

CRONY CAPITALISM: EL EMPRESARIADO COMO UN ACTOR DE CAMBIO HACIA EL NEOLIBERALISMO EN CHILE*

PATRICIO IMBERT P.**
PATRICIO MORALES F.***

CENTRO DE ANÁLISIS E INVESTIGACIÓN POLÍTICA

ABSTRACT

La adopción de una economía neoliberal implica una serie de cambios institucionales y culturales para la sociedad involucrada. Así, la relación entre política y economía expresa una nueva estructura que transforma las lógicas de comportamiento entre el Estado y el mercado. El presente documento busca en una primera instancia, reflexionar y exponer una tipología entorno al empresariado como un actor que debe encarnar un cambio cultural que le permita un aprendizaje de su entorno neoliberal. En una segunda etapa se presenta el caso chileno como un ejemplo de una transición desde un empresariado tradicional a un empresariado de mercado, rompiendo así, con una institucionalidad chilena inmersa en lógicas de crony capitalism.

I. INTRODUCCIÓN

El presente trabajo tiene como objetivo analizar las implicancias económico-institucionales de las reformas neoliberales implementadas en Chile durante el régimen militar ocurrido entre 1973-1990. Específicamente nos centraremos en los cambios que expresa el empresariado en Chile y su relación con la institucionalidad política y económica que surge en este periodo.

Para esto, comenzaremos con una revisión teórica de la relación entre política y economía y, cómo desde un enfoque institucional podemos analizar el cambio que conlleva la transición de un Estado empresario a un Estado Regulador, y desde una mirada en el empresariado analizar la transición desde un empresario tradicional a un empresario de mercado.

* Este artículo se presentó en las *Primeras Jornadas de Estudiantes de Pre-grado de Humanidades y Ciencias Sociales 2008: Perspectivas de Cambio Social y sus protagonistas en el Chile Neoliberal*, organizadas por el Centro de Estudios Sociales Construcción Crítica y el Colectivo Esta en Nosotros, realizado los días 7 y 8 de noviembre de 2008.

** Director del Área *Política Mundial* del Centro de Análisis e Investigación Política, CAIP. [E-mail: pimbert@caip.cl]

*** Director del Área de *Riesgo Político* del Centro de Análisis e Investigación Política, CAIP. [E-mail: pmorales@caip.cl]

Luego revisaremos el caso chileno, determinando tanto los cambios institucionales como los cambios que van aconteciendo en el surgimiento de un nuevo sector empresarial.

II. RELACION ENTRE POLITICA Y ECONOMIA COMO MARCO INSTITUCIONAL

La relación entre política y economía es claramente una relación conflictiva, ya sea desde un enfoque teórico-académico o desde un enfoque práctico, la forma como este tipo de relación debe configurarse establece múltiples criterios de argumentación, que van desde una supremacía política en desmedro de elementos económicos, o viceversa.

Es por esto que la adopción de un determinado régimen de gobierno y de un determinado modelo económico establece una estructura específica en la que tendrá lugar la relación entre política y economía.

Ahora bien, pasando a un análisis más reducido dentro de la relación entre política y economía, nos gustaría centrarnos en la relación de dos de sus principales actores, el Estado y el mercado respectivamente. Para esto nos enmarcaremos en los roles y lógicas que ambos implican en una estrategia de desarrollo¹, donde destaca el rol económico-institucional del Estado.

Las instituciones incluyen todo tipo de limitación que los humanos crean para dar forma a la interacción humana, ya sea con formalidad en normas, o con informalidad en acuerdos o códigos de conducta, las instituciones incluyen las condiciones en que a algunos individuos se les permite hacerse cargo de ciertas actividades.

Por otro lado, tenemos a los organismos² que interactúan dentro de estos marcos institucionales, que al igual que las instituciones, proporcionan una estructura a la interacción humana. Es decir, qué organismos cobren vida y cómo evolucionen son hechos determinados fundamentalmente por el marco institucional. A su vez, ellos influyen en la forma en que evoluciona dicho marco institucional³.

III. ESTADO, EMPRESARIO Y *CRONY CAPITALISM*

Según Victor Vaugirard, *crony capitalism* es un sistema económico en donde la distribución de los recursos y la disputa por la adjudicación comercial es generalmente diseñada a favor de quienes poseen una relación cercana con líderes políticos o el oficialismo, ya sea por vínculos sanguíneos (nepotismo) o por soborno (corrupción)⁴. Esto implica que los agentes económicos deban buscar directamente conexiones políticas, o simplemente asociarse a bloques económicos con redes políticas, principalmente en cuanto al capital, que es entregado por medios y crédito de amistad.

Este tipo de institucionalidad económica emerge de una relación entre política y economía caracterizada en su máxima expresión por un Estado interventor y empresarial, cuyas principales áreas de acción son la asignación de los recursos, el crecimiento

¹ Advirtiendo que aun cuando lo concerniente a la estrategia de desarrollo que se aplica a cada país dice relación directa con políticas económicas, entendemos que su implementación demanda siempre de una voluntad política que impulse la decisión pública a adoptarla, mantenerla, proyectarla o bien modificarla o derogarla.

² Entendemos por organismo u organizaciones, a cuerpos políticos (partidos políticos, el Senado, una agencia reguladora, etc.), cuerpos económicos (empresas, sindicatos, cooperativas, etc.), y cuerpos sociales (iglesias, universidades, asociaciones deportivas, etc.)

³ North, Douglass C. *Instituciones, Cambio Institucional y Desempeño Económico*. Fondo de Cultura Económica, México, 2006. p.15

⁴ Vaugirard, Victor. "Crony Capitalism and Sovereign Default". En *Open Economies Review*, Nº 16, 77-99, Netherlands, 2005. p.77

económico, la gestión productiva, la regulación y control de precios, la regulación del mercado del trabajo y la provisión social⁵.

A esto debemos sumar, como señalamos anteriormente, el tipo de organismo u organizaciones involucradas, particularmente al tipo de empresario que dicha institucionalidad configura. Cecilia Montero denomina a este tipo de empresario como “tradicional”⁶, y lo describe como un actor que prefiere la protección del Estado a asumir el riesgo de la innovación y que, por lo mismo, tiene como principal característica su estilo rentista propio de los tiempos del estructuralismo económico. Esto se traduce en que la población cree que el punto central de una mejoría en su situación económica es el comportamiento del Estado y los beneficios que ello le puede otorgar en vez de asumir los desafíos de la innovación y el emprendimiento. Este actor empresarial apuesta fuertemente al lobby político para obtener mayor rentabilidad.

IV. DEL CRONY CAPITALISM AL NEOLIBERALISMO: EL CASO DE CHILE

El paso de un Estado empresario a un Estado regulador, o de una economía de índole estatista a una con énfasis en el mercado, en Chile, significó cambios importantes en la estructura productiva del país. En esta sección, específicamente, queremos observar como estos cambios se traspasaron al empresariado local.

a) El empresariado en el modelo sustitutivo

Hasta 1973, en Chile se había consolidado una economía estatista que seguía a grandes rasgos el por ese entonces popular modelo de Industrialización Sustitutiva de Importaciones (ISI), que tanto auge tuvo en América del Sur. Sin embargo, la sensación ambiente del momento era que dicho modelo se encontraba desgastado. Esto incluso tras diversas reformas que se le hicieron y los diferentes enfoques que fue tomando de acuerdo a quien estuviese en el poder.

Los primeros síntomas de este desgaste, surgieron hacia el año 1953, un año después de la elección de Carlos Ibáñez del Campo. Durante su gobierno (1952-1958) ya se plantaría la primera semilla de las ideas pro mercado en Chile. Ante la crisis inflacionaria que por aquellos años azotaba al país, el equipo económico decidió dar un giro radical: en vez de iniciar una política de control de precios, como lo habían hecho sus antecesores, se decidió contratar una misión de economistas extranjeros. La misión Klein-Saks, trajo consigo la implementación de reformas “monetaristas” en la economía nacional, esto es: control de la oferta monetaria, eliminación de subsidios, disminución de aranceles, entre otras. De manera esperada, los empresarios de la década de los cincuenta, los cuales representan al modelo “tradicional”, se opusieron a estas medidas⁷. Para ellos, la misión estadounidense implicaba el fin de todo un sistema de protección que el Estado había diseñado y consolidado tras casi dos décadas de modelo sustitutivo, con el fin de promover la producción y garantizar la estabilidad de los empresarios nacionales. Aún así, y aunque la misión fracasó en términos prácticos, sirvió para poner en el horizonte de los economistas una nueva forma de entender los problemas del país, además de poner de manifiesto la crisis del modelo ISI.

⁵ Muñoz Gomá, Oscar. *Estrategias de Desarrollo en Economías Emergentes*. FLACSO-Chile, Santiago, 2001. p.73

⁶ Montero, Cecilia. *La Revolución Empresarial Chilena*. CIEPLAN-Dolmen Ediciones, Santiago, 1997.

⁷ Montero dice que la SOFOFA y la CPC criticaron duramente las medidas. En *Ibíd.* p.158.

El gobierno de Jorge Alessandri (1958-1964), se inició con la promesa de iniciar un proyecto de “modernización capitalista”⁸. Él mismo era empresario y había llegado a ser el Presidente de la CPC, por lo que se hizo asesorar por sus colegas con el fin de administrar al Estado como si fuese un emprendimiento privado, esto hizo que en aquellos años se hablara de la “Revolución de los Gerentes”. No obstante, su proyecto fracasó rotundamente y en un contexto de fuerte agitación social, el modelo económico debió reorientarse hacia un modelo más estatista desde el año 1961.

Tras dos intentos fallidos de reformas económicas con énfasis de mercado y monetaristas en esencia, la respuesta política era de esperarse. Desde 1964 y hasta el quiebre democrático de 1973, dos nuevos modelos de desarrollo se propusieron en el país, a saber: la “Revolución en Libertad” del presidente demócrata cristiano Eduardo Frei Montalva, y la “vía chilena al socialismo” de Salvador Allende. Estas propuestas tenían en común un supuesto fundamental: el Estado debía ser el principal agente de una economía, y por ende, debía impulsar las transformaciones sociales del país. Esta idea no era nueva, de hecho era el principio rector de nuestra economía desde la Gran Depresión de 1929, pero si existía un cambio significativo: el empresario privado, antes protegido y subsidiado por el Estado, pasaba a segundo plano y ahora el Estado empezaba a ejercer directamente, amplias funciones económicas. A nivel social, se extendió la idea de que el empresario privado era incapaz de producir los bienes y servicios requeridos para el eficiente funcionamiento de una economía, y asimismo se hizo popular asumir que por lo tanto era el Estado quien debía asumir esas funciones. Sin embargo, en este trabajo, aunque entendemos esta postura dadas las condiciones históricas, no la compartimos. Consideramos que la razón fundamental por la cual el empresariado privado no pudo cumplir con su función esencial en una economía, esto es, producir la oferta de bienes y servicios de acuerdo a la demanda, es porque durante décadas estuvo inmerso en una lógica relacional perversa con el Estado, que la literatura económica ha denominado como *crony capitalism*.

b) El empresariado en el régimen militar

La llegada al poder del General Augusto Pinochet en septiembre de 1973, no solo significó el quiebre del sistema político imperante; también una nueva lógica económica empezó a desarrollarse de manera paralela. La precaria situación en la que se encontraba el país en el momento del golpe de Estado hacía que estos cambios fueran inevitables.

Montero indica que el régimen militar implicó el fin del modelo de “desarrollo hacia adentro” y del Estado empresario⁹. En esa misma línea, Huneeus asegura que a partir de 1973 se consolidó en Chile “un modelo de desarrollo de tipo neoliberal”¹⁰. Cambios tan trascendentes como a los que se refieren estos autores, fueron sentidos de manera particular por los empresarios, y de esto precisamente nos haremos cargo a partir de ahora.

En primer lugar, es necesario caracterizar a grandes rasgos los principales pilares del llamado “modelo neoliberal” que fue aplicado por el gobierno de Pinochet. Como es sabido, la Junta Militar nunca incluyó en su programa inicial de gobierno algo que se asemejara al proyecto económico que finalmente se terminó imponiendo. Si finalmente aquello sucedió, fue en gran parte gracias a la influencia que una tecnocracia altamente

⁸ Correa, Sofía. *Con las riendas del poder: La derecha chilena en el siglo XX*. Editorial Sudamericana, Santiago, 2004. p.223.

⁹ *Ibid.* p.127.

¹⁰ Huneeus, Carlos. “Tecnócratas y Políticos en un Régimen Autoritario: los ‘ODEPLAN Boys’ y los ‘Gremialistas’ en el Chile de Pinochet”. En *Revista de Ciencia Política*, Vol. XIX, 1998. p.133.

capacitada fue adquiriendo en el gobierno militar. Nos estamos refiriendo principalmente a los llamados *Chicago Boys*, también llamados *ODEPLAN Boys* por Huneeus¹¹. Personajes como Miguel Kast (Director de ODEPLAN entre 1978 y 1980, Ministro de Trabajo entre 1980 y 1982, y Presidente del Banco Central en 1982), Sergio de Castro (Ministro de Hacienda entre 1976 y 1982), Jorge Cauas (Ministro de Economía entre 1976 y 1982), Álvaro Bardón (Presidente del Banco Central entre 1977 y 1981), Rolf Lüders (Ministro de Hacienda entre 1982 y 1983) y José Piñera (Ministro de Trabajo y Previsión Social entre 1979 y 1980), fueron los impulsores de un cambio radical en la economía nacional. Todos ellos compartían el haber recibido una formación económica neoliberal en prestigiosas universidades extranjeras como la de Chicago, y desde allí trajeron ideas que eran totalmente contrarias al modelo estatista imperante. En cambio, en su discurso se hablaba de “equilibrio fiscal y macroeconómico”¹², del mercado como principal mecanismo distributivo de bienes y servicios, de libertad empresarial y de privatizaciones. En cuanto a Pinochet, ante la falta de legitimidad democrática, éste estaba forzado a legitimar su gobierno “por rendimiento”, por lo que aceptó la imposición de este discurso económico con el fin de lograr resultados que dieran solución a los problemas del país. En ese sentido, existe consenso al afirmar que el General poco tenía que decir sobre la política económica y le confió todas las decisiones a una de las tecnocracias más poderosas que ha existido en la historia nacional.

El primer objetivo de los *Chicago Boys* fue el de dismantelar la estructura de Estado empresario que había caracterizado a la economía nacional. Y en ese sentido, los resultados hablan por si solos, tal como lo demuestran las siguientes cifras¹³:

CUADRO N° 1*

Sectores	Participación de empresas estatales en 1965	Participación de empresas estatales en 1973	Participación de empresas estatales en 1981
Minería	13%	85%	83%
Industria	3%	40%	12%
Electricidad, gas y agua	25%	100%	75%
Transporte	24%	70%	21%
Comunicaciones	11%	70%	96%
Financiero	-	85%	28%

Observamos que para el año 1981, antes de iniciarse la crisis económica, el Estado ya había traspasado (o vuelto a traspasar) a manos privadas el control de importantes sectores de la economía como el de la industria, transporte y el financiero. Conservando el control solo de sectores considerados estratégicos, tales como el minero, el de electricidad, gas y agua, y el de las comunicaciones. Sin duda, este cambio es el que ma-

¹¹ Esto porque según el autor el término “Chicago Boys” no es del todo preciso, ya que no todos los tecnócratas del régimen fueron efectivamente beneficiarios del convenio entre la Pontificia Universidad Católica de Chile y la Universidad de Chicago. En cambio, él prefiere llamarlos “ODEPLAN Boys”, ya que es desde esa oficina gubernamental desde donde se diseñaron los principales cambios a la política económica, especialmente mientras estuvo dirigida por Miguel Kast. En *Ibíd.*

¹² Huneeus, Carlos. *El Régimen de Pinochet*. Editorial Sudamericana, Santiago, 2000. p.395.

¹³ Tomadas de Larroulet, Cristian. “El Estado Empresario en Chile”. En *Estudios Públicos*, N°14, Otoño, 1984, p. 148.

* Larroulet, Cristian. “El Estado Empresario en Chile”. En *Estudios Públicos*, N°14, Otoño, 1984, p.148.

yor impacto tuvo sobre el empresariado chileno, quien bajo la nueva lógica económica debía asumir la tarea de ser los principales actores productivos.

A pesar de que en general los empresarios de toda índole (grandes, medianos y pequeños) apoyaron el golpe del 73, rápidamente se dieron cuenta de que el nuevo régimen no implicaría un regreso al modelo económico anterior a 1970. En cambio, vieron que el modelo neoliberal iba a perjudicar sus intereses, por lo que como dice Montero, su aplicación “no logró concitar el apoyo generalizado” de éstos¹⁴. En particular, los pequeños y medianos empresarios que habían surgido bajo el alero protector del Estado, resistieron el nuevo modelo¹⁵. Estos empresarios, que calzan a la perfección con los del tipo “tradicional” que antes describimos, eran beneficiarios del modelo sustitutivo en tanto que proveían al mercado interno de bienes y servicios de toda índole¹⁶, por lo que era la fiel expresión de una estructura de *crony capitalism*. Bajo la lógica neoliberal, esta protección que el Estado daba a los empresarios tradicionales (que se expresa en subsidios y altos aranceles que evitaban el ingreso de productos extranjeros), era altamente costosa y había que eliminarse, por lo que éstos debían adaptarse a la competencia de productos extranjeros (que eran de alta calidad y ahora al mismo precio de los productos nacionales), o resignarse a desaparecer.

Es necesario aclarar que el neoliberalismo económico solo empezó a consolidarse en Chile hacia 1976, especialmente tras la designación de Jorge Cauas como Ministro de Economía, lo que marca el inicio del desembarco definitivo de los *Chicago Boys* en el gobierno. Antes, la política económica tuvo un énfasis aún estatista y se encargó de dar solución a los problemas más inmediatos, tales como la inflación. A partir del año antes mencionado, se impulsó una reforma comercial aperturista que significaría un duro golpe a la industria nacional: se liberalizaron los aranceles y el mercado nacional se vio rápidamente inundado de productos extranjeros. Varias empresas tradicionales del país, que se ocupaban de rubros como el textil, el electrónico y el de transporte, quebraron, lo que implicó un costo social altísimo (aumento de la tasa de desempleo, disminución del salario real, etcétera). Para efectos de nuestro trabajo, nos interesa referirnos a otro cambio social que produjo con el inicio de esta política: dice Montero que a partir de ese momento “se produjo un cambio en la composición interna de las clases empresariales, al concentrarse el poder económico en los conglomerados financieros que tenían acceso al crédito externo, y al debilitarse el sector industrial y agrícola”¹⁷. Paulatinamente, grupos bancarios como Cruzat-Larraín y BHC-Vial, se transformaron en importantes actores económicos. Sin embargo, su poder fue transitorio: sirvió para proveer de créditos externos al mercado nacional, pero una vez que azotó la crisis de 1982-1983, se abrió el paso para un nuevo empresariado. Inclusive, Ludolfo Paramio menciona que mientras estos conglomerados económicos dominaron la escena económica nacional, la lógica

¹⁴ Montero. *La Revolución Empresarial Chilena... op.cit.*, p.131.

¹⁵ *Ibid.* p.132.

¹⁶ En ese sentido es necesario mencionar la importancia que tuvo la Corporación de Fomento a la Producción (CORFO) para la aplicación del modelo ISI en Chile. Dicha oficina gubernamental promovía el fortalecimiento del mercado interno y de la producción nacional, otorgando préstamos y subsidios a las empresas chilenas. Durante el régimen militar, la CORFO perdió importancia y sirvió para la devolución de las empresas estatizadas, proceso que se llevó a cabo bajo lógicas irregulares, cuando no definitivamente corruptas. En Huneeus. *El Régimen de Pinochet*. p.413.

¹⁷ Montero. *La Revolución Empresarial Chilena... op.cit.*, p.137.

relacional con el Estado siguió siendo similar a la del *crony capitalism*¹⁸, que los empresarios tradicionales tenían con éste.

Hasta 1981 los resultados del equipo económico del gobierno de Pinochet eran espectaculares, tanto así que destacados economistas como Milton Friedman (Premio Nobel de Economía en 1976 y principal mentor intelectual de los *Chicago Boys*) hablaban del “milagro chileno”. Sin embargo, la crisis provocada por el aumento de la deuda externa y por el déficit de la balanza de pagos, hizo que el modelo fuese puesto en cuestión. Varias empresas que dependían del crédito externo quebraron y la banca debió ser nacionalizada¹⁹. Es bajo este contexto que surgirá definitivamente un nuevo empresariado, una vez superada la crisis y desmanteladas las relaciones de *crony capitalism* en la economía²⁰.

En este punto es necesario detenerse, y observar algunos cambios que se dieron en cuanto a las relaciones entre el gobierno de Pinochet y los empresarios. Como ya habíamos mencionado, los poderosos *Chicago Boys* fueron los principales actores económicos del periodo 1976-1981, y el General les dio total confianza. En ese esquema, los empresarios, que componían su coalición de apoyo inicial, no tenían demasiada cabida: las otrora poderosas asociaciones gremiales como la CPC, la SNA y la SOFOFA, fueron excluidas principalmente por su oposición inicial al modelo neoliberal. Pero con el advenimiento de la crisis, el gobierno entendió que era necesario relacionarse con ellas, ya que en gran medida se habían cumplido los vaticinios que habían realizado sobre el experimento económico de finales de los años setenta. De esta manera se designaron a importantes figuras empresariales en ministerios económicos y se creó una comisión de consulta (el Consejo Económico y Social) para normalizar las relaciones Estado-empresariado²¹.

Además de iniciarse una “pacificación” entre el gobierno y los empresarios, otros cambios más profundos iban a darse a partir de 1982. Ambos actores coincidieron en que era necesario reorientar el modelo económico hacia uno con énfasis exportador. Se otorgaron incentivos y la banca estatizada facilitó el acceso a crédito para emprendimientos de rubros como el frutícola, el vitivinícola, la agroindustria, el forestal y la pesca²². Chile se transformaba rápidamente en una economía exportadora de productos primarios con valor agregado, y aquellos que eran protagonistas de este cambio constituían la base del “nuevo empresariado”. Según Montero, las principales características de este nuevo grupo se pueden resumir en los siguientes puntos²³:

- Una trayectoria profesional más que patrimonial.
- Un “espíritu empresarial”, del cual careció el empresario chileno del pasado.
- Una identidad social autónoma y cosmopolita.
- Una concepción más pragmática de la empresa y menos ideológica o paternalista.
- Una racionalidad económica expansiva.

Estas características contrastan claramente con las que representaban al empresario tradicional dominante en el periodo anterior a 1973. Los “nuevos empresarios” ya no dependían de la protección estatal ni de los contactos que pudiesen tener en la alta

¹⁸ Paramio, Ludolfo. “Crisis y cambio del modelo económico”. En Alcántara, Manuel, Ludolfo Paramio, Flavia Freidenberg y José Déniz. *Historia Contemporánea de América Latina, Volumen VI: 1980-2006, Reformas económicas y consolidación democrática*. Editorial Síntesis, Madrid, 2006. p.21.

¹⁹ *Ibíd.* p.22.

²⁰ *Ibíd.*

²¹ Montero. *La Revolución Empresarial Chilena... op.cit*, p.144.

²² *Ibíd.* pp. 145-147.

²³ Montero, Cecilia. “La evolución del empresariado chileno”. En *Colección Estudios CIEPLAN*, No. 30. pp. 101-102.

dirigencia del gobierno. En cambio, surgieron empresarios que aprovecharon las ventajas de la apertura a los mercados, con escasa aversión al riesgo y que en cosa de pocos años lograron constituir grandes empresas.

El resultado de estos cambios ya estaba a la vista hacia 1990 cuando ya finalizaba el gobierno autoritario de Augusto Pinochet. Una nueva clase empresarial había surgido en el contexto del paradigma neoliberal, liberada de la estructura de *crony capitalism*. Ello se ve evidenciado en el cambio que se produce en términos de los grandes grupos económicos del país: Yarur, Said, Hirmas, Edwards y otros representantes del empresariado tradicional ya no aparecían entre los más poderosos del país; en cambio se imponían nombres como Luksic, Angelini y Matte (ver cuadro nº 2), quienes se constituyen en los mejores ejemplos de “nuevos empresarios”. Sus fortunas ya no provienen de la industria textil, electrónica ni mecánica, sino que de rubros como el forestal²⁴, el de servicios, y otros orientados a la exportación como el frutícola y el vitivinícola. También, estos grupos se beneficiaron de una nueva ola de privatizaciones que se inició desde el año 1983: en particular, la banca fue desestatizada, y varios “nuevos empresarios” tomaron control de ella.

CUADRO Nº 2**

Principales Grupos Económicos en 1980	Principales Grupos Económicos en 1990
Cruzat - Larraín	Luksic
BHC - Vial	Angelini
Matte	Matte
Angelini	ENERSIS
Edwards	CAP
Luksic	Errázuriz
Yarur	Sigdo Koppers
Said	Pizarreño
Sumar	Cruz Blanca

Es importante anotar que éste cambio en la clase empresarial no implicó una menor concentración del capital económico en el país. A diferencia de países desarrollados, donde la riqueza se encuentra distribuida en una mayor cantidad de grupos económicos, en Chile la alta concentración de ésta y la desigualdad de ingresos siguió siendo una realidad. La diferencia radica en el “espíritu empresarial” en el que estaba imbuida esta nueva clase, que es totalmente distinta a la del “empresario tradicional”, por las características que ya hemos mencionado antes.

V. CONCLUSIONES

Desde un análisis de cambio institucional que implicaron las reformas neoliberales ocurridas en Chile podemos argumentar que esto conlleva a un cambio en el tipo de empresariado de la época. Sin embargo, cuando hablamos de reformas neoliberales, nos centramos específicamente en las que dieron paso a una estructura que desmanteló un sistema de *crony capitalism* en Chile, hecho que no ocurrió hasta después de la crisis de 1982-1983, que dando paso al reordenamiento del capital privado en Chile también im-

²⁴ En este rubro existen casos paradigmáticos: tanto Luksic, como Angelini y Matte, conformaron grandes empresas dedicadas a la extracción y producción de celulosa (CMPC, Celarauco, Madeco).

** Montero, Cecilia. *La Revolución Empresarial Chilena*. CIEPLAN-Dolmen Ediciones, Santiago, 1997. p.265.

plicó un cambio de tipo cultural, ya que configuró una institucionalidad que promovió nuevas lógicas de comportamiento en los organismos involucrados en la economía, específicamente dando paso a la transición de un empresariado tradicional a un nuevo empresariado o empresariado de mercado.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Correa, Sofía. *Con las riendas del poder: La derecha chilena en el siglo XX*. Editorial Sudamericana, Santiago, 2004.
- Huneus, Carlos. *El Régimen de Pinochet*. Editorial Sudamericana, Santiago, 2000.
- Huneus, Carlos. "Tecnócratas y Políticos en un Régimen Autoritario: los 'ODEPLAN Boys' y los 'Gremialistas' en el Chile de Pinochet". En *Revista de Ciencia Política*, Vol. XIX, 1998.
- Larroulet, Cristian. "El Estado Empresario en Chile". En *Estudios Públicos*, N°14, 1984.
- Montero, Cecilia. "La evolución del empresariado chileno". En *Colección Estudios CIEPLAN*, No. 30, 1990.
- Muñoz Gomá, Oscar. *Estrategias de Desarrollo en Economías Emergentes*. FLACSO-Chile, Santiago, 2001.
- Montero, Cecilia. *La Revolución Empresarial Chilena*. CIEPLAN-Dolmen Ediciones, Santiago de Chile: 1997.
- North, Douglass C. *Instituciones, Cambio Institucional y Desempeño Económico*. Fondo de Cultura Económica, México, 2006.
- Paramio, Ludolfo. "Crisis y cambio del modelo económico". En Alcántara, Manuel, Ludolfo Paramio, Flavia Freidenberg y José Déniz. *Historia Contemporánea de América Latina, Volumen VI: 1980-2006, Reformas económicas y consolidación democrática*. Editorial Síntesis: Madrid, 2006
- Vaugirard, Victor. "Crony Capitalism and Sovereign Default". En *Open Economies Review*, N° 16, 77-99, Netherlands, 2005.