindical (Taylor, 2006). Si bien esta Constitución ha tenido sucesivos perfeccionamientos en democracia que han reducido los ‘enclaves autoritarios’ (Garretón, 1995), como las reformas políticas del 2005, su impacto en las relaciones laborales, tributarias y regulatorias mantiene a los empresarios en una posición de privilegio. En particular, el modelo de relaciones laborales chilena está hecho a la medida de los intereses empresariales. Los trabajadores no tienen el poder de organización gremial para disputar el reparto de utilidades. Las negociaciones están reducidas por ley al espacio de la empresa, contraviniendo las normas internacionales en materia de huelga.

El equilibrio de poder entre empresarios y trabajadores cambió radicalmente con la Reforma Laboral de 1979. El Plan Laboral creado por el entonces Ministro del Trabajo de Pinochet, José Piñera (hermano del actual presidente), re-legalizó el sindicalismo, que estaba prohibido tras el golpe de Estado de 1973. Tras esta restauración, sin embargo, la capacidad de acción de los sindicatos quedó restringida exclusivamente al nivel de la empresa, estableciendo límites estrictos a las negociaciones sectoriales. La sindicalización de los trabajadores temporales y los funcionarios públicos fue prohibida, y los días de huelga fueron limitados (Piñera, 1990). La negociación colectiva fue descentralizada por completo, y las empresas quedaron facultadas para despedir empleados con el argumento de las ‘necesidades económicas de las empresas’. El papel del Estado en las relaciones laborales a su vez fue reducido significativamente (Atzeni et al, 2011). Las relaciones sociales de producción fueron despolitizadas, dejando la negociación entre capital y trabajo a las fuerzas del mercado. El impacto concreto de esta legislación fue la consolidación de relaciones laborales verticales - y a veces autoritarias – entre capital y trabajo, permitiendo a los empresarios manejar con flexibilidad el proceso de contratación sin restricciones de políticas externas

(Taylor, 2006). La capacidad de los empleadores de reducir los salarios y aumentar tanto la carga de trabajo como la duración de la jornada laboral ayudó al despegue del capitalismo chileno en los 1980s. La modernización reciente de la economía chilena en parte fue posible debido a las nuevas técnicas de producción empleadas por las empresas, como rotación de personal y la subcontratación de los trabajadores (Frank, 2004). Para Winn (2004), la clase obrera y sus organizaciones fueron las principales víctimas del 'milagro chileno'. La persistente represión del movimiento obrero por la dictadura y la reformulación anti-colectiva de las instituciones laborales consolidaron el poder de los empleadores.

Aunque el retorno a la democracia prometió volver a equilibrar la relación entre trabajadores y empresarios (*'no hay democracia sin la reforma laboral'*) fue la promesa con los sindicatos), las reformas implementadas durante los gobiernos de la Concertación (1990-2010) tuvieron como prioridad mantener la estabilidad política de la 'frágil' transición a la democracia. La Central Unitaria de Trabajadores (CUT) apoyó a la Concertación y participó en negociaciones con el Estado y los empresarios, legitimando la mayor parte de las reformas neoliberales a cambio de mejoras para los trabajadores. Estos cambios, sin embargo, fueron relativamente menores en términos de regulación laboral (Atzeni et al, 2011). Como sostiene Sehnbruch (2006), en última instancia, los principales objetivos de estas reformas fueron el mantenimiento de la flexibilidad del mercado laboral, la definición de los derechos sindicales y los procedimientos de negociación colectiva, y la contención de los costos laborales. La promoción de los convenios colectivos, en donde representantes de empleadores y empleados negocian, ha tendido a aislar las negociaciones entre empresas y trabajadores, disminuyendo la posibilidad de conflictos laborales y la interferencia de los órganos de gobierno (Taylor, 2006). No es sorpresa entonces que la afiliación sindical ha decrecido considerablemente. Mientras en 1991 el 21,2% de los trabajadores estaba sindicalizado, en 2010 sólo el 15,8% lo está (Dirección del Trabajo, 2011a). Del mismo modo, el porcentaje de trabajadores que participa en la negociación colectiva se redujo de 10,3% en 1991 a un magro 6,8% en 2009 (Dirección del Trabajo, 2011b), lo que coincide con mayores disparidades salariales entre trabajadores manuales y de servicio, y entre contratados y subcontratados.

A pesar que los cambios en el Código del Trabajo han mejorado las condiciones laborales en algunos rubros, el modelo hiper-flexible de mano de obra no ha sido alterado mayormente. Varias rondas de reformas durante los gobiernos de la Concertación (1990, 1993, 2001 y 2006) sin duda alentaron el pluralismo y el nivel de protección social, pero no restituyeron los derechos laborales típicamente asociadas con los sistemas de relaciones laborales maduras (Durán-Palma y López, 2009). En suma, sólo un 43% de la población activa está empleada con contratos indefinidos (era el 49,5% en 1996). Los contratos a corto plazo, trabajadores informales y asalariados sin contrato han crecido sustancialmente (CASEN 1996-2006). Como muestra Sehnbruch (2006: 8), aproximadamente dos tercios de la fuerza laboral chilena trabaja bajo condiciones de empleo precario o de corta duración¹⁵. No sor-

15 Los empleos vulnerables han proliferado en sectores en auge como la minería, la pesca, el comercio minorista y las industrias agro-exportación a través de la tercerización del empleo

prende entonces que muchos trabajadores subcontratados tienden a quejarse que para las empresas son simplemente números, que pueden ser reemplazables como fusibles desechables (Echeverría, 2010).

En síntesis, las condiciones institucionales del capitalismo chileno, formuladas en la Constitución de 1980, otorgan amplias ventajas a empresarios sobre trabajadores. No obstante sucesivas reformas laborales durante los gobiernos de la Concertación, el modelo hiperflexible de sub-contratación se ha expandido crecientemente. El espacio limitado de asociación sindical ha inhibido una disputa seria de las utilidades por parte de los trabajadores.

D) El aparato cultural del capitalismo y el poder simbólico del empresariado

Finalmente, una fuente de poder indiscutible de los empresarios es el enorme capital simbólico que gozan en la sociedad chilena. Dos fenómenos entrelazados están a la base del poder social de los empleadores. Uno, la renovación del ethos empresarial y la construcción de una narrativa épica sobre el liderazgo de las elites económicas. Otro, la ofensiva ideológica impulsada por los gremios empresariales, orientada a generar una cultura de negocios que le diera espaldas al modelo neoliberal. Esa ofensiva, y la propia complejización posterior de los mercados, han facilitado la formación de poderosos circuitos culturales del capitalismo en Chile (Thrift, 2005), circuitos que celebran las virtudes del mercado y de los empresarios¹⁶.

La capacidad de darle sentido de trascendencia a la acción económica y de proyectar un relato épico sobre el éxito material ha sido fundamental para el capital simbólico de los privados. Un marcado liberalismo en lo económico y un conservadurismo moral en lo valórico caracterizan la visión de la clase empresarial (Mönckeberg, 2003; Correa, 2004; Gárate, 2012). Incluso los miembros agnósticos y ateos del empresariado compartirían valores y creencias de raíz católica (Arriagada, 2004). Para Thumala (2007), la reapropiación del catolicismo en la elite económica fue de la mano con la transformación del ethos emprendedor. 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. Así, la pertenencia y práctica religiosa de estos movimientos se transformaron en mecanismos de distinción entre las elites. Una nueva cultura empresarial caracterizada por la defensa del libre mercado y la devoción por la familia se reforzó en estos sectores. Valores como el orden, la voluntad y el autocontrol se acentuaron en el empresariado tradicional (Thumala, 2007). El rol de los empresarios fue

(Echeverría, 2010). Las empresas subcontratistas suelen ofrecer un menor pago y puestos de trabajo menos seguros, lo que ha producido la distinción entre trabajadores de primera y segunda clase en términos de salarios y derechos laborales.

16 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 encargan de promover nuevas ideas y responder a críticas que reciben las corporaciones, presentando al capitalismo de manera flexible y creativo.

enaltecido como generador de empleo y bienestar social, asociando el despliegue de la economía de mercado con la reducción de la pobreza. Así, la creación de riqueza fue vestida como contribución al bien común.

Estos sectores conservadores resignificaron la idea de 'vocación de servicio público' que históricamente se ha atribuido a la elite chilena dirigente, como expresión del deber que se autoasignan las elites para conducir los destinos del país (Gárate, 2012). Éste sería un rasgo de continuidad entre viejas y nuevas elites. En las narrativas que Thumala (2007) recogió de los empresarios, destacan 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 y 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*" (Thumala, 2007: 97). El *'gobierno de los mejores'* como proclama el actual presidente Piñera, es la expresión manifiesta de ese sentir de elite, ya no fundada en la noción de aristocracia, sino en el éxito empresarial¹⁷.

La comunidad empresarial chilena resalta además por un declarado 'compromiso país'. Los empresarios se dicen orgullosos de su inversión a largo plazo, retratándose a sí mismos como transformadores de Chile en un 'país ganador' (Subercaseaux, 1999). Este discurso suele presentar una visión triunfalista de la trayectoria país. El 'éxito económico' es la bandera indiscutida de ese relato, elogiando el respeto a la propiedad privada y la riqueza generada por el mercado. Como explica el sociólogo Jorge Larraín (2001), esa narrativa empresarial, si bien cohabita con otros discursos sobre la identidad nacional, proyecta una idea de Chile como país dinámico, abierto al mundo, diferente de América Latina – que se manifiesta explícitamente en el 'Adiós Latinoamérica' que proclama el dirigente UDI Joaquín Lavín (1988, 2007). Ese relato empresarial considera que el desarrollo país está a la vuelta de la esquina, y pretende mostrar el modelo chileno como ejemplo a seguir en la región. La integración de Chile a la OCDE en 2009 ha sido celebrada entre las elites como la certificación internacional del nivel de desarrollo.

En los orígenes del discurso de Chile 'país ganador' está la ofensiva ideológica que los gremios empresariales lanzaron desde los 1980s. Esa ofensiva buscaba instruir a empresarios y ejecutivos en una cultura de negocios que le diera espaldas intelectuales al modelo neoliberal, difundiendo los 'valores de la empresa' y el rol central del sector privado. Con el fin de apoyar la apertura comercial y el mercado como articulador social, la clase empresarial invirtió en instituciones académicas, centros de estudios, asociaciones gremiales y medios de comunicación. Es decir, invirtió en lo que Nigel Thrift (2005) llama 'circuitos culturales del capitalismo'; el aparato discursivo que le ha dado un giro reflexivo a las empresas, estimulando un capitalismo enérgico y creativo. Instituciones como el Centro de Estudios Públicos (CEP), el Instituto Racional para la Administración de la Empresa (ICARE), y una renovada

17 Sorprende constatar como Thumala captura con antelación el que será justamente uno de los slogan del gobierno de Piñera (2010). 'El gobierno de los mejores' fue utilizado para justificar la elección 'técnica' – y no política – de sus ministros y colaboradores.

prensa económica cobraron fuerza entre los empresarios, y en parte de la opinión pública. La consolidación de una red de universidades privadas pro-empresas (Mönckeberg 2005, 2007) que surgieron tras la liberalización del mercado educacional en los 1980s, se tornaron en fuentes de servicios y ranking para las empresas. Especial relevancia entre las elites económicas han tomado las universidades 'cota mil'¹⁸, vinculadas con grupos religiosos católicos y grupos económicos fortalecidos durante la dictadura.

Los circuitos culturales del capitalismo chileno hoy gozan de características particulares. A las numerosas escuelas de negocios y consultoras, se suma una poderosa red de gremios empresariales (con sus asociaciones y publicaciones), una larga lista de universidades privadas pro-negocios, centros de capacitación ejecutiva, influyentes think tanks liberales, y una serie de industrias periféricas, que con la sofisticación del mercado, crecieron alrededor de las empresas. Servicios financieros, de auditoría, bancos de inversión, investigación de mercado, marketing, selección de personal, consultoras de Relaciones Públicas y comunicaciones, coaching de ejecutivos y start-up de emprendimiento, son algunas de ellas. El aparato reflexivo del capitalismo chileno es inmenso, y cuenta con amplios recursos, instituciones de prestigio y visibilidad. Su centralidad responde tanto a la expansión del mercado como a la posición dominante que gozan las empresas en Chile. La retórica del new management promovida por estos circuitos ha penetrado la forma como se discuten no solo los temas empresariales, sino también la educación, el trabajo, y el gobierno. El capitalismo chileno se ha sofisticado y vuelto reflexivo – al igual que sus críticos y la ciudadanía. Ahora promueve conceptos e interpretaciones para explicar su propio éxito, e instala los rankings con que mide su desarrollo. Este discurso ha tenido su consagración con la elección del Presidente Sebastián Piñera y su 'nueva forma de gobernar'.

Amparada en el soporte comunicacional de estos circuitos, la clase empresarial proclama una institucionalidad estable y un ambiente de negocios honestos, celebrando las 'reglas del juego' claras del mercado. Declara no pagar coimas ni tener prácticas de corrupción. Y aunque el entorno empresarial chileno es reconocido por las instituciones financieras internacionales – i.e. FMI, Banco Mundial, consultoras de riesgo - por su estabilidad, seguridad y legalidad, el hecho de ser una elite pequeña, de rasgos endogámicos, genera condiciones para conflictos de intereses y prácticas irregulares. La cultura empresarial local está basada en redes informales que combinan relaciones afectivas con vínculos instrumentales; redes de parientes, compañeros de colegio o universidad condicionan la forma de hacer negocios. Los estrechos vínculos familiares y sociales dan lugar a situaciones de promiscuidad que muchas veces vuelven inefectivos los mecanismos legales de contrapeso y vigilancia institucional (Tironi, 1999). Diversas controversias en años recientes de conflictos de interés

18 La universidades 'cota mil', como las llamó el sacerdote Berríos, son el grupo de universidades privadas instaladas en la precordillera de Santiago, los barrios más ricos del país. Según Berríos, estas universidades reproducen circuitos de aislamiento social, geográfico e ideológico; sus alumnos viven en burbujas, no conocen la diversidad y pluralismo del país, y no aprenden a relacionarse con gente distinta. <http://blogs.elmercurio.com/revistasabado/2009/01/03/extranjero-en-su-pais>

(Chispas-Eneris, 1997), colusión para la fijación de precios (grandes farmacias 2009), uso de información privilegiada (LAN 2006, fallida fusión Falabella-Líder), y abusos de clientes minoristas (La Polar 2011), entre otros, son indicios de esta sospecha¹⁹. 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.

III. A modo de conclusión

Los empresarios han gozado de una posición de privilegio en la sociedad chilena en las últimas tres décadas. La forma que tomó el capitalismo local, un neoliberalismo de carácter jerárquico en que los actores privados son agentes centrales, no sólo les permitió enriquecerse y extender sus negocios en diversos rubros, sino además incrementar su poder político y simbólico, ampliando su grado de influencia social. La institucionalidad favorable para los privados, diseñada por la Constitución de 1980 y perfeccionada durante los gobiernos de la Concertación, ha mantenido a los empresarios en una posición dominante. La capacidad de agrupación de las diferentes ramas productivas tras los gremios empresariales, y sus vínculos con partidos políticos, les ha permitido mantener ventajosas condiciones en materia tributaria, laboral y ambiental. La capacidad de los empleadores de instalar sus ideas en sectores que antiguamente operaban con criterios propios (educación, salud, gobierno), ha reforzado su posición de poder. La propiedad de los medios de comunicación, universidades y vínculos con las iglesias, además, ha reforzado el poder simbólico de las elites. El apogeo empresarial fue consagrado en 2010 con la elección del empresario Sebastián Piñera como presidente. El arribo de managers desvinculados de los partidos políticos a los ministerios de gobierno fue la consagración del poder de la clase empresarial en la clase política.

La concentración de beneficios de los empresarios, sin embargo, devino problemática, y ha gatillado una reacción ciudadana contra los privilegios que hasta ahora gozaba. La desigual distribución del éxito del modelo chileno se ha tornado insostenible para una ciudadanía más informada y crítica de las injusticias del mercado. En los años recientes ha tomado fuerza un reproche sostenido a la incapacidad de las empresas y los mercados de hacerse cargo de las deudas sociales y ambientales. Las protestas y movilizaciones contra el lucro en la educación, las represas en Aysén y las desigualdades estructurales, son el primer cuestionamiento consistente en tres décadas a los privilegios del sector privado. Los escándalos de La Polar (2011), la colusión de farmacias (2009) y los sistemáticos conflictos de interés de un gobierno que proviene de las empresas, han expandido el malestar hacia sectores tradicionalmente menos proclives al descontento. La sospecha hacia las elites económicas ha crecido significativamente, y la confianza en las instituciones públicas se ha desplomado (Encuesta Nacional ICSSO-UDP 2011). Temas estructurales como la tributación a las empresas, el sistema binominal y una nueva constitución han sido planteados con una

19 Mas información en Informe Global de la Corrupción 2009, Transparencia Internacional. http://www.transparency.org/publications/gcr/gcr_2009#6.2

fuerza inédita en la discusión pública desde el retorno a la democracia. Los escándalos empresariales recientes, y el despertar crítico de los ciudadanos, ciertamente han erosionado la reputación del empresariado. No obstante este cuestionamiento, no se han introducido cambios sustanciales al modelo económico que ampara la posición dominante de los empresarios. Tampoco se han debilitado las asociaciones gremiales ni sus vínculos políticos con los partidos, y la propiedad de las universidades, medios de comunicación y empresas sigue en manos del mismo grupo. Será interesante ver la reacción de esta nueva elite económica en un escenario en que otros grupos sociales le disputan el poder.

Referencias Bibliográficas

- Arriagada, Genaro. (2004). *Los empresarios y la política*. LOM Ediciones. Santiago, Chile.
- Atzeni, M., Durán-Palma, F., & Ghigliani, P. (2011). *Employment Relations in Chile and Argentina* in Barry, M. and Wilkinson, A. (eds) *Research Handbook Of Comparative Employment Relations*. Cheltenham: Edward Elgar.
- Benítez, Andrés. (1991). *Los nuevos líderes* Zig-Zag, Santiago, Chile.
- Benítez, Andrés. (2010). Columna en La Tercera, Agosto de 2010.
- Boltanski, Luc and Chiapello, Ève. (2005 [1999]). *The New Spirit of Capitalism*, Verso, UK.
- Burnhan James. (1942). *The managerial revolution*. Putnam, London.
- 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.
- Callon, Michael. (1998). *Laws of the markets*. Oxford, Blackswell, UK.
- 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.
- Campero, Guillermo. (2003). *La relación entre el gobierno y los grupos de presión: el proceso de la acción de bloques a la acción segmentada*. Revista de Ciencia Política, Volumen XXIII, N° 2
- Cavallo, Ascanio; Manuel Salazar & Oscar Sepúlveda. (1988). *La Historia Oculta del Régimen Militar*. Editorial Antártica, Santiago de Chile.
- CEP - Centro de Estudios Públicos. (1992). *El Ladrillo*. CEP Ediciones, Santiago de Chile.
- Correa, Sofía (2004). *Con las riendas del poder. La derecha chilena en el siglo XX*, Santiago, Editorial Sudamericana.
- Cortés Terzi, Antonio. (1997) *El circuito extrainstitucional del poder*. ChileAmérica-Cesoc.
- 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.

- Dirección del Trabajo. (2011a), *Compendio de Series Estadísticas 1990-2010, Capítulo Sindicalismo*. <http://www.dt.gob.cl/documentacion/1612/article-62614.html> Agosto 22.
- Dirección del Trabajo. (2011b), *Compendio Series Estadísticas, Capítulo Negociación Colectiva*, <http://www.dt.gob.cl/documentacion/1612/article-62612.html> Agosto 22
- Durán- Palma, Fernando and López, D. (2009), *Contract labour mobilisation in Chile's copper mining and forestry sectors*, *Employee Relations* 3, 31(3).
- Echeverría, Magdalena. (2010) *La historia inconclusa de la subcontratación y el relato de los trabajadores*. Dirección del Trabajo, Chile.
- Engel, Eduardo y Patricio Navia. (2006) *Que gane el más mejor: mérito y competencia en el Chile de hoy*. Random House Mondadori, Santiago de Chile.
- Espinoza, Vicente. (2009) Espinoza, *Mapa de las redes políticas de poder en el seno de la élite política chilena desde el retorno de la democracia. El caso de los diputados (1990-2005)*. En: Ulianova, O. (Ed.), *Redes Políticas y Militancias. La historia política está de vuelta*. Ariadna, Usach: Santiago.
- Fairfield, Tasha. (2010) *Business Power and Tax Reform: Taxing Income and Profits in Chile and Argentina*. *Latin American Politics and Society*. Vol 52 Issue 2.
- Fazio, Hugo. (1997) *Mapa actual de la extrema riqueza*. Santiago, LOM-ARCIS
- Fazio, Hugo. (2000) *La Transnacionalización de la economía chilena. Mapa de la Extrema Riqueza al año 2000*. LOM Ediciones
- Fazio, Hugo. (2005) *Mapa de la Extrema Riqueza al año 2005*. LOM Ediciones.
- Frank, Volker. (2004) *Politics without Policy: The Failure of Social Concertation in Democratic Chile, 1990-2000*. In Winn (ed) *Victims of the Chilean Miracle*.
- Gárate, Manuel. (2012) *La revolución capitalista de Chile*. Ediciones Universidad Alberto Hurtado. Santiago de Chile.
- Garretón, Manuel Antonio. (1995) *Hacia una nueva era política: Estudios sobre las democratizaciones*. Ciudad de México: Fondo de Cultura Económica.
- Hacker, Jacob & Paul Pierson. (2002) *Business Power and Social Policy*. *Politics and Society* 30 (June): 277-325.
- Huneeus, Carlos. (2001) *El Régimen de Pinochet*, Santiago, Ed. Sudamericana,.
- Ibañez, Adolfo. (2003) *Herido en el Ala: Estado, Oligarquías y Subdesarrollo. Chile 1924-1960*. Editorial Biblioteca Americana, Universidad Andrés Bello. Santiago de Chile.
- 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, Jorge. (2001) *Identidad chilena*. LOM Ediciones. Chile.
- Lavín, Joaquín. (1988) *Chile: ¡Adios Latinoamérica!* *El Mercurio*, 7 de Agosto.
- Lavín, Joaquín. (2007) *¡Adios Latinoamérica!* *El Mercurio*, 23 de Abril.
- Lefort, Fernando. (2010) *Business Groups in Chile*. Chapter 14, in *The Oxford Handbook of Business Groups*, (Eds) Colpan, Hikino and Lincoln, Oxford University Press, U.S.

- Lefort, Fernando & Walker, Eduardo. (1999) *Ownership and Capital Structure of Chilean Conglomerates: Facts and Hypotheses for Governance*. Revista Abante 3:1 (3-27).
- Ljubetic, Yerko. (2008) *La Confianza: El desafío para las relaciones laborales en Chile*. En Soto (2008), Flexibilidad Laboral y Subjetividades.
- Mann, Michael. (1986) *The Sources of Social Power*. Volume I, Cambridge University Press, U.S.A.
- Mönckeberg, María Olivia. (2009) *Los magnates de la Prensa* Debate, Santiago, Chile.
- Mönckeberg, María Olivia. (2007) *El negocio de las universidades en Chile*, Debate, Santiago.
- Mönckeberg, María Olivia. (2005) *La Privatización de las universidades. Una historia de dinero, poder e influencias*. Copa Rota, Santiago, Chile.
- Mönckeberg, María Olivia. (2003) *El imperio del Opus Dei en Chile*, Santiago, Ediciones B Chile S.A
- Mönckeberg, María Olivia. (2001) *El Saqueo de los Grupos Económicos al Estado Chileno*, Santiago, Ediciones B,
- 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
- Montecinos, Verónica and John Markoff (eds.) (2009) *Economists in the Americas*. Northampton (MA): Edward Elgar.
- Montero, Cecilia. (1996) *Los empresarios en el desarrollo chileno*. Ensayos FEE, Porto Alegre (17) 2: 152-181.
- Montero, Cecilia. (1993) *El actor empresarial en transición*. Colección Estudios CIEPLAN. Junio.
- Muñoz Goma, Oscar. (2007) El modelo económico de la Concertación 1990-2005 ¿Reformas o cambio?, Santiago, Catalonia, FLACSO
- Nuñez, Javier y Gutierrez, Roberto. (2004) *Class Discrimination and Meritocracy in the Labour Market: the Evidence of Chile*. Estudios de Economía, Vol 31, Universidad de Chile.
- Ossandón, José. (2009) *The enactment of Private health Insurance in Chile*. Goldsmith, University of London, UK.
- Ossandón, José y Eugenio Tironi. (2012) *Adaptación. La empresa chilena post-Friedman*. Editorial Uqbar, Santiago de Chile.
- Ovalle, Alfredo. (2007) *Discurso del Presidente de la CPC*, en Enade 2007: 'Sine qua Non, Condiciones para el Desarrollo de Chile'.
- Piñera, José. (1990) *La revolución laboral en Chile*. Zigzag, Santiago de Chile.
- Polanyi, Karl. (2001 [1944]) *The Great Transformation: The Political and Economic Origins of our Time*. Beacon Press, Boston, US.

- PNUD. (2004). Desarrollo Humano en Chile. *El poder: ¿para qué y para quién?* <http://www.desarrollohumano.cl/informes.htm>. Santiago, Chile:
- Rozas, Patricio y Marín, Gustavo. (1989) *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.
- Ramos, Claudio. (2012) *Gubernamentalidad y gestión de empresas en Chile: Incorporación de conocimientos científicos sociales y tendencias de cambio*. Capítulo en *Adaptación. La empresa chilena post-Friedman*, Ossandón y Tironi (Ed). Editorial Uqbar, Santiago de Chile.
- Rosende, Francisco (Ed.) (2008) *La Escuela de Chicago. Una mirada histórica a 50 años del convenio Chica/Universidad Católica. Ensayos en honor a Arnold Harberger*. Ed. Universidad Católica de Chile, Santiago de Chile.
- Schneider, Ben Ross. (2004) *Business Politics and the State in Twentieth-Century Latin America*. New York: Cambridge University Press.
- 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. (2003) *La educación de los líderes corporativos*.
- Silva, Eduardo. (1998) *The State & Capital in Chile. Business elites, technocrats, and market economics*. Westview Press.
- 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 Rosaría. (2003) *El sentimiento aristocrático. Elites chilenas frente al espejo (1860-1960)*. Santiago: Editorial Andrés Bello y Centro de Investigaciones Barros Arana.
- Subercaseaux, Bernardo. (1999) *Chile o una loca historia* Lom, Colección Libros del Ciudadano, Chile.
- Svampa, Maristella. (2001) *Los que ganaron: la vida privada en los countries y barrios privados*. Buenos Aires, Editorial Biblos.
- Taylor, Marcus. (2006) *From Pinochet to the Third Way: Neoliberalism and social transformation in Chile*. Pluto Press, London.
- Thumala, María Angélica. (2007) *Riqueza y piedad. El catolicismo de la élite económica chilena*, Santiago, Debate - Random House Mondadori
- Tironi, Eugenio. (2006) *Crónica de Viaje. Chile y la ruta de la felicidad*. Santiago, El Mercurio Aguilar.

- Tironi, Eugenio. (1999) *La irrupción de las masas y el malestar de las elites* Santiago, Editorial Grijalbo.
- Thrift, Nigel. (2005) *Knowing Capitalism*. Sage Publications. UK
- Torche, Florencia. (2005) *Unequal but Fluid: Social Mobility in Chile in Comparative Perspective*. American Sociological Review, Volume 70, Number 3, June.
- UDP (2011) Encuesta Nacional ICESO- Universidad Diego Portales. Octubre.
- Undurraga, Tomás. (2012a) *Between Illusion and Disenchantment: Varieties of Capitalism in Argentina and Chile (1975-2010)*. PhD Thesis: University of Cambridge.
- Valdés, Juan Gabriel. (1995) *Pinochet's Economists: The Chicago School in Chile*, Cambridge (UK), Cambridge University Press.
- Wilkinson, Richard G., (2005) *The impact of inequality: how to make sick societies healthier*. Routledge, London and New York.
- Wilkinson, Richard y Kate Pickett. (2010) *The Spirit Level, Why Equality is Better for Everyone*. Penguin Books, UK.
- Winn, Peter (ed). (2004) *Victims of the Chilean Miracle: Workers and neoliberalism in the Pinochet Era, 1973-2002*. Duke University Press, US.
- Zahler, Andrés. (2011) *En qué país vivimos los chilenos*. CIPER, June 06. www.ciper-chile.cl
- Zeitlin, M. y Ratcliff, R. E. (1988), *Landlords and capitalists, The dominant class of Chile*, Princeton University Press, Princeton.