



Universidad de Chile
Facultad de Ciencias Sociales
Departamento de Sociología

Élites entrelazadas: Análisis de la presencia de individuos con trayectoria política en los directorios de las grandes empresas chilenas.

Tesis para optar al título profesional de Socióloga

Maureen Berho Montalvo

Profesor Guía: Octavio Avendaño

Santiago de Chile, 2016

“By learning the nature of the elite, we learn much about the nature of society”

(Laswell, Lerner, & Rothwell, 1952)

Agradecimientos

Agradezco a todos los que acompañaron en la realización de esta tesis.

A mis padres, Nancy y Pedro, quienes siempre me apoyaron incondicionalmente.

A mis hermanos y hermanas. En especial, a Nicolás, con quien tuve el gusto de compartir el paso por la carrera.

A Humberto Santos; sin su apoyo y dedicación, esta tesis no sería posible.

A mis compañeros y amigos, Camila Mella, Alejandro Plaza, Salvador Vargas, quienes siempre creyeron en mí e hicieron importantes sugerencias a este trabajo.

A Deysha Poyser, Marla Michell, Nicolás Valdivia y Alonso Quiroz, por su respaldo permanente.

A la profesora Gabriela Azócar, porque sus valiosos comentarios y sugerencias me permitieron mejorar la metodología de esta investigación.

Y, por supuesto, a mi profesor guía, Octavio Avendaño, por su excelente orientación y voluntad durante todo el proceso.

Índice

1. Resumen.....	5
2. La problemática de la ‘puerta giratoria’ y la cohesión de las élites en Chile.....	6
3. La incorporación de directores como estrategia política corporativa y mecanismo de vinculación entre las élites: una revisión de la literatura disponible.....	22
4. Distinguiendo élites: un esquema teórico para conceptualizar el tránsito de personal entre los altos cargos políticos y empresariales.	36
4.1. Hipótesis de investigación y definición de variables.	44
5. Marco metodológico	49
6. Resultados	62
6.1. Magnitud de la presencia de directores con trayectoria política en las grandes empresas chilenas.....	62
6.2. Caracterización básica de los directores con trayectoria política: sexo, edad, comuna de residencia, educación y militancia.	66
6.3. Trayectoria política y presencia en múltiples directorios y actividades económicas.	72
6.4. Trayectoria política y distribución en distintas actividades económicas.	77
6.5. Cargos políticos en la trayectoria de los directores de grandes empresas.....	82
6.6. Contexto político y tiempo transcurrido desde la ocupación del último cargo en la esfera política.....	94
7. Conclusiones y desafíos pendientes para el estudio de la vinculación entre las élites chilenas..	100
Bibliografía	109

1. Resumen.

En Chile, la cuestión de la ‘puerta giratoria’ - entendida como el flujo de personal entre altos cargos políticos y empresariales - ha sido objeto de escasa atención pública y académica, no obstante conlleva enormes externalidades para el funcionamiento de las instituciones democráticas y las condiciones de competencia en el mercado. A partir de los debates planteados por los teóricos de la sociología de las élites, el presente estudio buscó indagar en la magnitud y las principales características del tránsito de personal desde las altas posiciones políticas a los cargos directivos en grandes empresas. Se construyó una muestra aleatoria simple a partir del universo conformado por los cargos directivos de las empresas de mayor tamaño con información pública disponible hacia el año 2013. La producción de información se llevó a cabo a partir de la metodología de revisión documental, y se aplicaron procedimientos de análisis estadístico univariados y bivariados. Los resultados muestran que, en comparación a otros países, la incorporación de directores con trayectoria política (DTP) es un fenómeno muy extendido en las grandes empresas chilenas, y que la trayectoria política se asocia con características como la presencia en múltiples directorios, en múltiples actividades económicas, y en industrias altamente reguladas y competitivas (sector financiero). Asimismo, los resultados dan cuenta de que la mayor parte de los DTP ocuparon cargos políticos no electos en el marco de gobiernos de derecha. En suma, se sugiere que esta modalidad de vinculación inter-elitaria se sustenta en la valoración del capital político que los directores aportan a las empresas. Asimismo, cuestionan la visión de que el Estado y los empresarios se han constituido como agentes autónomos en las últimas décadas. Por último, muestran que la expansión de la racionalidad tecnocrática conlleva la emergencia de nuevos mecanismos selectivos para incidir en la esfera política.

Palabras clave: puerta giratoria, élite política, élite empresarial, puerta giratoria, trayectoria política.

2. La problemática de la ‘puerta giratoria’ y la cohesión de las élites en Chile.

El objetivo de la presente investigación fue analizar una estrategia específica de vinculación entre las élites política y empresaria chilenas en la actualidad, la cual corresponde a la incorporación de individuos con trayectoria política en los directorios de las empresas privadas de mayor tamaño. En suma, la pregunta de investigación que orientó este estudio fue la siguiente:

¿Cuál es la magnitud y las características de la incorporación de individuos con trayectoria política en los directorios de grandes empresas en Chile, en tanto estrategia de vinculación inter-elitaria?

Desde la década de 1990, en Chile se ha llevado adelante una serie de iniciativas que forman parte de una agenda pública en materia de probidad y transparencia. Tras el trabajo de la Comisión Nacional de Ética Pública en 1994 y la ratificación de la Convención Interamericana Contra la Corrupción en 1998, se dio paso a la promulgación de leyes que perseguían, entre otros objetivos, regular el acceso a información administrativa y promover la transparencia fiscal; regular las inhabilidades, incompatibilidades, declaraciones de intereses y de patrimonio de los funcionarios públicos; actualizar las disposiciones penales frente a delitos de corrupción; regular los procedimientos de nombramiento y promoción de altos funcionarios públicos, y los contratos administrativos y de suministro y prestación de servicios al Estado; transparentar el financiamiento de campañas electorales y de partidos políticos; y regular las actividades de lobby. En esta línea, en el año 2005, se incluyeron los principios de probidad y publicidad en la Constitución, y en 2007 se ratificó la Convención de las Naciones Unidas en contra de la Corrupción (Gobierno de Chile, 2009).

Si bien es posible reconocer estos avances en la agenda pública, recientes escándalos mediáticos y casos penales han puesto en el centro del debate los problemas que supone para el funcionamiento del régimen democrático la intrincada relación entre las élites económica y política chilenas, cuestionando la imagen de Chile como un país con bajos niveles de

corrupción (Transparency International, 2014)¹. Según la Encuesta CEP de abril de 2015, el 69% de los chilenos cree que, como consecuencia de los acontecimientos recientes, Chile debería descender de la posición n° 21 en el próximo ranking de corrupción realizado por Transparency International. Igualmente, según los resultados de esta encuesta, el porcentaje de chilenos que cree que mucha gente está involucrada en casos de corrupción en el servicio público de Chile subió desde un 39% a un 50% desde noviembre de 2014, al tiempo que un 52% cree que estos casos son más frecuentes que hace 10 años (Centro de Estudios Públicos, 2015). El fuerte impacto de estos eventos sobre la opinión pública actualizó la discusión en torno a las medidas institucionales y legislativas necesarias para asegurar los principios de transparencia y probidad tanto en el ámbito público como en el privado, al tiempo que tendieron a tomar fuerza las posturas que resaltan las limitaciones de la legislación vigente.

Dentro de las materias en discusión, la problemática de la ‘puerta giratoria’, entendida como el flujo de personal entre altos cargos públicos y los directorios de grandes empresas, ha sido objeto de escasa atención por parte de la opinión pública y la investigación académica en Chile, no obstante éste corresponde a un terreno reconocido como particularmente problemático a nivel internacional (Transparency International UK, 2010; Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos, 2010)².

¹ Cabe mencionar tres casos paradigmáticos por su alta mediatización durante el año 2015. Primero, el “Caso Penta”, caso judicial que apunta a los principales socios de las empresas del Grupo Penta como responsables de delitos tributarios y de soborno vinculados al financiamiento encubierto e irregular de campañas electorales de candidatos ligados mayoritariamente al Partido Unión Demócrata Independiente (UDI) (El Mostrador, 2015); segundo, el caso que involucra a la empresa Soquimich, la cual está siendo investigada por fraude al fisco y financiamiento irregular de campañas electorales, involucrando a políticos de las dos principales coaliciones electorales a nivel nacional (El Mercurio, 2015; Biobío Chile, 2015a; 2015b); y, tercero, el “Caso Caval”, polémica que puso en la mira pública al ex Director del Área Sociocultural de la Presidencia e hijo de la actual Presidenta de la República, a quien se le objetó el uso indebido de su influencia política para el enriquecimiento de su cónyuge (24 Horas, 2015).

² La encuesta realizada por la organización Transparency International UK en 2010 reveló que la ‘puerta giratoria’ ocupa el segundo lugar en la percepción pública de actividades potencialmente corruptas.

Según diversas organizaciones internacionales, la complejidad de la cuestión de la ‘puerta giratoria’ se asocia en parte al hecho de que los conflictos de interés pueden surgir antes, durante o después de que un individuo ocupe una posición en el ámbito público. En suma, quienes ocupan cargos públicos pueden permitir que los intereses de sus anteriores empleadores privados o de la industria en que se desempeñaron previamente influyeran sus decisiones, o bien pueden favorecer a ciertas empresas, con la perspectiva de congraciarse para obtener futuros empleos (Transparency International UK, 2010; Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos, 2010). Asimismo, los ex funcionarios públicos que transitaron a empleos en el sector privado pueden hacer uso de sus redes para influenciar las decisiones de sus anteriores colegas, o bien pueden hacer uso de información interna o confidencial obtenida durante el ejercicio de sus cargos públicos, con miras a favorecer a sus actuales empleadores privados (Consejo Asesor Presidencial Contra los Conflictos de Interés, el Tráfico de Influencias y la Corrupción, 2015; Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos, 2010).

En Chile, entre las normativas que regulan la realización de actividades laborales o profesionales paralelas a las que se ejecutan en la administración del Estado, el Artículo 58 de la Ley Orgánica Constitucional de Bases Generales de la Administración del Estado (Ley n° 18.575, 2000) establece que los funcionarios públicos - con excepción de los que perciben asignaciones por desempeño de funciones críticas o de Alta Dirección Pública -, pueden ejercer libremente cualquier ocupación paralela que no perturbe el cumplimiento de sus deberes, cuidando que se respete estrictamente su jornada laboral en el servicio público, que no se utilicen medios públicos para actividades particulares, y que no se intervenga en asuntos que el organismo deba analizar o resolver. Asimismo, la normativa indica que, una vez que dejan su cargo, los ex funcionarios de instituciones públicas pueden desarrollar sus actividades laborales y profesionales libremente. La excepción a esta regla general refiere al caso de los fiscalizadores: desde 2000, la Ley Orgánica Constitucional de Bases Generales de la Administración del Estado prohíbe que, luego de seis meses de haber cesado su contrato laboral –lo que usualmente se denomina ‘período de enfriamiento’ -, ex funcionarios de instituciones fiscalizadoras trabajen en entidades del sector privado que estuvieron sujetas a

su fiscalización (Gobierno de Chile, 2009; Consejo Asesor Presidencial Contra los Conflictos de Interés, el Tráfico de Influencias y la Corrupción, 2015)³.

Recientemente, el Consejo Asesor Presidencial Contra los Conflictos de Interés, el Tráfico de Influencias y la Corrupción (2015), presidido por el economista Eduardo Engel, presentó una serie de propuestas para mejorar la regulación en éstas y otras materias relacionadas. Entre las recomendaciones se considera que, por el plazo de un año luego del cese de sus funciones, ministros, subsecretarios, y todas las autoridades de instituciones normativas y fiscalizadoras, “no puedan emplearse, proveer servicios ni mantener vínculos comerciales al cese de sus funciones, por el plazo de un año, con organizaciones privadas relacionadas con su función previa, o con aquéllas que pudieran verse en ventaja debido al cargo previo”, y deban, “además, realizar una declaración jurada que contenga las restricciones correspondientes al cese de su cargo” (pág. 56). Además, se sugiere que los ex funcionarios tengan prohibido contactar, en relación a asuntos de su interés, a funcionarios o empleados estatales de la entidad en la que trabajaron, o de otras entidades del Estado relacionadas a materias en las que tuvieron responsabilidad. Asimismo, se plantea que, durante un año a partir del cese de su desempeño en el cargo público, un ex funcionario no pueda “(...) presentarse a licitaciones públicas [en la entidad en la que trabajó], como persona natural o por medio de una persona jurídica con la que tenga relaciones de propiedad (...)” (pág. 56). Por último, el Consejo recomienda que se establezcan mecanismos de seguimiento y sanción en caso de incumplimiento de las normativas que regulan estas materias.

Si se considera que el propósito de estas prohibiciones es evitar que la ‘puerta giratoria’ entre directorios de empresas y cargos públicos afecte la independencia e imparcialidad de políticos y funcionarios del Estado (Gobierno de Chile, 2009), con miras a que las decisiones públicas se sustenten en el interés colectivo, resulta discutible que tanto la

³ Según el Decreto de Ley n° 3.551 de 1980, se consideran instituciones fiscalizadoras la Contraloría General de la República, la Fiscalía Nacional Económica, el Servicio Nacional de Aduanas, la Dirección del Trabajo y la Superintendencia de Seguridad Social (Decreto de Ley n° 3.551, 2012). Posteriormente, la denominación se expandió a otras instituciones, definidas por sus propias leyes como entidades fiscalizadoras. Éste es el caso, por ejemplo, de la Superintendencia de Salud (Gobierno de Chile, 2009).

normativa actualmente vigente como las medidas delineadas por el Consejo Asesor logren abarcar la complejidad del fenómeno que pretenden regular.

Existen diversos argumentos que van en contra de la idea de regular fuertemente la ‘puerta giratoria’ entre directorios de empresas y altos cargos públicos. Reglas excesivamente restrictivas en esta materia podrían segar los derechos a postular a cargos de elección popular y a ejercer funciones públicas, eliminar los incentivos para que las personas más calificadas o idóneas accedan a posiciones en el sector público, e impedir que tanto funcionarios públicos como privados ganen legítimamente experiencia y competencias valiosas en otros empleos (Consejo Asesor Presidencial Contra los Conflictos de Interés, el Tráfico de Influencias y la Corrupción, 2015; Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos, 2010). Asimismo, estas restricciones podrían vulnerar las libertades de trabajo y contratación, reconocidas en constituciones y tratados a nivel internacional (Garín, 2014). Estas preocupaciones se condicen con la visión de que es posible que sujetos con trayectoria política sean contratados en el sector privado debido a razones inocuas como, por ejemplo, su reconocida experticia en materia de administración y su conocimiento del funcionamiento de las burocracias públicas (Goldman, Rocholl, & So, 2009).

En contraposición a los argumentos mencionados, tanto investigadores como gobiernos y organismos internacionales han puesto de manifiesto su preocupación por el impacto de esta ‘puerta giratoria’ en distintos ámbitos de la sociedad. Particularmente, el ingreso de sujetos con trayectoria o vínculos políticos en los directorios de grandes empresas no sólo conllevaría una amenaza en materia de probidad pública (Organización de Estados Americanos, 1996; Schneider, 1999; Programa Naciones Unidas para el Desarrollo, 2004; Transparency International UK, 2010), generando enormes externalidades en relación a la credibilidad, calidad y eficacia de los gobiernos y las instituciones políticas (Schneider, 1998; Hellman & Kaufmann, 2002; Revolving Door Working Group, 2005), sino que también pondría en entredicho la igualdad de condiciones de la competencia entre empresas en el mercado. Los individuos con experiencia en el gobierno constituyen recursos relevantes para las empresas privadas, tanto por su conocimiento del sector como por su capacidad de comunicarse con agentes del ámbito gubernamental (Ossandón, 2013). Como sugieren diversas investigaciones en el campo de los gobiernos corporativos y la administración, las

empresas tienen importantes incentivos económicos para asumir como estrategia corporativa la incorporación de directores que previamente se han desempeñado en el sector público, debido a que esto les permite establecer con los políticos un nexo más sólido, duradero, y de beneficios más selectivos que aquél que se construye, por ejemplo, a través de las actividades de lobby y el financiamiento reservado de campañas políticas (Hillman, Zardkoohi, & Bierman, 1999; Hillman, 2005; Faccio, Masulis, & McConnell, 2006; Goldman, Rocholl, & So, 2009; Bunkanwanicha & Wiwattanakantang, 2009).

En vista de estas preocupaciones, diversas organizaciones a nivel internacional han intentado promover la implementación de sistemas capaces de abordar la problemática de la ‘puerta giratoria’ (European Ombudsman, 2014; Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos, 2009), para lo cual han difundido recomendaciones y principios orientadores dirigidos a los gobiernos y responsables políticos de cada país. Un ejemplo de estos esfuerzos es el Marco de Buenas Prácticas de Post-Empleo Público propuesto por la OCDE (2010), el cual, entre otras recomendaciones, plantea que los sistemas regulatorios deben cubrir todas las áreas y entidades para las cuales el tránsito de personal desde el sector público al privado constituye un problema real o potencial; que las restricciones temporales y sanciones deben ser proporcionales a la magnitud de las amenazas de conflicto de interés que plantean sus cargos; que las autoridades, procedimientos, sanciones y criterios aplicados en las decisiones y apelaciones concernientes a casos particulares deben ser consistentes y transparentes; y que las restricciones deben ser efectivamente comunicadas a todas las partes involucradas.

A pesar de las campañas puestas en marcha por diversos organismos internacionales, en la actualidad sólo algunos países han implementado una institucionalidad capaz de responder efectivamente a los desafíos diagnosticados. Por consiguiente, en casos como el chileno, tanto la elaboración de diagnósticos como el establecimiento de reglas, sanciones, e instituciones efectivas continúa siendo un desafío pendiente (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos, 2010).

Ciertamente, el estudio sistemático y acabado de las trayectorias y los vínculos políticos de los directores de grandes empresas en el Chile actual aporta antecedentes fundamentales a la discusión legislativa actualmente en desarrollo, identificando nudos

problemáticos y aspectos que es necesario regular con miras a evitar que estas formas de relación entre empresarios, funcionarios y autoridades políticas se mantengan en una zona ambigua entre la legalidad y la ilegalidad (Lachmann, 2012; Von Alemann & Eckert, 2012). No obstante, más allá de aportar a este debate, la presente investigación tuvo por objetivo contribuir a responder la pregunta sociológica referida a la cohesión de las élites chilenas y, más particularmente, a la capacidad del gran empresariado chileno de determinar la acción estatal y los cursos de desarrollo nacionales. Desde esta perspectiva, la problemática del traspaso de personal desde altos cargos en la esfera pública a la privada, entendida como una estrategia de vinculación entre las élites chilenas, sólo es aprehensible en un marco sociohistórico más general. En efecto, en la historia reciente, resulta visible que las distintas pautas de relación entre los grandes empresarios y el Estado han tenido un fuerte impacto en el desarrollo económico y político del país.

En el marco del período de estabilidad democrática comprendido entre 1932 y 1973, la acción estatal fue decisiva en la definición de los sectores del empresariado con mayor peso en el ámbito económico y político. Los emprendimientos industrializadores en áreas más dinámicas y de mayor envergadura fueron impulsados desde el Estado (Montero, 1997), de modo que la ‘burguesía’ fue altamente dependiente del apoyo estatal. En esta etapa, el empresariado chileno se encontraba atravesado por divisiones internas que le impedían adquirir consciencia de sus condiciones e intereses, de modo que fue incapaz de quebrar su subordinación respecto de la vieja oligarquía terrateniente.

No es sino hasta finales del año 1972 que el gran empresariado constituyó un movimiento conjunto, tanto en términos orgánicos como ideológicos. Superando las fronteras corporativas anteriores, el empresariado chileno se unificó en torno a un principio común de oposición ante la amenaza de una mayor activación social y una política gubernamental orientada a la eliminación de la propiedad privada de los medios de producción y comercio (Campero, 2003; Montero, 1997). Así, en alianza con sectores burocráticos y técnicos del Estado y las Fuerzas Armadas, los partidos y organizaciones gremiales que representaban los intereses del empresariado contribuyeron al quiebre del régimen nacional-popular.

La instauración de la dictadura cívico-militar abrió nuevos espacios para la acción de empresarios nacionales y extranjeros, los cuales vieron redefinidos sus rasgos históricos y

sus formas de relación con el Estado. En el contexto autoritario, tanto el contenido como el ritmo de las reformas económicas estructurales estuvieron fuertemente determinadas por las distintas modalidades que asumió la relación entre la élite empresaria y el poder político (Montero, 1997; Silva, 1996; 1999). Así, la gradualidad asociada a la primera etapa de la reestructuración económica (1973-1975) se explicó en gran medida por la necesidad del gobierno autoritario de responder a la multiplicidad de intereses y demandas del gran empresariado. En esta primera fase, un importante contingente de representante gremiales del empresariado fueron designados en altos cargos políticos y comisiones de estudios conformadas por el gobierno militar (Montero, 1997). En cambio, la radicalidad de las reformas durante la segunda fase (1975-1982) se debió a la exclusión de los gremios empresariales de las estructuras de poder (Arriagada, 2004) y al hecho que sólo algunas empresas, fundamentalmente vinculadas al ámbito financiero, consiguieron ingresar a la esfera decisoria. Durante estas dos primeras fases de la etapa autoritaria se evidenció un fuerte traspaso de las autoridades económicas a los directorios de las grandes empresas y de los empresarios a los cargos claves de política económica (Silva, 1996; 1999). Esta modalidad de relación entre los empresarios y el Estado coartó totalmente la capacidad de los burócratas de aislarse respecto de las presiones corporativas, hecho que incidió en la imposibilidad de llevar adelante reformas coherentes respecto las condiciones económicas del país (Schneider, 1999) y en la consecuente desestabilización del proyecto económico neoliberal a comienzos de la década de los ochenta (Silva, 1996; 1999).

Frente a la crisis económica de 1982 se reactivaron las asociaciones gremiales empresariales, encabezadas por la Corporación de la Producción y Fomento (CPC) (Undurraga, 2013; Montero, 1997). En este contexto, el régimen se abrió a la participación directa de estas organizaciones en la toma de decisiones en materia de política económica (Bucheli & Salvaj, 2010). Tal como señala Schneider (1998):

“(...) el régimen militar intentó incorporar a las organizaciones empresariales a los círculos de formulación de políticas del gobierno. La lógica fue de nuevo explícitamente política. Con el fin de evitar que el empresariado se uniera a la creciente oposición (...), los ministros del ámbito económico abrieron grandes canales de participación para la CPC (...). En los 80s, los ministros de gobierno

buscaron colaboración activa de las asociaciones, en sus esfuerzos por completar y consolidar las reformas [orientadas al mercado]” (pág. 20)⁴.

La nueva modalidad de relación en esta etapa ‘pragmática’ (1982-1989) estuvo caracterizada por un mayor grado de autonomía de los políticos y tecnócratas, quienes se encontraron en mejor pie para impulsar políticas que, incluso alejándose de la ortodoxia neoliberal, pudieran abarcar más cabal y flexiblemente los intereses del gran empresariado (Montero, 1997). Así, se intentó reemplazar los procesos democráticos de deliberación por la aplicación de conocimientos técnicos vinculados a la economía (Ossandón, 2011). Bajo esta modalidad, el Estado pudo constituirse como el actor fundamental en la ejecución del cambio en el modelo de crecimiento, reorientando y cambiando la posición del mercado en la sociedad (Baño & Faletto, 1999). Esta fase estuvo marcada por el nombramiento de economistas de orientación tecnocrática en los cargos gubernamentales estratégicos en materia económica, tales como el Ministerio de Economía, Hacienda y el Banco Central (Silva, 1999), y por el traspaso de personal entre altos cargos ejecutivos y de gobierno (Montero, 1997). Si bien solía ocurrir que los ministros contaran con trayectoria empresarial en el mismo sector económico de sus ministerios, ellos no se identificaban con un conglomerado particular. En ese sentido, su interés era impulsar políticas flexibles que respondieran de manera balanceada a las necesidades de distintos sectores, incluso llegando a contravenir los intereses inmediatos de amplios segmentos del empresariado nacional (Moulián & Vergara, 1981; Díaz, 1994; Montero, 1997). En suma,

“En el período posterior a la debacle económica de 1982-1983, servidores civiles de carrera ocuparon la mayor parte de los altos puestos en la jerarquía de la formulación de políticas públicas de las instituciones estatales (el Ministerio de Finanzas y el Banco Central), mientras empresarios con intereses económicos multisectoriales, que no se identificaban por completo con un conglomerado específico, encabezaron los ministerios. En ambos períodos, la formulación de políticas orientadas a reformar la economía y su implementación – bajo la forma de inversión y producción – se benefició de una

⁴ Traducción propia; los corchetes incluyen texto propio.

relación de trabajo con el empresariado organizado, en contraposición a la relación exclusiva con los conglomerados multisectoriales” (Silva, 1999, pág. 178)⁵.

Durante la fase autoritaria, el gran empresariado se vio fortalecido tanto en términos económicos como políticos y culturales. En el ámbito económico, se desarrolló una fuerte tendencia hacia la concentración de la riqueza y la propiedad. Los procesos de privatización conllevaron una tendencia a la monopolización de empresas en pocas manos privadas (Baño & Faletto, 1999; Ruiz, 2010), de modo que, por vía política, un gran número de empresas y servicios históricamente estatales quedaron en situación de oligopolios, los cuales constituyeron los principales grupos económicos que se proyectaron luego del proceso de transición política. En el plano político, el gran empresariado chileno fue capaz de configurar una acción de bloque más profundamente ideológico, caracterizada por el fortalecimiento de los gremios empresariales, entre los cuales destacan la Confederación de la Producción y el Comercio (CPC), la Sociedad Nacional de Agricultura (SNA), la Cámara Nacional de Comercio y la Sociedad Nacional de Minería (SONAMI) (Arriagada, 2004; Campero, 2003). Por último, en el plano cultural, se dio paso a una relevante transformación, referida a la emergencia de la representación social del empresariado como el principal actor del desarrollo, el protagonista de un proyecto de modernización que encuentra validación sustantiva a partir de una “teoría” de la sociedad que lo sitúa en el centro del proceso de desarrollo (Contreras, 2002; Campero, 2003; Montero, 1997). El papel de los grandes empresarios se vinculó fuertemente al objetivo del crecimiento económico (Aguilar, 2011), tendiendo a reemplazar a la élite tradicional en su papel simbólico de dirección de la sociedad chilena.

En gran medida, el hecho de que desde la dictadura emergiera un empresariado fortalecido fue posible porque los gobiernos electos democráticamente, liderados por la Concertación de Partidos por la Democracia, no cambiaron el modelo económico implementado durante la dictadura ni castigaron a los sectores que respaldaron al gobierno autoritario y se enriquecieron en el marco de dicho período (Bucheli & Salvaj, 2010;

⁵ Traducción propia.

Robinson, 2013; Siavelis, 2009). En definitiva, la estrecha relación entre los actores políticos y el empresariado logró proyectarse tras la transición política (Montero, 1997). De esta manera, se mantuvo constante el control ejercido por parte de una pequeña y concentrada élite empresarial sobre la economía nacional (Ossandón, 2013).

La proyección de la relación descrita se vio reforzada por la preocupación de la nueva coalición gobernante por asegurar la gobernabilidad, la legitimidad política y la consolidación democrática (Montero, 1997; Dávila, 2011). En definitiva, para dar sustento y legitimidad a las decisiones en la esfera política, se planteó como requisito la configuración de una ‘política de los acuerdos’. Esta modalidad de gestión del conflicto político supuso el establecimiento de una estrecha interacción entre el gobierno y las asociaciones gremiales multisectoriales, los líderes de las mayores empresas y grupos económicos, los partidos de derecha, la Iglesia y los militares, en desmedro de otros actores de la sociedad civil (Montero, 1997; Delamaza, 2011).

En el contexto democrático, la élite política chilena buscó entregar señales de estabilidad macroeconómica que aseguraran la confianza de los inversores y empresarios tanto a nivel nacional e internacional (Siavelis, 2009). Por este motivo, el proceso de democratización se subordinó a los imperativos económicos impuestos por el esquema neoliberal. Así, se legitimó el hecho de que una parte sustantiva del proceso de toma de decisiones en política y economía se sustrajera del ámbito de la deliberación pública y las instituciones representativas. Este proceso de ‘tecnocratización’ del sistema político (Silva, 2006; Cordero & Funk, 2011), marcado por la restricción de las decisiones políticas a las agencias y autoridades técnicas especializadas (United Nations Research Institute for Social Development, 2004), conllevó la autonomización de la política respecto de la presión de distintos actores sociales, con excepción del gran empresariado. Los gobiernos designaron un importante contingente de empresarios, ingenieros y economistas como técnicos y tecnócratas en los más altos cargos públicos (Silva, 1996; Montero, 1997; Delamaza, 2011). De este modo, desde 1990 las lógicas de la administración y la gestión técnica penetraron fuertemente el campo de la política.

Contrariamente a lo que podría esperarse de la instalación del modelo neoliberal y del retraimiento del Estado de la esfera económica, las tendencias descritas en el plano político

y económico configuraron un panorama institucional que supuso nuevos incentivos para la incidencia del empresariado en la esfera pública (Schamis, 2002). En cierta medida, este planteamiento se contrapone a lo postulado por Montero (1997) en relación a la nueva autonomía de la gestión pública en el contexto posterior a la transición: “en materia económica, el Estado chileno redujo sus funciones directamente productivas pero también ganó autonomía en el ejercicio de las funciones de regulación. (...) No hay dudas que los grupos de interés tienen menos influencia y menos fuerza cuando se utiliza el mercado como mecanismo de asignación de recursos” (págs. 207-208).

Diversos factores incidieron en la configuración de este nuevo panorama de relación entre las empresas y la política. En efecto, crecientemente, las empresas a nivel nacional e internacional debieron adaptarse a los embates que suponen la instalación del modelo neoliberal y la preeminencia de los criterios de competencia en el mercado. Así, además de requerir una serie de innovaciones en la gestión de sus procesos organizacionales, desde mediados de la década de 1970 las empresas chilenas se vieron forzadas a reaccionar y adaptarse cada vez más las condiciones de su entorno (Ramos, 2005). En este nuevo marco, las estrategias empresariales debieron considerar la gestión política como un elemento relevante de su entorno y, por ende, contemplaron entre sus estrategias la configuración de vínculos con el Estado (Delamaza, 2011).

Asimismo, bajo la incidencia del ‘elitismo democrático’ y la expansión de la tecnopolítica y la administración técnica en el período posterior a la transición, se favoreció el aumento de los ‘vasos comunicantes’ entre las altas posiciones de conducción política y empresarial (Delamaza, 2011), de modo que, crecientemente, miembros de la élite nacional transitan de forma indistinta entre el Estado y el mercado (Joignant & Güell, 2011)⁶. En paralelo a su incidencia por vías institucionales, representadas por la acción de los gremios y los partidos, en este nuevo marco los grandes empresarios buscaron influir directamente en

⁶ Según el estudio desarrollado por Delamaza (2011), un 15% de los individuos que ocuparon cargos de responsabilidad de gestión política superior y de gestión técnica y de apoyo en tres ministerios políticos y un ministerio social entre 1990 y 2006 egresaron de sus cargos hacia las empresas privadas, las cuales constituyeron el principal destino de salida de estos altos funcionarios.

los tomadores de decisiones a través de medios informales, haciendo uso de una extensa red de contactos (Abramo, 1991; Contreras, 2002; Joignant & Güell, 2011). De esta manera, las grandes empresas se constituyen como un poder fáctico, capaz de incidir decisivamente en la política desde fuera de las instituciones democráticas (Delamaza, 2011).

A pesar de que la historia chilena reciente pone en evidencia el impacto que tienen las distintas modalidades de relación entre las élites en los cursos del desarrollo político y económico, en la actualidad ha primado una suerte de indiferencia hacia los estudios de élites, lo cual se explica en gran medida por el proceso de despolitización y la consecuente invisibilización de los fundamentos históricos y políticos de las relaciones de dominación (Joignant & Güell, 2011). El vacío de conocimiento que impera en este ámbito temático es incluso más evidente si se consideran los estudios que abordan más específicamente las modalidades de vinculación entre las élites empresaria y política en el Chile reciente (Ossandón, 2011).

Dentro de este escenario, los escasos trabajos que han analizado la incidencia del gran empresariado en el curso político y el desarrollo económico nacional tienen un carácter eminentemente ensayístico, y concentran su atención en el período que va desde la fase autoritaria hasta la década de 1990. Ejemplo claro de estos esfuerzos investigativos es la obra de Cecilia Montero (1997), quien explora los fundamentos y transformaciones del comportamiento y las motivaciones del empresariado chileno tanto en el ámbito político como económico; y los aportes de Campero (2003) y Arriagada (2004), quienes se centran en la interacción entre los gobiernos y las organizaciones gremiales, modalidad de relación que goza de grados relativamente más altos de publicidad y legitimidad.

Resulta relevante notar que algunos de los trabajos mencionados y otras investigaciones sobre las transformaciones de las empresas chilenas en las últimas décadas tienden a observar con optimismo las nuevas modalidades de relación entre las empresas y el Estado chileno. Según indica Montero en su obra publicada en 1997: “El análisis de la relación Estado-empresarios en la última década permite concluir que la regulación económica es hoy día posible sin generar grandes conflictos políticos, gracias a la mayor autonomía de que gozan tanto el Estado como los agentes económicos” (pág. 210). En concordancia con esto, Ramos (2005) plantea que

“Esta última faceta [la búsqueda de rentabilidad a través de la influencia en las decisiones y regulaciones estatales, según indica el autor] ha perdido preeminencia en la relación de las empresas con su entorno. Es una característica del período anterior que ha experimentado una gran transformación, lo cual ha ocurrido concomitantemente con la importante autonomización del sistema económico respecto al político que se produjo en las décadas de los '80 y '90, en las cuales el Estado se retrotrajo. El actual 'Estado subsidiario' sigue, no obstante, cumpliendo una función reguladora importante; pero dejando que, en lo fundamental, operen las reglas del mercado y los criterios económicos, salvo en materias de clara conveniencia pública” (pág. 270).

Dentro del panorama de investigación descrito, la modalidad específica de vinculación entre las élites empresaria y política correspondiente a la incorporación de sujetos con trayectoria política en cargos directivos de grandes empresas ha sido abordada desde una perspectiva sociológica sólo en contadas investigaciones. Esta ausencia es evidente tanto a nivel de investigaciones nacionales como internacionales, debido sobre todo a las dificultades metodológicas asociadas al acceso a la información y el desarrollo de bases de datos que permitan dar cuenta del fenómeno de estudio (Hill, 1995). A pesar de que recientemente se han desarrollado relevantes esfuerzos de visibilización de la ‘puerta giratoria’ en Chile y en otros casos nacionales, en términos agregados existe un claro vacío de conocimiento en relación a la magnitud y principales características de este fenómeno, lo cual plantea un importante obstáculo para el abordaje sociológico del mismo⁷.

⁷ Al igual que otras iniciativas desarrolladas a nivel internacional (Corporate Europe Observatory, 2015), el proyecto “La puerta giratoria del poder” (www.lapuertagiratoria.cl), desarrollado por el Centro de Investigación Periodística (CIPER Chile), la Escuela de Periodismo y el Centro de Investigación y Publicaciones de la Universidad Diego Portales, tiene por objetivo visibilizar los posibles casos de conflictos de interés emanados de la dinámica de traspaso de personal entre los sectores público y privado. Para esto, el proyecto puso a disposición de los usuarios de internet una plataforma para visualizar la trayectoria laboral, desde el año 2000, de más de 400 altos funcionarios de las administraciones de Piñera y Bachelet (CIPER Chile; Escuela de Periodismo, Universidad Diego Portales; CIP, UDP, 2015).

Frente a las carencias mencionadas, la presente investigación tiene por relevancia el hecho de contribuir al conocimiento empírico y sociológico de la particular forma de vinculación entre las élites chilenas, representada por la incorporación de sujetos con trayectoria política en directorios de grandes empresas. Partiendo de las inquietudes y debates planteadas por los sociólogos abocados al estudio los grupos más poderosos en el marco de las sociedades (Mills, 1957; Zeitlin, Ratcliff, & Ewen, 1974; Freitag, 1975; Useem, 1979; 1980; Scott, 2008), el presente estudio buscó contribuir a analizar la magnitud y características de este fenómeno en Chile, a fin de problematizar la visión de las élites empresaria y política chilenas como grupos autónomos en cuanto a sus lógicas de acción, intereses y objetivos⁸.

El resto del documento se organiza de la siguiente manera. Primero, se revisan los principales antecedentes de investigación disponibles a nivel nacional e internacional, partiendo desde una visión centrada en el análisis de los gobiernos corporativos hacia una perspectiva abocada al estudio de las relaciones entre los grupos más poderosos de las sociedades. Segundo, se presenta un marco conceptual que permite situar la problemática en el esquema analítico más amplio de los estudios de élites. Sobre la base de la revisión de antecedentes empíricos y teóricos, se plantean las hipótesis y definiciones conceptuales que orientaron la presente investigación. Tercero, se plantea el marco metodológico de la investigación, con especial énfasis en las definiciones operacionales desarrolladas y la descripción de los procedimientos para la construcción de la base de datos. Cuarto, se presentan y discuten los resultados de la investigación. Por último, en el apartado de las conclusiones, se da cuenta de las principales implicancias de los resultados tanto desde una perspectiva sociológica como de políticas públicas, al tiempo que se relevan las limitaciones del presente estudio y las proyecciones posibles para futuras investigaciones.

⁸ A este respecto, resulta pertinente considerar a modo de ejemplo el optimismo de Montero en su obra publicada en 1997: “el análisis de la relación Estado-empresarios en la última década permite concluir que la regulación económica es hoy día posible sin generar grandes conflictos políticos, gracias a la mayor autonomía de que gozan tanto el Estado como los agentes económicos” (pág. 210). En concordancia con esto, Ramos (2005) plantea que “[la búsqueda de

3. La incorporación de directores como estrategia política corporativa y mecanismo de vinculación entre las élites: una revisión de la literatura.

La incorporación de individuos con trayectoria política en los directorios de grandes empresas es un fenómeno que ha sido enfocado desde muy diversas perspectivas a nivel de la literatura internacional y nacional. A pesar de esto, la presente revisión permite actualizar la inquietud planteada por Pettigrew (1992): el análisis de la composición de los directorios, sobre todo en términos de las trayectorias de sus miembros, es un campo relativamente inexplorado desde la perspectiva de los estudios de élites. Esta falta de investigaciones sistemáticas se evidencia claramente en el caso chileno (Joignant & Güell, 2011).

Una de las aproximaciones más relevantes al fenómeno estudiado está presente en la literatura internacional sobre administración de empresas y gobiernos corporativos. Los trabajos en este campo asumen que las empresas tienen importantes incentivos para influir en las decisiones de política pública, debido a que éstas afectan significativamente su entorno, sus ventajas competitivas y, por extensión, su desempeño económico. Así, el desarrollo de estrategias políticas ajenas al campo del mercado sería útil para producir resultados de política pública favorables para la supervivencia y el éxito económico de las empresas. En definitiva, como indican Lachman (2012), Maras (2012) y Speth (2012) en sus análisis sobre las actividades de lobby y los grupos de interés, la influencia sobre la política económica tiene relevancia en la medida en que de ella depende significativamente la distribución de los ingresos en el mercado.

En esta línea de investigación, se considera que la incorporación de directores con cargos, trayectorias o vínculos políticos es una de las posibles estrategias políticas corporativas asumidas por las empresas. La contratación de sujetos con experiencia o acceso fluido a la esfera política como directores y gerentes corresponde a un mecanismo de cooptación que permite reducir la incertidumbre derivada de la relación de dependencia respecto del gobierno (Hillman, 2005). Por consiguiente, la presencia de este tipo de profesionales en las mesas directivas de las empresas es una de las múltiples características de los directorios que los investigadores de este campo consideran relevantes de analizar en cuanto a su impacto en los resultados de la organización. Otras características usualmente consideradas en este tipo de estudios son el tamaño del directorio (Dalton, Daily, Johnson, & Ellstrand, 1999; Bai,

2013), su grado de independencia respecto de los ejecutivos (Hermalin & Weisbach, 2003), y la cantidad de mujeres que lo integran (Adams & Ferreira, 2004; Salvaj, 2013).

En general, la evidencia sugiere que este tipo de estrategia política corporativa es preferida por cierto tipo de empresas, debido a la mayor dependencia que éstas tienen en relación a las decisiones tomadas en el ámbito político (Hillman, 2005). En particular, las empresas que presentan más directores con trayectoria política son las más grandes (Faccio, 2006; Faccio, 2010; Bucheli & Salvaj, 2010)⁹; las más dependientes de las transacciones con los gobiernos; las que realizan más actividades de lobby (Agrawal & Knoeber, 2001; Johnson & Mitton, 2003; Faccio, 2006; Bunkanwanicha & Wiwattanakantang, 2009); y las abocadas a actividades económicas en industrias más fuertemente reguladas desde la esfera política (Hillman, 2005; Goldman, Rocholl, & So, 2009).

Si bien la evidencia sobre el impacto de este tipo de conexiones es mixta, diversas investigaciones basadas en la metodología de estudio de eventos, con muestras de alcance internacional (Faccio, 2006; Boubakri, Guedhami, Mishra, & Saffar, 2012) y estudios de caso nacionales, muestran que estos vínculos aumentan el valor que de las empresas en el mercado (Hillman, Zardkoohi, & Bierman, 1999; Johnson & Mitton, 2003; Goldman, Rocholl, & So, 2009; Bunkanwanicha & Wiwattanakantang, 2009), sobre todo en el caso de las empresas más dependientes de los gobiernos (Hillman, 2005). Desde esta perspectiva, los directores con trayectoria o vínculos políticos son un recurso valioso y escaso para las empresas, debido a que su incorporación es una estrategia difícil de imitar y que reporta beneficios altamente selectivos (Hillman, Zardkoohi, & Bierman, 1999; Goldman, Rocholl, & So, 2009)¹⁰.

⁹ Según la evidencia aportada por Faccio (2010), las empresas conectadas políticamente concentran una mayor cuota de mercado y un valor de mercado más alto. En consistencia con esto, Goldman et al. (2009) plantean que el efecto de las conexiones políticas sobre el retorno accionario de las empresas es mayor en el caso de las empresas más grandes.

¹⁰ Goldman, Rocholl y So (2009) entregan ciertos indicios en relación a la alta selectividad de los beneficios que otorga la presencia de directores con experiencia en el ámbito público, al explicar que “la magnitud del impacto de la primera y segunda nominación es mucho mayor que aquélla de las subsecuentes en el promedio ponderado. Este hallazgo sugiere que, para las empresas de mayor tamaño, el director tiene un mayor impacto

Las investigaciones que aplican la metodología de estudios de eventos realizan un importante aporte al intentar dar cuenta de la dirección de la relación causal analizada. En suma, estas investigaciones muestran que son las conexiones políticas las que generan valor, debido a la creencia en el mercado de que estas conexiones proveen influencia política a las empresas. Por ejemplo, el estudio de Goldman, Rocholl y So (2009) sobre el caso de Estados Unidos analiza el impacto positivo que tienen la nominación de un nuevo director conectado políticamente con el oficialismo y los resultados de las elecciones presidenciales en el retorno accionario de las empresas políticamente conectadas. En esta misma línea, Fisman (2001) muestra que las empresas conectadas con el Presidente Suharto ven perjudicado su valor luego de los anuncios relativos al deterioro de la salud del mandatario.

Las investigaciones en este ámbito sugieren que las empresas conectadas con el poder político por medio de sus directores son favorecidas a través de diversos mecanismos políticos, de modo que los ‘ganadores’ y ‘perdedores’ en la contienda económica dejan de estar completamente determinados por la competencia en el mercado (Baeza & Mora, 2006). Con el traspaso de funcionarios desde el sector público al privado, ciertas empresas se ven beneficiadas frente a sus competidores, debido a que sus más altos cargos están ocupados por individuos que, además de manejar conocimientos técnicos e información clave sobre los procedimientos políticos y burocráticos (Hillman & Hitt, 1999), cuentan con los conocimientos y redes necesarias para anticiparse e influir en las decisiones gubernamentales (Pfeffer, 1972; Hillman & Hitt, 1999; Agrawal & Knoeber, 2001; Baeza & Mora, 2006), evitando potenciales intervenciones que podrían resultarles desfavorables (Nee & Opper, 2010). Mientras los directores de empresas que simultáneamente ocupan cargos públicos tienen la capacidad de usar directamente su poder político para implementar políticas públicas que benefician a sus empresas en desmedro de sus competidores (Bunkanwanicha & Wiwattanakantang, 2009), los directores con cargos políticos en su trayectoria pueden usar sus redes y contactos para promover cambios legislativos que resulten ventajosos para las empresas que dirigen. A esto se suma el potencial valor que estos directores reportan a las

en las nominaciones tempranas, y este impacto puede decrecer a medida que el director ingresa en más compañías” [Traducción propia] (pág. 2354).

empresas en términos de experticia (Goldman, Rocholl, & So, 2009), legitimidad y reputación (Hillman, 2005)¹¹.

Desde la perspectiva descrita, los vínculos políticos aseguran ventajas en el mercado e, incluso, vínculos más fuertes se traducen en mayores ventajas para las empresas conectadas políticamente (Faccio, 2010).

Un primer ámbito en que la fuerza de estos vínculos se hace visible corresponde al acceso a financiamiento por medio de créditos. En efecto, la evidencia a nivel internacional sugiere que, a pesar de presentar más altos índices de incumplimiento en el pago de deudas (Faccio, 2010), las empresas vinculadas políticamente reciben un trato preferencial al solicitar créditos a bancos e instituciones públicas y privadas (Chiù & Joh, 2004; Sapienza, 2004; Dinç, 2005; Khwaja & Mian, 2005; Charumilind, Kali, & Wiwattanakantang, 2006; Leuz & Oberholzer-Gee, 2006). Consecuentemente, la presencia de directores conectados políticamente se asocia a un más alto nivel de financiamiento por esta vía (Boubakri, Cosset, & Saffar, 2009; Faccio, 2010).

En segundo término, la presencia de directores vinculados políticamente conlleva ventajas en términos de la valorización de las empresas en el mercado accionario. Debido a sus conexiones políticas, estas empresas son percibidas como menos riesgosas por parte de los inversores. Este hecho conlleva que ellas cuenten con mayores posibilidades de acceder a financiamiento por emisión de acciones (Boubakri, Guedhami, Mishra, & Saffar, 2012). Asimismo, en caso de presentar a los inversores rendiciones de cuentas de baja calidad, estas empresas son menos castigadas en su valor accionario que las que no cuentan con vínculos políticos (Faccio, 2010; Chaney, Faccio, & Parsley, 2011).

Adicionalmente, el hecho de contar con directores con vínculos políticos supone ventajas al momento de competir por contratos y licitaciones públicas, lo cual se verifica incluso en contextos de sistemas legales fuertes. Según sugieren diversos autores, esta ventaja podría deberse a que los empresarios con vínculos políticos tienen la posibilidad contactar

¹¹ Cabe mencionar que, en países con un estado de derecho fuerte y bajos niveles de corrupción, los accionistas reaccionan negativamente a la designación de directores con trayectoria política que cuentan con experiencia previa limitada en el ámbito de privado (Gray, Harymawan, & Nowland, 2014). Este hecho apunta a que, en contextos de alta regulación en materia de probidad, esta estrategia corporativa es evaluada negativamente por la población.

directamente a los funcionarios públicos y las agencias contractuales a cargo de los procesos de licitación, pudiendo incluso incidir en la definición de los términos de referencia de los concursos públicos (Faccio, 2006; Goldman, Rocholl, & So, 2013; Maras, 2012). Esta ventaja conlleva a que, efectivamente, sean las empresas que más dependen de las adjudicaciones y concesiones gubernamentales las que más utilizan la estrategia corporativa de integrar en sus directorios a sujetos con trayectoria política (Agrawal & Knoeber, 2001; Johnson & Mitton, 2003; Faccio, 2006; Bunkanwanicha & Wiwattanakantang, 2009).

Otros ámbitos en que se pone de manifiesto la incidencia de los vínculos políticos en las condiciones de la competencia en el mercado, son la regulación de las industrias y la protección de algunas empresas por parte del Estado. A este respecto, las investigaciones disponibles muestran que las empresas que cuentan con directores con vínculos o trayectoria política son menos estrictamente reguladas que aquéllas que no cuentan con este tipo de directores (Agrawal & Knoeber, 2001; Faccio, 2006), lo cual posiblemente explica que este tipo de vínculos estén más presentes en las empresas que operan en industrias más fuertemente reguladas (Hillman, 2005; Goldman, Rocholl, & So, 2009). Asimismo, las empresas conectadas políticamente pagan menos impuestos en comparación con las demás empresas (Faccio, 2010) y cuentan con licencias tarifarias respecto de sus competidores externos (Goldman, Rocholl, & So, 2009; Mobarak & Purbasari, 2006). Por último, estas empresas cuentan con mayor protección por parte del Estado, hecho que se expresa, por ejemplo, en mayores probabilidades de ser beneficiarias por medidas gubernamentales de salvataje en contextos de crisis económica (Faccio, 2006).

A pesar de lo que consignan las investigaciones citadas, no es posible desconocer que otros estudios del ámbito de los gobiernos corporativos indican que la incorporación de sujetos con trayectoria política en los directorios de empresas tiene un efecto pernicioso en el valor de las mismas. A este respecto, diversos estudios muestran que, en general, las empresas que cuentan con directores con trayectoria política tienen un peor desempeño económico (Faccio, 2006; Bertrand, Kramaraz, Schoar, & Thesmar, 2007; Bunkanwanicha & Wiwattanakantang, 2009). Esto se expresa, por ejemplo, en que las empresas conectadas a través de un director muestran una productividad más baja que sus pares no conectadas (Faccio, 2010). Este perjuicio se debería fundamentalmente a que, en estas firmas, gran parte de las decisiones se supeditan a criterios políticos y no económicos. Los directores con

trayectorias políticas tienden a estar guiados por consideraciones de éste tipo y no necesariamente por criterios técnicos (Boubakri, Guedhami, Mishra, & Saffar, 2012). Muchas veces los directores con experiencia política no cuentan con las calificaciones técnicas necesarias para dirigir empresas (Faccio, 2010) y, además, en muchos casos tienden a aprovechar su posición para extraer rentas de las mismas (Shleifer & Vishny, 1998; Qian, Hongbo, & Yin Yeung, 2011). Resulta ilustrativo de este punto el hecho de que, en Francia, las empresas conectadas presentan menores ganancias en años de elecciones, debido a que una cantidad sustantiva de los empleos en sus planteas son creados con el único fin de asegurar mayor apoyo electoral (Bertrand, Kramaraz, Schoar, & Thesmar, 2007).

Superando el debate enfocado en el efecto de los vínculos políticos en el desempeño de las empresas políticamente conectadas, diversas investigaciones postulan que son las características institucionales, políticas y económicas de los países las que determinan el valor y la prevalencia de este tipo de vínculos a nivel de las empresas. Por una parte, Faccio (2006) identificó 541 empresas políticamente conectadas de una muestra de 20.202 empresas en 47 países¹². Este autor dio cuenta de que las empresas conectadas políticamente representan un 7,72% de la capitalización mundial, al tiempo que 35 de 47 países presentan empresas con este tipo de vínculos. El autor demostró que este tipo de conexiones tienen una mayor prevalencia en países percibidos como altamente corruptos, que imponen restricciones a las inversiones en el extranjero por parte de sus ciudadanos, y que tienen restricciones menos rigurosas en relación a los conflictos de interés. Igualmente, estas características a nivel de los países generan mayores diferencias entre las empresas conectadas y no conectadas (Faccio, 2010). Por otra parte, Boubakri y otros (2012) plantean que el valor de las conexiones políticas es superior en los países menos democráticos, más corruptos, con menor libertad de prensa, con menor desarrollo de sus mercados accionarios y más probabilidades de que el Estado aplique medidas de ‘salvataje’ a las empresas. En concordancia con esto, al analizar el caso de Australia, Gray, Harymawan y Nowland (2014)

¹² Faccio (2006) clasifica las empresas como políticamente conectadas si presentan al menos un accionista mayoritario (con control directo o indirecto de al menos un 10% de los votos de accionistas o director es miembro del parlamento, ministro, jefe de Estado, o se encuentra estrechamente relacionado con un sujeto que ocupe alguno de estos cargos o un partido político. El autor utiliza datos disponibles a partir del año 2001.

sugieren que la baja prevalencia de este tipo de conexiones – presentes en sólo un 7,7% de las empresas listadas públicamente y en 2,1% de los cargos directivos – y el bajo impacto que éstas tienen en el valor de las mismas, se deben a las características del contexto: además de presentar un mercado desarrollado, Australia – en comparación a Estados Unidos - presenta bajos niveles de corrupción y lobby, al igual que financiamiento público de las campañas políticas.

Cabe notar que el impacto de las características institucionales en el uso de este tipo de estrategia política corporativa también ha sido analizado desde la perspectiva del nuevo institucionalismo en el marco de la sociología económica. Desde este enfoque, se postula que el valor del capital político que supone contar con directores con cargos o experiencia política depende sustancialmente de las características del entorno institucional. Así, los procesos de creciente mercadización de la economía contribuirían a reducir el valor del capital político de las empresas, en tanto el capital político otorga mayores ventajas en mercados menos competitivos y altamente controlados por el Estado. En definitiva, las empresas que operan en estos mercados tendrían mayores incentivos de cultivar este tipo de vínculos políticos (Nee & Opper, 2010).

En sintonía con lo expuesto, diversas investigaciones muestran que los cambios en el entorno político tienen un impacto significativo en el efecto de las conexiones políticas y en los beneficios que las empresas obtienen a partir de esta estrategia. Consecuentemente, al existir cambios en el entorno competitivo de las empresas, también se modifica su necesidad de integrar directores con experiencia política, lo que deriva en que en ciertos períodos las empresas tiendan a utilizar más esta estrategia (Agrawal & Knoeber, 2001). Así, por ejemplo, evidencia sobre el caso estadounidense da cuenta de que, tras las elecciones presidenciales, las empresas cuyos directorios se encuentran conectadas con el partido ganador experimentan notorios beneficios, tales como un aumento del número de contratos de adquisiciones gubernamentales (Goldman, Rocholl, & So, 2013) y de los retornos en el mercado de acciones (Goldman, Rocholl, & So, 2009). Es por este motivo que prácticamente la totalidad de las nominaciones de directores con este tipo de trayectoria o vínculos políticos se llevó a cabo tempranamente, durante los dos primeros años luego de las elecciones presidenciales y legislativas, a la vez que los directores electos durante el primer año luego de las elecciones

estuvieron hace menos tiempo fuera de su último cargo político (Goldman, Rocholl, & So, 2009)

El trabajo desarrollado por Bucheli y Salvaj (2010) da cuenta del enfoque descrito, en relación al caso particular del Chile postdictatorial. Considerando datos longitudinales de las 24 mayores empresas de sectores económicos regulados que contemplaban propiedad estatal previo a la dictadura de Pinochet, los investigadores intentan determinar qué tipo de firma muestra una mayor propensión a incorporar sujetos con vínculos políticos en puestos directivos, y cuál es el impacto de esta estrategia política corporativa en el desempeño económico de la firma. Entre sus principales hallazgos, destaca que las empresas de mayor tamaño, aquéllas que provienen de países con gobiernos altamente intervencionistas y aquéllas que no tuvieron vínculos ni mantuvieron relaciones problemáticas con el gobierno autoritario, muestran una mayor propensión a incorporar directores con las mismas orientaciones políticas que el gobierno de turno. Estas conclusiones reafirman la tesis de que las estrategias corporativas desarrolladas por las empresas dependerían en gran medida del tamaño de las mismas y del entorno institucional en que operan (Boubakri, Guedhami, Mishra, & Saffar, 2012; Faccio, 2006). En cuanto al impacto de los vínculos políticos en el desempeño de las empresas, la investigación aludida evidencia que tanto las conexiones con el oficialismo como con la oposición tienen efectos positivos en el desempeño y, a pesar de lo paradójico que pueda parecer, la incorporación de directores con vínculos políticos con la oposición se asociaría a mayores utilidades para las compañías. Por otro lado, se observó que las firmas que se beneficiaron con el régimen militar, a pesar de su menor propensión a apuntar directores de centro-izquierda, no fueron ‘castigadas’ por los gobiernos de la Concertación, lo cual contradice las tendencias sugeridas por la literatura sobre el tema (Bucheli & Salvaj, 2010).

Cabe mencionar que, además de su aporte al conocimiento del impacto que esta estrategia política corporativa tiene en el desempeño de las empresas, la relevancia de la investigación de Bucheli y Salvaj (2010) radica en reafirmar que los cambios de regímenes y gobiernos no deben ser considerados mecánicamente al estudiar el uso de los vínculos políticos como estrategia política de las grandes empresas. La evidencia presentada por estos investigadores da cuenta de que, si bien en términos porcentuales la tendencia entre los años 1990 y 2006 es a una mayor incorporación de directores cercanos al gobierno de turno en los

directorios, los vínculos políticos que benefician a las empresas no se restringirían a aquellos sostenidos con agentes relacionados al oficialismo, al tiempo que un cambio de régimen no supondría necesariamente perjuicios para las firmas políticamente conectadas con el régimen previo. En este mismo sentido, Goldman y otros (2009) muestran que las nominaciones de directores con trayectoria política están más guiadas por una lógica de oferta que de demanda: al ganar las elecciones una determinada coalición, aumenta la oferta de potenciales directores en la coalición perdedora, hecho que explica que la mayor parte de los directores nominados provengan de la coalición perdedora.

Cabe notar que un aspecto que en gran medida pasado por alto en la literatura sobre administración de empresas y gobiernos corporativos refiere al impacto diferenciado que pueden tener los distintos tipos de trayectoria o cargos ocupados por los directores en los resultados de las empresas. A este respecto, la evidencia disponible es escasa. Faccio (2006) plantea que, al transitar desde los negocios a la política, la nueva conexión tiene un mayor impacto en el valor accionario de la empresa en el caso de los primeros ministros que en el de los miembros del parlamento, posiblemente debido a que las posibilidades de acceder al cargo de Primer Ministro son más escasas. No obstante, para el caso de Estados Unidos, Goldman y otros (2009) sugiere que, más allá de la conexión política misma, los cargos políticos específicos a los cuales se asocian las trayectorias profesionales de los directores no resultan relevantes para las empresas.

Una segunda aproximación investigativa a la temática considerada se enfoca en el impacto que tiene la ‘puerta giratoria’ en la acción estatal. Dentro de esta perspectiva, diversas investigaciones analizan los peligros de corrupción y captura del poder público - representado por el Estado, sus organismos y agencias reguladoras - por parte de intereses privados. Las investigaciones enmarcadas en esta aproximación analizan el impacto del fenómeno de la ‘puerta giratoria’ en las posibilidades que tienen los actores estatales para conducir el proceso de desarrollo.

En este ámbito, cabe aludir la inquietud de Schneider (1999) en relación a las consecuencias positivas que conlleva la colaboración entre las distintas élites. Según lo planteado por este autor, la integración de políticos y funcionarios en los puestos claves de

las grandes empresas tendría el potencial de facilitar la cooperación entre los sectores público y privado. Esta modalidad de relación podría incluso dar paso a la “autonomía enraizada” del Estado, la cual corresponde a la capacidad de las instituciones estatales de responder eficazmente a los requerimientos económicos y sociales propios del curso del desarrollo (Evans, 1989). Así, esta visión postula que una estrecha conexión entre las élites política y empresaria puede ser un mecanismo de comunicación e intercambio de experticia entre el Estado y las empresas (Freitag, 1975).

A pesar de la fuerza de estos argumentos, en general las aproximaciones que analizan el tránsito de personal desde la esfera pública a la privada tienden a enfatizar los peligros y desequilibrios derivados de una relación demasiado estrecha entre estos ámbitos. En general, estas visiones concuerdan con la literatura que plantea que, a nivel agregado, la corrupción tiene un impacto negativo en las inversiones y el crecimiento económico de los países (Faccio, 2010). Un claro ejemplo de esta postura es la investigación realizada por Hellman y Kauffman (2002), en el marco de la cual se estudió la problemática de la ‘puerta giratoria’ en relación a la corrupción, el desarrollo económico y el desempeño de las firmas. Según estos autores, la desigual capacidad de las empresas para manipular las instituciones políticas, legales y regulatorias, determina que las firmas con estrechos lazos con las autoridades políticas tengan mayores posibilidades de preservar y extender sus posiciones privilegiadas en la arena económica, coartando la competencia, las inversiones y el crecimiento a nivel de los países. Este hecho conllevaría a un círculo vicioso de corrupción, puesto que las empresas más pequeñas y peor posicionadas intentan revertir su desventajosa situación, destinando parte de sus presupuestos a la realización de sobornos y pagos extraoficiales (Hellman & Kaufmann, 2002).

En el marco de la perspectiva de investigación descrita, para el caso de Chile, destacan las propuestas de Silva (1996; 1999) y Schamis (2002). Estos autores entregan antecedentes relevantes para el caso chileno y sitúan la problemática del tránsito de personal entre las esferas pública y privada en un marco sociohistórico y político general.

En la propuesta de Silva (1996; 1999) es posible reconocer una visión acabada y particularmente crítica del impacto que las distintas pautas de relación entre los grandes empresarios y el Estado han tenido en el desarrollo del país. Si bien sus trabajos no centran

su foco en el fenómeno del tránsito entre las altas posiciones empresarias, burocráticas y políticas, sí entregan ejemplos empíricos del impacto que el intercambio de personal entre los cargos de autoridad económica y los directorios de las grandes empresas tiene en la implementación de las políticas económicas. En suma, este autor establece que tanto el contenido de las reformas económicas estructurales, como su ritmo y la capacidad del gobierno de llevarlas adelante, estarían determinados por las distintas modalidades que asume la relación entre la élite empresaria y el poder político en el contexto autoritario.

La investigación de Schamis (2002) refuerza el planteamiento de Silva en relación a la centralidad que asume la convergencia entre la élite política y el empresariado en la definición del curso de las reformas económicas en el marco de la dictadura. Por medio de un análisis de los patrones de interacción entre los formuladores de políticas que implementaron las reformas y los grupos de interés que se beneficiaron de ellas, Schamis también pone en cuestión los argumentos que, sobre todo desde la ciencia política, pretenden explicar el éxito de las reformas privatizadoras a partir de una supuesta autonomía de los actores estatales respecto de las presiones corporativas. La reestructuración económica habría sido un contexto propicio para la colusión, derivada de la acción de grupos de interés capaces de anticipar los resultados institucionales que emanarían de los procesos de reforma.

En concordancia con Silva, la evidencia presentada por Schamis (2002) muestra que a diferencia de lo que ocurrió con los gremios empresariales, durante las dos primeras fases de la reestructuración económica los representantes de sólo algunas grandes firmas gozaron de un acceso desmedido a la esfera de la toma de decisiones (Arriagada, 2004). Así, la vinculación entre las posiciones más altas del capital y del gobierno se hizo explícita por medio de la 'puerta giratoria'. En la fase radical de las reformas económicas, los altos ejecutivos de grandes conglomerados pasaron a estar completamente a cargo del diseño e implementación de las reformas económicas, de modo que la representación de intereses se redujo a las grandes firmas, las cuales contaron con un acceso diferenciado a las arenas decisorias. Incluso con posterioridad al colapso de 1982, la relación directa entre las élites política, funcionaria y empresaria se expresaría en el traspaso de ex funcionarios del gobierno a posiciones clave en los puestos directivos y ejecutivos de las empresas privatizadas.

Cabe resaltar que las propuestas de estos autores reafirman la relevancia de estudiar la ‘puerta giratoria’ en Chile en el contexto posterior a las reformas neoliberales. En oposición a la aproximación neoclásica, según la cual sólo en el marco del Estado intervencionista los grupos de interés intentan influir el proceso de formulación de políticas económicas, Schamis (2002) plantea que incluso después del ‘retraimiento del Estado’ existen incentivos para que el empresariado ejerza su influencia sobre la esfera política. De hecho, el proceso privatizador mismo constituiría una oportunidad privilegiada para apropiación no competitiva de reservas de mercado anteriormente controladas por empresas de propiedad estatal. A pesar de ser los principales defensores del ideario neoliberal, luego de las reformas los grandes empresarios harían un intenso lobby a fin de evitar una mayor liberalización y así asegurar sus reservas de mercado. Asimismo, éstos intentarían capturar las nuevas agencias regulatorias, ejerciendo presiones políticas y atrayendo a los reguladores mismos gracias a las notorias diferencias salariales entre el sector público y el privado. Como indican Maxfield y Schneider (1999),

“Incluso si persiste la tendencia hacia mercados más libres, es poco sabio concluir que los problemas ligados a las relaciones entre los negocios y el gobierno estarán solucionados. Las reformas pro-mercado han eliminado algunos puntos de potencial colusión entre las empresas y el gobierno, pero no han eliminado el contacto en su totalidad. (...) El proceso reformador mismo ha creado nuevas rentas” (pág. 4)¹³.

Por tanto, luego de la transición política, las instancias de formulación de políticas y las agencias regulatorias constituirían un ámbito de disputa tanto para los grupos de interés en busca de ventajas estratégicas, como para los agentes estatales en busca de apoyo político.

Considerando la revisión realizada, es posible sostener que si bien el fenómeno de la ‘puerta giratoria’ y, más particularmente, la problemática referida a la incorporación de individuos con trayectoria o vínculos políticos en los directorios de grandes empresas, ha

¹³ Traducción propia.

sido abordado a nivel internacional desde distintos enfoques disciplinares, éste se encuentra relativamente inexplorado desde la perspectiva de la sociología de las élites y el poder.

En general, los estudios empíricos que han abordado esta forma de relación entre la élite política y las élites vinculadas al ámbito estatal se enmarcan en el debate que hace varias décadas enfrentó a los teóricos pluralistas y elitistas. Desde esta perspectiva, un fuerte tránsito de personal entre las más altas posiciones de la política y las empresas evidencia una alta cohesión entre las élites. En este marco, cabe citar el estudio desarrollado por Freitag (1975) en relación a las conexiones corporativas de los miembros de los gabinetes del gobierno de Estados Unidos entre los años 1897 a 1973. En suma, esta investigación contribuyó a respaldar la tesis elitista de que existe un alto grado de solapamiento y cohesión entre las élites política y corporativa estadounidense (Mills, 1957). Freitag determinó que al menos un 76,1% de los sujetos que habían ocupado posiciones en el gabinete estadounidense entre los años mencionados habían formado parte del mundo de los negocios, ya sea como directores, ejecutivos o abogados corporativos. De este grupo, un 71,1% estuvo en alguna de estas posiciones inmediatamente antes de ocupar un cargo en el gabinete. Igualmente, el autor observó que estas conexiones involucraban en una proporción similar al Partido Demócrata y al Republicano, al tiempo que encontró que éstas se presentan en todos los departamentos, y no sólo en aquéllos que podrían considerarse más cruciales para el desarrollo de la actividad de las empresas.

En sintonía con el aporte de Freitag y con la postura de los teóricos elitistas, la investigación realizada por Useem (1979) buscó respaldar la postura de autores que previamente habían reparado en el dominio ejercido por una clase capitalista altamente cohesionada en la esfera de las instituciones públicas estadounidenses. Useem intentó responder a la pregunta sobre quiénes son específicamente los miembros de la élite corporativa estadounidense que ocupan altos cargos en otro tipo de instituciones. A partir de información biográfica en relación a una muestra de 2.003 directores de las 797 empresas más grandes en Estados Unidos hacia el año 1969, el autor demostró que el “círculo interno” conformado por los directores que ocupan asientos en múltiples directorios de empresas, y sobre todo en aquéllas de mayor tamaño, tienen una mayor presencia en el gobierno de otras instituciones, tales como organismos gubernamentales, agencias no gubernamentales y

asociaciones empresariales. Según aventura el autor citado, la preferencia por estos directores, tanto desde el punto de vista de los miembros de la élite de negocios como de los representantes las instituciones receptoras, se explicaría por su mayor visibilidad en el mundo de los negocios; su más amplia red de influencia y contactos; sus mayores posibilidades de movilizar apoyo y recursos de múltiples empresas; y su capacidad de trascender los intereses parroquiales en pos de la identificación de políticas públicas que representen el interés general y los compromisos del empresariado como clase. De este modo, a los círculos de la toma de decisiones en materia de políticas públicas accederían los agentes con mayor capacidad de reconciliar los intereses del empresariado, que en otras esferas pueden presentar un mayor grado de desagregación y conflicto.

Para concluir la revisión presentada en esta sección, resulta pertinente retomar la inquietud planteada en un inicio. En definitiva, es posible que las dificultades prácticas, vinculadas fundamentalmente a la falta de acceso a información sobre estos grupos, hayan restringido los estudios empírico relativo a ésta y otras modalidades específicas de conexión entre las élites política y económica. Diversos autores chilenos han reparado en las dificultades que trae aparejado el estudio de las élites en nuestro país, lo cual posiblemente ha redundado en la prolongada indiferencia hacia ésta y otras temáticas relacionadas (Joignant & Güell, 2011).

4. Distinguiendo a las élites: un esquema teórico para conceptualizar el tránsito entre los altos cargos políticos y empresariales.

El marco general que orientó la presente propuesta de investigación corresponde a la sociología de las élites. Cabe notar que, si bien la reflexión teórica y empírica en torno al concepto de élite tiene larga data, remontándose hasta estudios que actualmente son considerados verdaderos clásicos de la ciencia política y la sociología (Pareto, 1935; Mosca, 1939; Michels, 1915), esta perspectiva teórica no se basa en la formulación de una teoría general unificada; por el contrario, su ámbito está marcado por evidentes desavenencias. La ausencia de consensos conceptuales ha acarreado evidentes problemas a nivel de las investigaciones empíricas (Kerbo & Della, 1979). Por tanto, para hacer uso de la noción de élite en el marco de la presente investigación, fue necesario realizar ciertas precisiones y rescatar los elementos del debate que permiten iluminar la problemática del tránsito de personal entre las posiciones de mayor poder político y económico.

En primer lugar, cabe resaltar la centralidad que asume la noción de poder en la definición de las élites. A pesar de las diferencias que hay entre los autores clásicos, éstos coinciden en utilizar la palabra ‘élite’ al identificar a la minoría que detenta el poder y cumple la función de dirección en el contexto de una sociedad (Mosca, 1939; Scott, 2008; Aguilar, 2011). Las élites corresponden a los agentes dominantes en el marco de la distribución diferenciada del poder, entendido como una relación de dominación bipartita y asimétrica, un juego de ‘suma cero’ fundado en la capacidad de ciertos agentes para afectar las conductas y condiciones en que se desenvuelven los agentes subalternos (Scott, 2008; Joignant & Güell, 2011). Por tanto, las élites pueden entenderse como minorías poderosas, capaces de realizar su voluntad aunque existan resistencias, consiguiendo que sus decisiones impacten al conjunto de la sociedad o ámbito institucional en que se desenvuelven (Mills, 1957; Freitag, 1975). Debido a esto, suele imputarse a las élites responsabilidad e incidencia en relación al devenir de las sociedades (Joignant & Güell, 2011).

Lo expuesto resulta de suma relevancia para sortear las ambigüedades propias del estudio de los grupos dominantes: al establecer al poder, las estructuras de dominación y las capacidades de conducción como criterios centrales para la identificación de una élite, la distribución de los privilegios, la riqueza y el prestigio social pasan a ser nociones

estrechamente emparentadas, pero secundarias en términos analíticos. Si bien lo anterior se opone a la postura de que existen diversas fuentes y recursos que operan como bases de constitución de las élites (Joignant & Güell, 2011), esta decisión teórica no implica negar que los privilegios y el prestigio social tienden a reforzar las posiciones de poder en la sociedad. En este sentido, puede rescatarse como marco general la propuesta de Lenski (1969), sociólogo norteamericano que reconoce el poder como principal factor causal y explicativo de los procesos de distribución y estructuración en las sociedades modernas.

La perspectiva centrada en el poder permite alejarse de una definición eminentemente normativa de las élites. Dicho enfoque, que se proyecta desde los autores clásicos hasta la actualidad, entiende a los miembros de las élites como individuos selectos con cualidades excepcionales, virtuosos y meritorios en ciertos ámbitos particulares (Pareto, 1935; Mills, 1957; Aguilar, 2011), y tiende a verlas como el resultado del funcionamiento de las leyes naturales de especialización y la competencia (Joignant & Güell, 2011). Además de no ser fructífera para la elaboración de una definición precisa de los conceptos que orientan la presente investigación, esta perspectiva se vincula con la corriente conservadora de los estudios de élites, la cual tiende a considerar la desigualdad en el ámbito del poder y la toma de decisiones como un hecho inevitable en vista de las necesidades de organización y especialización de las sociedades complejas (Lenski, 1969; Kerbo & Della, 1979). Esta aproximación supone la amenaza de naturalizar las posiciones ventajosas que ocupan ciertos individuos y grupos en la sociedad. Este peligro se hace patente en el caso de Chile, dado que el debilitamiento del estudio de las élites se explica en gran medida por el proceso de despolitización y la consecuente invisibilización de los fundamentos históricos y políticos de las relaciones de dominación (Joignant & Güell, 2011).

Por otra parte, asumir la centralidad de la noción de poder en la definición de los grupos dominantes permite distinguir claramente entre los conceptos de ‘élite’, ‘clase’ y ‘grupo de status’¹⁴. A pesar de que no son nociones mutuamente excluyentes, sí son analíticamente distinguibles (Scott, 2008): a diferencia de las élites, cuya base de constitución es el poder, las clases sociales se estructurarían a partir de la distribución de recursos

¹⁴ Resulta relevante considerar que los autores de diversas investigaciones empíricas deciden utilizar de modo intercambiable los términos “clase capitalista” y “élite de negocios” (e. g. Useem, 1979).

materiales – en virtud de relaciones de propiedad y de mercado -, y los grupos de status sobre la base de los recursos simbólicos asociados al prestigio social. A pesar de la claridad de la distinción analítica, al observar las sociedades concretas parece evidente que las élites, las clases sociales y los grupos de status se encuentran estrechamente entrelazados. Esto se explicaría porque, si bien teóricamente los miembros de cualquier clase social pueden pasar a formar parte de la élite (Mosca, 1939), sus miembros suelen ser reclutados a partir de las clases sociales y los grupos de status ubicados en lo más alto de la sociedad (Programa Naciones Unidas para el Desarrollo, 2004; Scott, 2008). Como sugieren Kerbo y Della (1979) en relación al análisis de Domhoff (1967), uno de los medios más importantes de la dominación de la clase alta es la ocupación de posiciones institucionales clave en la sociedad. Por ende, en términos amplios, la élite es un grupo muy reducido en comparación al conjunto de individuos que conforman la clase dominante (Huneus, 2010).

Cabe resaltar que si bien los autores clásicos trataron el concepto de élite de manera restrictiva, en referencia al campo político (Aguilar, 2011), perspectivas posteriores tendieron a ampliar esta postura, identificando distintas élites, insertas en estructuras de dominación vinculadas a diversas áreas específicas de la vida social (Scott, 2008). Ciertamente, esta definición conceptual tuvo fuertes repercusiones a nivel metodológico. Desde este enfoque, operacionalmente sería posible identificar como miembros de la élite a los sujetos que ocupan las más altas posiciones de influencia, en las jerarquías y organizaciones de mayor centralidad en la sociedad moderna. Dichas instituciones serían “(...) las bases necesarias del poder, la riqueza y el prestigio, y al mismo tiempo los medios principales de ejercer el poder, de adquirir y conservar riqueza y de sustentar las mayores pretensiones de prestigio” (pág. 17)¹⁵. Por tanto, resulta pertinente aproximarse al estudio empírico de las élites considerando las organizaciones e instituciones de mayor centralidad en la sociedad, tales como el Estado y las grandes empresas (Scott, 2008).

Evidentemente, asumir la postura descrita conlleva una serie de limitaciones que no es posible desconocer. Tanto Bendix y Howton (1957) como Bottomore (1966) plantean que esta perspectiva no explica los procesos a través de los cuales ciertos individuos llegan a

¹⁵ Traducción propia.

ocupar las más altas posiciones de autoridad formal, a la vez que resulta engañosa, en tanto quienes ocupan dichas posiciones pueden estar sujetos al poder de individuos y grupos fuera de su ámbito particular. Sin embargo, en el marco de la presente investigación, el enfoque teórico propuesto es analíticamente pertinente si se complementa con una aproximación dinámica a los mecanismos de vinculación entre las distintas élites definidas en virtud de su inserción institucional.

El reconocimiento de diversas élites vinculadas a distintas esferas institucionales conllevó la emergencia de un intenso debate teórico y empírico en relación al grado en que las élites pueden ser comprendidas como una sola unidad altamente cohesionada, capaz de ejercer su control sobre la sociedad en su conjunto o, más bien, como grupos plurales y diferenciados con poder restringido a sus esferas funcionales (Ossandón, 2011). En el marco de este debate, la postura pluralista plantea que, en el marco del proceso de modernización, las élites tenderían a una creciente diferenciación, autonomía y especialización (Keller, 1971; Rose, 1967). En contraposición a esto, la postura elitista sostiene que, en las distintas sociedades, las diversas élites tienden a integrarse en una élite total, un estrato compuesto por individuos que se reconocen entre sí, interactúan y se consideran a la hora de tomar decisiones (Mills, 1957; Freitag, 1975; Useem, 1979).

El debate descrito conllevó que, en general, el estudio de las élites se haya concentrado en los vínculos y relaciones que conectan a los actores dominantes en una sociedad. Según la perspectiva elitista, los recurrentes intercambios y solapamientos entre las élites diferenciadas contribuirían a la configuración de un estrato abarcador y cohesionado (Useem, 1980; Scott, 2008). Igualmente, la gran similitud de origen y clase social¹⁶, las interacciones y los intercambios recurrentes en el ámbito profesional potenciarían el desarrollo de un sentido de pertenencia, identidad y un reconocimiento mutuo, que incluso podría dar paso a la formación de una ‘élite de poder’ caracterizada por una marcada consciencia de clase (Mills, 1957) o, al menos, una mayor cohesión que daría cuenta de una

¹⁶ Diversas investigaciones a nivel internacional muestran que los miembros de la élite muestran trayectorias similares en términos educacionales y profesionales (Mintz, 1975).

rudimentaria solidaridad social y una ideología común (Moore, 1979; Useem, 1980)¹⁷. En definitiva, estas dinámicas permiten que, dentro de la élite resulte posible identificar un estrato dominante, capaz de trascender los intereses particulares y sectoriales con miras a articular y promover objetivos políticos comunes, resolver rivalidades y pugnas internas, y disciplinar a miembros cuyas acciones perjudican la credibilidad de la clase como un todo. Como indica Scott (2008),

“La participación en la concentración y el ejercicio del poder puede forjar una unidad entre los ocupantes de posiciones de élite. Sin embargo, los miembros de una élite especializada o dirigente son más propensos a desarrollar una unidad y cohesión de consciencia y acción cuando son reclutados de un trasfondo de clase y status restringido y específico. Al acceder a la élite con una perspectiva y experiencias compartidas, su unidad como participantes en el poder resulta reforzada por lo que más ampliamente tienen en común” (pág. 35)¹⁸.

A modo de ilustración, dentro de la élite corporativa en particular, los directores ubicados en el centro de la red de directorios entrelazados forman un “círculo interno” fuertemente cohesionado, capaz de movilizar recursos en pos del interés de la clase capitalista (Mills, 1957; Useem, 1979; Zeitlin, Ratcliff, & Ewen, 1974). Los miembros de este grupo ejercerían su influencia a través del gobierno de otras instituciones, tales como las organizaciones culturales, las universidades y los organismos gubernamentales (Useem, 1979; 1980).

La postura elitista sienta las bases para indagar en el intercambio de personal entre las altas posiciones de distintos órdenes institucionales. Como explica Joignant (2011), las hibridaciones a escala de un mismo individuo, expresada en la multiplicidad de las posiciones ocupadas simultáneamente o presentes en su trayectoria, es un objeto de estudio en sí mismo, que vuelve engañosa la identificación de fronteras entre distintos campos y la distinción entre élites correspondientes a ámbitos autónomos. Al enlazar sus carreras y actividades, los

¹⁷ La conformación de esta élite cohesionada depende también de otras oportunidades de contacto. Entre ellas, cabe destacar la participación en asociaciones gremiales, organizaciones sin fines de lucro y clubes sociales exclusivos (Useem, 1980).

¹⁸ Traducción propia.

miembros de las distintas élites logran hacer coincidir los intereses propios de cada organización o esfera. Según propone Mills (1957) en su obra clásica:

“El miembro de las empresas que trata con el Estado y sus militares, tiene la prudencia de escoger a un muchacho que tiene experiencia en el trato con el Estado y los militares. El dirigente político, cuyo propio éxito depende con frecuencia de las corporaciones y las decisiones corporativas, hará en escoger a un hombre con experiencia en ese sector. Así, en virtud del criterio mismo que determina el éxito, el intercambio de personal y la unidad de la élite del poder aumentan” (pág. 269).

En contraposición a lo expuesto, la perspectiva pluralista presenta el riesgo de promover una visión estática y restringida a organizaciones aisladas, sustentada en una imagen falsa sobre la fragmentación de las estructuras de poder. Por ende, la presente investigación consideró la inquietud planteada en el marco del debate entre elitistas y pluralistas en relación a la necesidad de comprobar empíricamente la interdependencia e integración entre las distintas élites y la gran asimetría en el acceso de los distintos actores a los espacios decisionales (Dahl, 1968). Tal como se planteó anteriormente, los procesos de reconfiguración social, política y económica en el contexto dictatorial chileno repercutieron en que la élite vinculada al ámbito de las grandes empresas lograra asegurar una influencia privilegiada en la esfera política, entrando en diálogo con tecnócratas, políticos y funcionarios públicos. Al proyectarse esta modalidad de relación luego de la transición, tanto los miembros de la élite empresaria como de la política – éstos últimos cada vez más enfocados en la gestión tecnocrática de los asuntos públicos -, gozarían en gran medida de la disposición y competencias necesarias para transitar indistintamente entre el sector público y el privado (Joignant & Güell, 2011).

En virtud de la problemática tratada en la presente investigación, es necesario explicitar qué se entiende por élites política y empresaria. Tomando como punto de partida la definición de las élites como aquellos grupos minoritarios que detentan posiciones de poder y conducción a nivel de las instituciones centrales de la sociedad, la élite política puede definirse - restrictivamente – como el conjunto de los individuos que ocupan altos cargos a nivel del aparato estatal, quienes concentran la capacidad de incidir en el proceso de gobierno, la gestión del conflicto político y la construcción de consensos en el marco de una

sociedad (Higley, Hoffman-Lange, Kadushin, & Moore, 1991). Cabe notar que, si bien este enfoque puede parecer restrictivo, la tendencia en los estudios sobre la élite política chilena ha sido identificar a los individuos que ocupan posiciones formales de autoridad en el Estado (Espinosa, 2010).

En lo que respecta a la definición de la élite empresaria, en la literatura, existe relativo consenso en identificar como parte de esta élite a los individuos que ocupan las más altas posiciones en las empresas de mayor tamaño (Freitag, 1975; Scott, 2008). En relación a esto, Useem (1980) señala que las posiciones formales que proveen mayores oportunidades de ejercer influencia sobre las decisiones y políticas de estas empresas son: la propiedad sobre una fracción mayoritaria de las acciones de una empresa, la participación en el consejo directivo o directorio y la posición gerencial. En concordancia con esto, diversos autores reconocen como parte de la élite corporativa a los directores y ejecutivos de las grandes empresas (Dahl, 1968; Domhoff, 1967; Freitag, 1975).

Particularmente, el rol asumido por los directorios en el marco del funcionamiento de las empresas ha sido un tema ampliamente discutido en la literatura de economía y administración de empresas (Adams, Hermalin, & Weisbach, 2010). Los directorios cuentan con la autoridad legal y formal para llevar adelante la dirección estratégica las empresas (Useem, 1979; 1980). Los individuos que integran los directorios corresponden a las más altas autoridades a nivel de las empresas, y son responsables de mantener una visión global de la empresa y su entorno (Hill, 1995). Según plantea la amplia literatura sobre gobiernos corporativos, los directorios deben cumplir diversas funciones, entre las cuales se consideran: contribuir al desarrollo de la misión, los objetivos y la identidad de la empresa; monitorear el estado y desempeño de la misma; tomar decisiones estratégicas en relación a asuntos de particular importancia para la empresa; proteger los intereses de los propietarios y accionistas; aportar al equilibrio de poder al interior del gobierno corporativo; seleccionar, monitorear y evaluar el desempeño de los gerentes, asignando premios y castigos; establecer canales de comunicación y mecanismos de adaptación entre la empresa y agentes de su entorno; proveer contactos útiles; aportar legitimidad y reputación en el escenario público (Useem, 1979; Pfeffer & Salancik, 1978; Pearce & Zahra, 1991; Hill, 1995; Hillman & Dalziel, 2003). Cabe notar que, en general, si bien a los miembros de un directorio se les

reconocen similares poderes y deberes en virtud de su responsabilidad colectiva, generalmente existen diferencias prácticas de influencia y poder al interior de la mesa directiva. Así, por ejemplo, mientras quien preside el directorio puede tener voz en gran parte de los asuntos clave, otros directores pueden restringir su influencia a áreas más específicas de responsabilidad (Hill, 1995).

Cabe resaltar que las transformaciones de la economía global en las últimas décadas otorgan gran centralidad a la función ejercida por los directores en relación a la adaptación estratégica de las empresas respecto de su entorno. En suma, en las décadas recientes surge una nueva forma de vinculación entre las empresas y su entorno. Según plantea Ramos (2005), a partir de la década de 1970 cambia el paradigma organizacional fordista, de modo que el entorno de las empresas ya no es asumido como un medio ambiente estático. Con el advenimiento del posfordismo, las empresas se ven impelidas a reaccionar y adaptarse a un entorno cada vez más complejo y competitivo. En este marco, las empresas se ven en la necesidad de revisar y reestructurar continuamente sus procesos organizacionales, lo cual a nivel externo supone el establecimiento de nuevas modalidades de conexión con otras organizaciones o agentes de su entorno.

Complementando lo anterior, según la perspectiva teórica de la dependencia de recursos (Pfeffer & Salancik, 1978), los directorios cumplen la función de permitir que la empresa incorpore elementos de su entorno que representan fuentes de incertidumbre (Pfeffer, 1972; Hillman, Cannella, & Paetzold, 2000). Desde este punto de vista, el directorio es un ámbito que permite conectar a las empresas con el mundo político y, en ese sentido, constituye también una herramienta de estrategia política (Salvaj, 2013). Así, los directorios funcionan también como espacios para cooptar o bien ejercer una influencia significativa en agencias del Estado. Entre los principales mecanismos para el ejercicio de esta influencia se cuenta la absorción de individuos con trayectoria o vínculos políticos (Hillman, 2005; Hillman, Cannella, & Paetzold, 2000). Como plantean Agrawal y Knoeber (2001), esto conlleva que, si bien la mayor parte de los directores de empresas encajan con el perfil de ‘especialistas en negocios’, una porción importante de ellos no se ajuste a este perfil, al contar con trayectorias vinculadas primordialmente a otros ámbitos, tales como la política y el derecho.

4.1. Hipótesis de investigación y definición de variables.

En el marco de la presente investigación, la variable dependiente corresponde al *tipo de trayectoria de un director*. Tal como se delineó anteriormente, se considera que un director tiene trayectoria política si anteriormente ocupó una alta posición en administración pública, ya sea en cargos electos o no electos a nivel del aparato estatal.

Entre las variables independientes, en la presente investigación se consideraron tanto variables de nivel individual - referidas a las características de los directores de empresas -, como de nivel organizacional - referidas a atributos de las empresas. Esto responde a la necesidad de integrar las perspectivas del análisis organizacional y del análisis de clase y estratificación en los estudios que indagan la relación entre las empresas y otras instituciones (Useem, 1980). Siguiendo la distinción propuesta por Freitag (1975), en el nivel individual se integraron diversas variables adscriptivas (fecha de nacimiento, comuna de residencia, colegio) y adquiridas (pregrado, posgrado, partido político). El principal objetivo de considerar estas variables fue entregar una caracterización de los individuos que conforman el grupo de directores con trayectoria política.

Adicionalmente, las variables independientes incluidas en el presente estudio fueron las siguientes:

❖ ***Número de cargos directivos ocupados.*** Esta variable refiere al número de directorios de grandes empresas ocupados simultáneamente por un director.

Si bien pocos estudios a nivel internacional han analizado la relación entre el número de cargos directivos ocupados simultáneamente y el tipo de trayectoria de los directores, la investigación llevada a cabo por Useem en 1979 respecto del caso de Estados Unidos mostró que los ‘directores compartidos’ por las empresas tienen mayor presencia en el gobierno de otros organismos gubernamentales y civiles. Según el autor citado, esta relación se explica por el hecho de que la alta visibilidad pública, la amplia red de contactos y la capacidad de actuar en representación del empresariado en su conjunto, transforma a los directores que ocupan múltiples directorios simultáneamente en candidatos valiosos para participar en la administración de otras organizaciones (Useem, 1979).

En virtud de lo expuesto, en el presente estudio se planteó como hipótesis de investigación que *los directores con trayectoria política tienen mayor presencia en múltiples directorios que los directores que no cuentan con este tipo de trayectoria.*

❖ ***Actividad económica de la empresa.*** Ésta corresponde al principal tipo de proceso productivo al que se dedica una empresa, el cual está determinado por el carácter de los bienes y servicios producidos, el uso al que ellos se destinan y la estructura de los insumos y la tecnología de producción (Instituto Nacional de Estadísticas, 2007).

Diversos argumentos pueden dar sustento a la hipótesis de que existe relación entre la actividad económica de la empresa y el tipo de trayectoria de los directores. Como sugiere Huneus (2011), resulta esperable que las empresas dedicadas a ciertas actividades económicas presenten mayores necesidades de legitimación frente al resto de la sociedad, lo que podría traducirse en un mayor uso de la estrategia corporativa de integrar directores políticamente influyentes. Asimismo, como muestra la evidencia citada en los antecedentes, también resulta esperable que las empresas más dependientes de las concesiones, adjudicaciones y adquisiciones gubernamentales (Agrawal & Knoeber, 2001; Johnson & Mitton, 2003; Bunkanwanicha & Wiwattanakantang, 2009) y las que operan en industrias más altamente reguladas (Hillman, 2005; Goldman, Rocholl, & So, 2009) cuenten con mayores incentivos para integrar en su administración a directores con trayectoria política.

En vista de lo anterior, podría sostenerse la posibilidad de que, también en el caso chileno, los directores con trayectoria política estén más presentes en las empresas dedicadas a las actividades económicas más reguladas por el Estado, las cuales corresponden a intermediación financiera y suministro de electricidad, agua y gas. En efecto, en Chile, la alta regulación de estas actividades se expresa en que, de forma simultánea a los procesos de privatización que delegaron en manos privadas la provisión de gran parte de los servicios relacionados con estas actividades económicas, se dictaron leyes que regularon la fijación de precios, como la Ley General de Servicios Eléctricos (Decreto con Fuerza de Ley n° 1) de 1982 (UTFSM, 2008), y crearon órganos fiscalizadores específicos, como la Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras, la Superintendencia de Valores y

Seguros, la Superintendencia de Pensiones y la Superintendencia de Electricidad y Combustibles (Solimano, 2009).

Por tanto, en el marco de la presente investigación se planteó como hipótesis que *la probabilidad de encontrar directores con trayectoria política es mayor en actividades económicas cuyos mercados son más regulados (intermediación financiera; y suministro de electricidad, gas y agua).*

❖ ***Número de actividades económicas abarcadas.*** Esta variable refiere al número de actividades económicas que abarca simultáneamente un director con presencia en múltiples directorios.

Preliminarmente, dos argumentos apuntan a la existencia de una relación entre el tipo de trayectoria de los directores y el número de actividades económicas abarcadas por los mismos. Primero, como se explicó en el punto anterior, resulta esperable que los empresarios con mayor capacidad de actuar en representación de su clase, tiendan a ser los candidatos más idóneos para transitar al gobierno de instituciones políticas (Useem, 1979). Segundo, es posible que empresas con distintas actividades económicas valoren a los directores con trayectoria política por sus vínculos y experiencia en dicho ámbito, y no por su experticia técnica en un ámbito económico en particular.

En vista de lo anterior, se planteó la hipótesis de que *los directores con trayectoria política abarcan una gama más amplia de actividades económicas que los directores que no cuentan con este tipo de trayectoria.*

❖ ***Tipos de cargos en la trayectoria del director.*** Esta variable refiere al tipo de posiciones que un director ocupó en su paso por el ámbito político y, particularmente, permite distinguir entre los cargos políticos electos popularmente, y los cargos no electos, ocupados por burócratas y funcionarios estatales.

Según sugiere la literatura, los cargos electos popularmente corresponden a posiciones fundamentalmente ligadas al ámbito de la discusión y formulación de políticas públicas, leyes, normativas y reglamentos, mientras los cargos no electos se relacionan más directamente con labores de regulación, fiscalización y ejecución de políticas públicas. En consecuencia, la mayor presencia de un tipo particular de cargo en la trayectoria de los

directores podría dar cuenta del interés de la élite empresaria por incidir en uno de estos ámbitos de la esfera política.

Distintos autores argumentan que, en general, las empresas cuentan con mayores incentivos para incidir en el plano de la discusión legislativa. En este punto, Schamis (2002) postula que los empresarios son capaces de anticipar los efectos distributivos de las políticas públicas, por lo que actúan anticipándose a la instalación de configuraciones institucionales específicas, con miras a la obtención de ventajas estratégicas estables. Asimismo, Romero (2008) duda que los peligros de captura institucional se concentren en las agencias reguladoras: “¿Si un grupo de interés es lo suficientemente poderoso como para pervertir una agencia, por qué no vuelca, entonces, su atención hacia los políticos intentando, de esta manera, influenciar la regulación?” (pág. 15).

En consecuencia, se sostuvo a modo de hipótesis que *la mayoría de los directores de grandes empresas que cuentan con trayectoria política presentan cargos electos popularmente en su trayectoria.*

❖ ***Tiempo transcurrido desde la ocupación de posiciones en el ámbito estatal.*** Esta variable corresponde al tiempo comprendido entre el cese en las funciones correspondientes al último cargo político ocupado por un director y el ingreso al cargo directivo en una de las empresas de la muestra.

Bajo la premisa de que las conexiones de las empresas están fuertemente determinadas por el entorno político e institucional en que ellas operan (Faccio, 2006), resultaría esperable que, como estrategia política corporativa, existiera una mayor valoración de los conocimientos, experiencia, redes y contactos aportados por aquellos directores con trayectoria pública que ocuparon recientemente posiciones en el aparato estatal. En ese sentido, es posible que los directores con trayectorias políticas y funcionarias recientes entreguen a las empresas mayores posibilidades de incidir en la esfera política decisional.

No obstante lo anterior, la evidencia disponible muestra que el tiempo transcurrido desde el último cargo en el ámbito político no tiene un impacto en el valor de estas conexiones. A este respecto, la investigación de Bucheli y Salvaj (2010) indica que, en el caso chileno, tanto las conexiones con el oficialismo como con la oposición tienen efectos positivos en el desempeño de las empresas y, a pesar de lo paradójico que pueda parecer, la

incorporación de directores con vínculos políticos con la oposición se asocia a mayores utilidades para las compañías. En ese mismo sentido, Goldman et al. (2013) muestran que, tras las elecciones, las empresas vinculadas al partido ganador a través de directores que ocuparon cargos políticos más recientemente no se ven más beneficiadas que sus pares en términos de los contratos de licitación asignados.

En virtud de lo expuesto, se sostuvo a modo de hipótesis que *la distribución de los directores que cuentan con trayectoria pública no es homogénea en términos del tiempo transcurrido desde el último cargo público y el ingreso en el directorio de la empresa*¹⁹.

A modo de síntesis del presente apartado, a continuación se presentan las hipótesis que orientaron el trabajo en el marco de la presente investigación:

1. Los directores con trayectoria política tienen mayor presencia en múltiples directorios que los directores que no cuentan con este tipo de trayectoria.
2. La probabilidad de encontrar directores con trayectoria política es mayor en empresas cuyas actividades económicas corresponden a mercados más regulados (intermediación financiera y suministro de electricidad, gas y agua).
3. Los directores con trayectoria política abarcan una gama más amplia de actividades económicas que los directores que no cuentan con este tipo de trayectoria.
4. La mayor parte de los directores de grandes empresas que cuentan con trayectoria política presentan cargos electos popularmente en su trayectoria.

¹⁹ Evidentemente, el análisis debe considerar las restricciones impuestas en la normativa vigente en relación a la temporalidad de las incompatibilidades. En esta materia, la Ley n° 19.653 *Sobre probidad administrativa aplicable de los órganos de la administración del Estado* indica que “(...) son incompatibles las actividades de las ex autoridades o ex funcionarios de una institución fiscalizadora que impliquen una relación laboral con entidades del sector privado sujetas a la fiscalización de ese organismo. Esta incompatibilidad se mantendrá hasta seis meses después de haber expirado en funciones” (Ley n° 19.653, 2000).

5. La distribución de los directores que cuentan con trayectoria pública no es homogénea en términos del tiempo transcurrido desde el último cargo público y el ingreso en el directorio de la empresa.

5. Marco metodológico.

La presente investigación asumió un enfoque metodológico de tipo cuantitativo. Este enfoque parte del supuesto de que es posible medir ciertas propiedades que los objetos de estudio poseen en distinto grado, magnitud o forma (Asún, 2006a), lo cual se condice con la pretensión de caracterizar la trayectoria política y funcionaria de los directores de grandes empresas en Chile. La investigación consideró un diseño de tipo no experimental y transversal: el fenómeno estudiado es observado en un momento único del tiempo y sin mediar la manipulación deliberada de las variables independientes por parte del investigador (Baptista, Fernández, & Hernández, 1997).

Se propuso que el alcance de la investigación fuese descriptivo. Según Baptista, Fernández y Hernández (1997), el propósito de este tipo investigación es, precisamente, describir cómo se manifiesta un determinado fenómeno, en virtud de determinados aspectos, dimensiones o características que se consideran relevantes en vista de la problemática tratada. Cabe notar que, a pesar de no tener una pretensión directamente explicativa o causal, los estudios descriptivos permiten dar luces sobre posibles relaciones entre las propiedades o atributos de los fenómenos estudiados (Baptista, Fernández, & Hernández, 1997). Esto da cuenta de un alcance de tipo correlacional. En definitiva, esta aproximación abrió la posibilidad de una interpretación más profunda de los datos y, consecuentemente, permitió determinar vetas investigativas que no estaban contempladas en las pretensiones iniciales de la investigación.

A partir de la propuesta metodológica de Barriga y Henríquez (2011), es posible observar que en la presente investigación coinciden las unidades de análisis –aquéllas en que se centran los resultados de la investigación - y las unidades de observación – los casos

concretos sobre los cuales se obtienen los datos. Éstas corresponden a los sujetos que ocupan posiciones directivas en las grandes empresas privadas chilenas hacia el año 2013²⁰.

En Chile, las grandes empresas representan un segmento económico moderno, competitivo y de alta productividad que, a pesar de corresponder sólo a una fracción de las empresas que operan en Chile, aporta con la mayor parte de la producción total de la economía (Infante & Sunkel, 2009). Estas empresas ocupan un lugar determinante en las redes productivas a nivel nacional (Programa Naciones Unidas para el Desarrollo, 2004), a la vez que constituyen el foco de la elevada concentración económica del país (Fazio, 2005). Estudios previos han sugerido que, debido a la centralidad que asume la política en sus estrategias corporativas, las empresas de mayor tamaño – definido convencionalmente a partir de las ventas anuales - presentan un más alto grado de vinculación política a través de sus directores (Useem, 1979; Goldman, Rocholl, & So, 2009; Faccio, 2010; Bucheli & Salvaj, 2010). Tomando como base esta evidencia y lo sugerido por el enfoque teórico de los estudios de élites, el universo de estudio contempló los cargos directivos de las empresas de mayor centralidad en el escenario económico nacional. Consecuentemente, el universo correspondió al conjunto de cargos directivos de las mayores empresas privadas que operaban en Chile en el año 2013 y cuya información sobre composición del directorio se encontraba disponible de forma pública en Internet, ya sea en los registros de la Superintendencia de Valores y Seguros (SVS) o en sus memorias anuales más recientes, correspondientes ya sea al 2013 o al 2012²¹. Como referencia para la identificación de las

²⁰ En Chile, según el Art. 31 de la Ley n° 18.046, a nivel de una sociedad anónima, el directorio es elegido en su totalidad por la junta de accionistas, y cuenta con un número invariable de directores, el cual se encuentra definido en los estatutos de las sociedades anónimas. Si bien el período para renovarlo, definido en los estatutos, no puede exceder los tres años, los directores pueden ser reelegidos indefinidamente en sus funciones. Los directorios de las sociedades anónimas cerradas tiene un mínimo de tres directores, y los de las sociedades anónimas abiertas, cinco (Ley n° 18.046, 2014).

²¹ La presente investigación considera cargos directivos de sociedades anónimas abiertas, especiales y cerradas. En comparación a éstas últimas, las sociedades anónimas abiertas y las especiales cuentan con más información ordenada y homogénea, de acceso público (Superintendencia de Valores y Seguros de Chile, 2015). Esto se debe a que las sociedades anónimas abiertas corresponden a las que han inscrito voluntariamente o por obligación sus acciones en el Registro de Valores de la Superintendencia de Valores y Seguros, lo cual implica

mayores empresas privadas en Chile se consideró el ranking de “Las mayores empresas de Chile”, elaborado por la Revista América Economía (2011) a partir de datos del año 2011, y el listado de “Las mayores compañías en ventas”, elaborado por el Departamento de Estudios de Renta Variable de Santander Global Banking and Markets para la Revista Capital (2012) a partir de información correspondiente al año 2012²². No fueron incluidas en el universo de estudio las empresas estatales, es decir, aquéllas que tienen como principal accionista al Estado de Chile, debido a que en estas empresas la designación de directores a partir de criterios políticos responde a la normativa actualmente vigente en Chile (e. g. Ley n° 20.392, 2009). En total, el universo comprendió 2060 cargos, correspondientes a 1309 directores distintos de 256 empresas. A partir de la información disponible en las fuentes mencionadas fue posible construir un marco muestral coincidente con la población de estudio.

Se trabajó con una muestra probabilística de tipo aleatorio simple, lo cual supuso que los casos incluidos fueron seleccionados a partir de un procedimiento aleatorio que permite la generalización de los resultados al universo de estudio. Para un nivel de confianza de 95%, y un intervalo de confianza de 3 puntos considerando varianza máxima, la muestra incluyó un total de 737 cargos directivos, contemplando 322 directores. Dado que la muestra se conformó a partir de la selección aleatoria de cargos directivos, fue necesario construir pesos para la obtención de indicadores a nivel de directores y empresas. Estos pesos consideraron que la probabilidad de que un director sea elegido en la muestra es mayor para aquéllos que ocupan más de un cargo, y también para las empresas con directorios más grandes. Estos pesos se construyeron como el inverso de la probabilidad de selección en la muestra (StataCorp, 2011).

que tienen la posibilidad de hacer oferta pública de sus acciones y se encuentran bajo la fiscalización de la SVS. Las sociedades anónimas especiales están sujetas a la fiscalización de la SVS y/o de otra Superintendencia, y corresponden a compañías aseguradoras y reaseguradoras, sociedades anónimas administradoras de fondos mutuos, bolsas de valores u otras sociedades. Las sociedades anónimas cerradas son las sociedades que no califican como abiertas ni como especiales (Ley n° 18.046, 2014).

²² Para mayores detalles sobre las metodologías utilizadas en los listados mencionados, ver el Punto 1 del Anexo.

Como se observa en la Tabla 1, la distribución de las actividades económicas de los cargos directivos de la muestra seleccionada fue similar a la del universo de estudio.

Tabla 1. Distribución de las actividades económicas de los cargos directivos en el universo y la muestra.

Actividad económica	Universo		Muestra	
	N	%	N	%
Actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler	77	3,7	20	2,7
Administración pública y defensa; planes de seguridad social de afiliación obligatoria	18	0,9	3	0,4
Agricultura, ganadería, caza, silvicultura	38	1,8	20	2,7
Comercio al por mayor y al por menor; reparación de vehículos automotores, motocicletas, efectos personales y enseres domésticos al por menor	150	7,3	60	8,1
Construcción	40	1,9	8	1,1
Explotación de minas y canteras	154	7,5	39	5,3
Industrias manufactureras	482	23,4	182	24,7
Intermediación financiera	568	27,6	184	25
Otras actividades de servicios comunitarios, sociales y personales	4	0,2	1	0,1
Pesca	6	0,3	1	0,1
Servicios sociales y de salud	33	1,6	11	1,5
Suministro de electricidad, gas y agua	269	13,1	132	17,9
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	221	10,7	76	10,3
Total	2060	100	737	100

Fuente: Elaboración propia.

En el marco de esta investigación se trabajó fundamentalmente con datos primarios, lo que implica que la información cuantitativa fue producida por el propio investigador a

partir de la aplicación de un instrumento de medición estandarizado, que permitió la estabilidad de las mediciones sucesivas (Asún, 2006b). La metodología utilizada para la producción de los datos primarios fue la revisión documental, la cual requirió el análisis de los contenidos de distintas fuentes documentales. Para la creación del marco muestral que contempló los cargos directivos y los nombres de los directores, las fuentes consultadas fueron la página web de la Superintendencia de Valores y Seguros y las memorias anuales más recientes de las empresas consideradas, correspondientes al año 2012 y 2013. La actividad económica de las empresas se obtuvo a partir del Directorio de Empresas del INE (INE, 2007) y, complementariamente, a partir de las memorias anuales y los sitios web corporativos, en el caso de las empresas no incluidas en dicho directorio. Esta primera fase de producción de datos se llevó a cabo entre los meses de agosto y diciembre de 2013.

La metodología de revisión documental también fue útil para recabar información sobre las trayectorias profesionales y otras características relevantes de los directores de empresas considerados en la muestra. Esta ha sido la metodología tradicionalmente utilizada en este tipo de estudios, debido a la dificultad de reconstruir las trayectorias de los miembros de la élite corporativa a partir de datos de encuestas (Ossandón, 2013). A partir del análisis de sus trayectorias profesionales fue posible identificar a los directores que cuentan con trayectoria pública y determinar sus principales características. Esta metodología es similar a la utilizada en otros estudios sobre la temática que reconstruyen la trayectoria de los directores a partir de información recolectada manualmente (e. g. Goldman et al., 2009). Para esta revisión se utilizó un procedimiento estandarizado de búsqueda en Internet detallado en la Tabla 2. Además de su estandarización, una importante ventaja de esta metodología es que, tal como plantea (Freitag, 1975), resultan más esperables los errores de omisión que de inclusión, por lo cual resulta altamente improbable que los resultados sean sobreestimados a partir de la identificación de cargos políticos en las trayectorias de directores que en realidad no han ocupado este tipo de cargos.

Tabla 2. Procedimiento estandarizado de producción de información sobre la trayectoria profesional y otras características de los directores incluidos en la muestra.

Paso	Descripción
1	Introducir en motor de búsqueda de Google el nombre y los dos apellidos del director.
2	Revisar los sitios correspondientes a las tres primeras páginas de resultados de la búsqueda.
3	Introducir en motor de búsqueda de Google el nombre y un apellido del director.
4	Revisar los sitios correspondientes a las tres primeras páginas de resultados de la búsqueda.
5	Buscar y revisar perfil en LinkedIn.
6	Buscar y revisar perfil en Poderopedia.
7	Buscar y revisar artículo en Wikipedia.
8	Introducir en motor de búsqueda de Google el nombre, los dos apellidos del director y la palabra "curriculum".
9	Introducir en motor de búsqueda de Google el nombre, los dos apellidos del director y una palabra asociada a algún cargo identificado en los pasos anteriores.
10	Revisar de los sitios correspondientes a las dos primeras páginas de resultados de la búsqueda.
11	Introducir en motor de búsqueda de Google el nombre, los dos apellidos del director y la palabra "run".
12	Buscar el RUN en la primera página de resultados.
13	Verificar el RUN en el sitio web del Servicio Electoral de Chile.
14	Recabar información sobre lugar de residencia en sitio web del Servicio Electoral de Chile.

Fuente: Elaboración propia.

Como indican Barriga y Henríquez (2011), la construcción del instrumento de investigación supone un tránsito desde las definiciones nominales de las variables a las definiciones operacionales, y desde éstas a procedimientos específicos aplicados para recabar la información requerida. Es necesario pasar de conceptos “latentes” – no observables

directamente – a indicadores que puedan ser medidos empíricamente y que, en definitiva, permitan deducir el grado en que el objeto de estudio posee la variable o atributo de interés (Asún, 2006a). A continuación se presenta la tabla de descripción de las variables que da cuenta de las variables e indicadores que fueron integrados en el instrumento de medición definitivo.

Tabla 3. Descripción de las variables.

Variable	Fuente	Codificación	Definición
<i>A nivel del director</i>			
Nombre	Superintendencia de Valores; Memoria anual 2013 o 2012	Texto	Nombre del director
Edad	Estimación a partir del RUN ^a	Variable escalar, de 0 a 99	Edad del director
Comuna de Residencia	Servicio Electoral	Variable nominal. 346 comunas de Chile.	Comuna de residencia del director.
Colegio	Revisión Documental	Variable nominal	Colegio en que el director cursa su Enseñanza Media.
Dependencia del colegio	Revisión Documental	Variable nominal, 1= Particular pagado; 2= Particular subvencionado; 3= Municipal.	Tipo de dependencia del colegio en que el director cursa su enseñanza media.
Pregrado	Revisión Documental	Variable nominal	Programa e institución en que el director cursa sus estudios de pregrado.
Posgrado	Revisión Documental	Variable nominal	Programa e institución en que el director cursa sus estudios de posgrado.

Variable	Fuente	Codificación	Definición
<i>A nivel del director</i>			
Partido ¹	Revisión documental	Variable nominal. 1=Militante de partido de la Alianza; 2= Cercano a la Alianza; 3= Cercano a la Nueva Mayoría; 4= Militante de partido de la Nueva Mayoría; 5= Independiente.	Militancia o cercanía del director respecto de un partido o coalición.
Tipo de trayectoria	Revisión documental	Variable nominal. 0= No cuenta con trayectoria política. 1= Cuenta con trayectoria política	Presencia o ausencia de cargos políticos en la trayectoria laboral del director.
Trayectoria cargo electo	Revisión documental	Variable dicotómica. 0= No presenta cargos públicos electos en su trayectoria laboral. 1= Sí presenta cargos públicos no electos en su trayectoria laboral.	Presencia o ausencia de cargos públicos electos en la trayectoria laboral del director.
Trayectoria cargo no electo	Revisión documental	Variable dicotómica. 0= No presenta cargos públicos no electos en su trayectoria laboral. 1= Sí presenta cargos públicos no electos en su trayectoria laboral.	Presencia o ausencia de cargos públicos no electos en la trayectoria laboral del director.
Cargo no electo	Revisión documental	Variable nominal. 1= Ministro de Estado, Subsecretario o Director de Presupuestos del Ministerio de Hacienda; 2= Asesor o Miembro de Comité o Consejo Asesor Consultivo Ministerial, Presidencial u otro; 3= Alto cargo en Banco Central o en otro organismo autónomo del Estado (Tribunal Constitucional, CNTV, etc.); 4= Alto cargo técnico-administrativo en embajada, Ministerio, organismo corporación, o centro dependencia ministerial; 5= Alto cargo en gobierno regional o comunal (Secretario Regional Ministerial; Consejero Regional; Coordinador de Programa); 6= Superintendente; alto cargo directivo en Superintendencia u otra instancia fiscalizadora o normativa (SERNAC, DIRINCO);	Tipo de cargo funcionario ocupado por el director.

Variable	Fuente	Codificación	Definición
<i>A nivel del director</i>			
Cargo electo	Revisión documental	Variable nominal. 1= Presidente de la República; 2= Senador; 3= Diputado; 4= Alcalde; 5= Concejal o regidor.	Tipo de cargo político ocupado por el director.
Año de inicio	Revisión documental	Variable escalar, de 1968 a 2013.	Año en que el director inicia la ocupación de un cargo político.
Año de término	Revisión documental	Variable escalar, de 1968 a 2013.	Año en que el director finaliza la ocupación de un cargo político.
Duración trayectoria política	Revisión documental	Variable escalar, medida en años, de 0 a 23.	Cantidad de años en que el director ocupó cargos políticos.
Tiempo	Revisión documental	Variable escalar, medida en años, de -36 a 40.	Cantidad de años transcurridos desde que el director cesa sus funciones en el último cargo público ocupado hasta el ingreso al cargo directivo considerado.

Variable	Fuente	Codificación	Definición
<i>A nivel de empresa</i>			
Actividad Económica	Instituto Nacional de Estadísticas (INE) (2007)	Variable nominal. 1= Actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler; 2= Administración pública y defensa; planes de seguridad social de afiliación obligatoria; Agricultura, ganadería, caza, silvicultura ; 3= Comercio al por mayor y al por menor; reparación de vehículos automotores, motocicletas, efectos personales y enseres domésticos al por menor; 4= Construcción; 5= Explotación de minas y canteras; 6= Industrias manufactureras; Intermediación financiera; 7= Otras actividades de servicios comunitarios, sociales y personales; 8= Pesca; 9= Servicios sociales y de salud; 10= Suministro de electricidad, gas y agua; 11= Transporte, almacenamiento y comunicaciones.	Categoría económica en que se ubica una empresa en función del principal tipo de proceso productivo que desarrolla, en base al “Clasificador Chileno de Actividades Económicas, CIIU.cl_2007”.

Notas: ^a = La estimación a partir del RUN se realiza a partir de la metodología propuesta por el investigador Rodrigo Wagner (R. Wagner, comunicación personal, 29 de mayo de 2015) (Ver Punto 2 del Anexo).

Fuente: Elaboración propia.

Resulta relevante precisar que la definición de las categorías referidas a los cargos electos y no electos derivó de la revisión de literatura, la identificación de dimensiones relevantes para el análisis, las características particulares del caso chileno, y la disponibilidad de información en fuentes públicas. Esta consideración es importante debido a que, posiblemente por motivos similares, investigaciones previas difieren en cuanto a los criterios utilizados para determinar qué empresas o directores tienen vínculos políticos²³. Este hecho implicó la necesidad de ser cautelosos al momento de comparar los resultados obtenidos con la evidencia entregada por estudios anteriores.

La información producida en el marco de la presente investigación fue almacenada en una base de datos y procesada estadísticamente por medio del programa computacional STATA 12. Considerando el objetivo y alcance del estudio, se aplicaron procedimientos de análisis estadístico de carácter univariado y bivariado.

Los análisis univariados permitieron dar cuenta de la magnitud del fenómeno estudiado, y describir las principales características de los directores con trayectoria política identificados en la muestra. Estos análisis incluyeron la inferencia de la magnitud de la

²³ Entre las definiciones menos restrictivas, Boubraki et al. (2012) y Faccio (2006) clasificaron a las firmas como políticamente conectadas si al menos uno de los accionistas mayoritarios (que, directa o indirectamente, controle al menos el 10% de los votos), o de sus altos cargos directivos (CEO, Presidente de la Junta Directiva, Vicepresidente, o Secretario) fue miembro del parlamento, ministro, jefe de Estado, o está estrechamente vinculado con un político o partido, ya sea por amistad, altos cargos previos políticos o en empresas, u otros. Goldman, Rocholl y So (2009) y Gray, Harymawan y Nowland (2014) consideraron que un miembro del consejo directivo de una empresa se encuentra políticamente conectado si en algún momento de su trayectoria ocupó un cargo en el parlamento, en el gobierno, o en una organización como la Agencia Central de Inteligencia de Estados Unidos. Hillman, Zardkoohi y Bierman (1999) identificaron conexiones políticas en los casos en que los ejecutivos ocuparon posiciones en el gabinete del gobierno federal o central como políticos electos, en departamentos administrativos y ejecutivos, o como consultores o miembros de comités especiales. Más restrictivamente, Fan, Wong y Zhang (2007) definió a las empresas como políticamente conectadas en los casos en que el Director Ejecutivo (CEO) ocupó en algún momento de su trayectoria un cargo en el gobierno central, local o en un cargo militar, al tiempo que Bertrand et al. (2007) consideraron que las empresas francesas estaban políticamente vinculadas si su Director Ejecutivo asistió a escuelas de élite y ocupó previamente un cargo político o funcionario.

presencia de directores con trayectoria política en los directorios de grandes empresas; la descripción de las características básicas de los directores con trayectoria política, a partir de las variables referidas al sexo, edad, comuna de residencia, educación y militancia; la descripción de la distribución de los directores de grandes empresas según cantidad de directorios que ocupan simultáneamente; y la descripción de las principales características de las trayectorias políticas de los directores incluidos en la muestra.

Por su parte, los análisis bivariados buscaron indagar en las diferencias entre los directores según tipo de trayectoria, con el fin de determinar si contar con trayectoria política se vincula con otras características relevantes. En suma, se crearon tablas de contingencia de dos entradas para observar la relación entre el tipo de trayectoria y variables como la presencia en múltiples directorios, los tipos y la cantidad de actividades económicas abarcadas por los directores de grandes empresas. Para cada tabla de contingencia, se aplicó el Test Chi Cuadrado de igualdad de proporciones, el cual se utiliza para poner a prueba la hipótesis nula de que existe igualdad en las proporciones de una característica en dos grupos conformados a partir de una sola muestra, es decir, que las variaciones observadas entre los grupos estudiados se deben al azar, y no a la existencia de una relación entre dos variables categóricas (Levine, Krehbiel, Berenson, & Stephan, 2007; García Ferrando, 1989).

6. Resultados.

6.1. Magnitud de la presencia de directores con trayectoria política en las grandes empresas chilenas.

Tabla 4. Magnitud y proporción de la presencia de directores con trayectoria política en la muestra.

	N	%	Total	%
Directores con trayectoria política	46	12,3	322	- ^a
Cargos ocupados por directores con trayectoria política	124	16,8	737	100
Empresas conectadas políticamente por medio de al menos un director	95	32,3	256	- ^b

Notas: ^{a, b} = los porcentajes totales no se indican, ya que para los resultados a nivel de directores y empresas se trabajó con pesos. La muestra considera cargos directivos.

Fuente: Elaboración propia.

En virtud del análisis realizado es posible sostener que, hacia el año 2013, un 12,3% de los directores de grandes empresas presenta trayectoria política, abarcando un 16,8% del total de cargos directivos. Asimismo, la distribución de estos directores y cargos en distintos directorios de empresas determina que el porcentaje de grandes empresas que se encuentran conectadas políticamente por medio de al menos un director ascienda a un 32,4%.

Los porcentajes presentados en la Tabla 4 dan cuenta de que la incorporación de directores con trayectoria política es un fenómeno muy extendido a nivel de las grandes empresas chilenas. A pesar de que sólo 1 de cada 10 directores en la muestra cuenta con trayectoria política, al menos 1 de cada 3 empresas está vinculada políticamente por medio de uno o más directores. Siguiendo la literatura sobre gobiernos corporativos, es posible que

la incorporación de un solo director con experiencia en el ámbito político baste para elevar el valor de las empresas. Cabe resaltar que este dato sobre la proporción de empresas conectadas políticamente en Chile puede incluso estar subestimado, debido a que la muestra construida es de cargos directivos y no de empresas. Este diseño supone que no todos los directores de cada empresa hayan sido incorporados en la muestra, de modo que puede haber empresas vinculadas políticamente que no hayan podido ser identificadas como tales en el presente estudio.

Indudablemente, por sí mismos los datos sobre la magnitud de este fenómeno en Chile dan cuenta de la relevancia de estudiar esta particular estrategia de vinculación entre las élites empresaria y política. Sin embargo, para profundizar en el análisis, es necesario asumir un enfoque comparativo, ya sea a partir de datos longitudinales o de la comparación respecto de la realidad de otros países²⁴. Debido a la falta de datos para años anteriores en el caso de Chile, se optó por la segunda alternativa mencionada.

²⁴ A diferencia de Chile, en el caso de Estados Unidos sí existen algunos datos que permiten dar cuenta de la evolución del fenómeno. Para este caso, en el año 1979, Useem evidenció que un 6% de los directores en una muestra de grandes empresas cumplía simultáneamente funciones como consejero o asesor del gobierno federal; un 17% contaba con alguna experiencia en este ámbito; y un 22% tenía trayectoria como consejero o asesor de los gobiernos a nivel estatal o local. Igualmente, hacia el año 1987, 264 empresas del sector manufacturero estadounidense que integraban el ranking Forbes de las 800 mayores empresas presentaban en promedio 1,5 directores ‘políticamente útiles’, es decir, con experiencia política o formación académica en Derecho (Goldman et al., 2009). Aparentemente, el fenómeno fue en ascenso en las décadas posteriores. Según Goldman et al. (2009), un reporte presentado por el periódico USA Today indicó que, mientras en 1992 un 39% de las 1000 mayores empresas estadounidenses en el ranking Forbes contaba con al menos un director con experiencia en el servicio público, hacia el año 2000 este porcentaje ascendía a un 55%. Según los datos recabados por este autor en relación a las 500 compañías en el ranking S&P, un 30,6% de éstas se encontraban políticamente conectadas al momento de las elecciones del año 2000.

Tabla 5. Comparación de la presencia de directores con trayectoria o vínculos políticos en empresas en distintos países.

Caso	% directores	% empresas	% cargos	Criterio	Muestra	Fuente
Chile	12,3	32,3	16,8	Anteriormente, el director ocupó un cargo político electo, un alto cargo gubernamental, o un alto cargo funcionario.	1309 directores en 297 empresas con información pública disponible en Superintendencia de Valores y Seguros o memorias anuales, para el año 2013.	Elaboración propia
Australia	-	7,7	2,1	Anteriormente, el director ocupó un cargo político electo, un alto cargo gubernamental, un alto cargo funcionario, o bien es reconocido como político en su biografía.	6.162 directores no ejecutivos en 1.561 empresas en el registro de Australia Stock Exchange en 2007.	Gray et al. (2014)
EE. UU.	-	30,6	-	Anteriormente, el director ocupó un cargo político electo, un alto cargo gubernamental, o un alto cargo funcionario, o bien es reconocido como político en sus biografías.	Directores de las 500 empresas en listado del Índice Standard & Poor's (S&P) para los años 1996 y 2000.	Goldman et al. (2009)
China	-	24,5	-	El Director Ejecutivo (CEO/Chairman) ocupa u ocupó un cargo en el gobierno, en la jerarquía militar, o un cargo político a nivel provincial o ministerial.	1,347 empresas, hacia 2005-2007.	Chan et al. (2012)
47 países	-	a. 2,7 b. 6,92	-	Un accionista mayoritario (+10% de los votos), o uno de sus altos cargos directivos (CEO, Presidente, Vicepresidente, Chairman o Secretario) es miembro del parlamento, jefe de Estado, ministro, o está estrechamente vinculado con un político o partido.	a. 20.202 empresas transadas públicamente. b. 2.350 (50 mayores empresas transadas públicamente en cada país).	Faccio (2006)

Fuente: Elaboración propia.

Considerando la similitud en los criterios de clasificación y las definiciones planteadas, el resultado obtenido para Chile es comparable con el de Australia, China, y Estados Unidos (Tabla 5). Mientras en estos países el porcentaje de grandes empresas vinculadas políticamente a través de al menos uno de sus directores es de 7,7%, 24,5% y 30,6% respectivamente, en Chile, este porcentaje asciende al 32,3%. Este hecho contribuye a confirmar que el tránsito de personal desde altos cargos en la esfera política hacia posiciones directivas en grandes empresas constituye un importante mecanismo de vinculación entre las élites empresaria y política en Chile. Asimismo, la comparación sugiere que, al menos en relación a esta estrategia específica, el grado de cohesión entre las élites empresaria y política en Chile es superior al de los demás países considerados.

Existe la posibilidad de que las diferencias en la magnitud de este fenómeno entre los países considerados se deban en alguna medida a sus distintas características institucionales, sobre todo en lo que respecta a las restricciones y normativas en materia de conflictos de interés y corrupción, y al grado de intervención de los gobiernos en la economía (Faccio, 2006; Bucheli & Salvaj, 2010; Boubakri, Guedhami, Mishra, & Saffar, 2012). Según plantean Gray, Harymawan y Nowland (2014), en comparación al caso australiano, la mayor prevalencia de empresas con directores que cuentan con trayectoria política en Estados Unidos se debería eminentemente a que en éste último país la corrupción está más extendida, se llevan a cabo más actividades de lobby y se permite el financiamiento privado de las campañas políticas.

La posición de Chile es intermedia en los rankings de libertad económica (Heritage Foundation, 2015) y de percepción de corrupción (Transparency International, 2014) en comparación a los países considerados. En efecto, según el ranking de libertad económica elaborado por Heritage Foundation (2015), Australia ocupa el cuarto lugar, clasificando como un país libre; Chile y Estados Unidos ocupan los lugares séptimo y duodécimo, respectivamente, siendo clasificados como países mayoritariamente libres; y China ocupa el lugar n° 139, siendo categorizado como un país eminentemente no libre. Por otra parte, en el ranking de percepción de corrupción elaborado por Transparency International, Australia ocupa el lugar n° 11; Estado Unidos el n° 17; Chile el n° 21; y China el lugar n° 100. Considerando estos datos, es posible sugerir que el factor institucional que más incide en la

alta prevalencia de esta estrategia de vinculación inter-elitaria en nuestro país es la baja restricción impuesta por la normativa que actualmente regula el tránsito de ex políticos y funcionarios públicos hacia cargos directivos en grandes empresas. Dado que la evidencia presentada no es conclusiva respecto de este punto, futuras investigaciones podrían indagar más profundamente en esta relación.

6.2. Caracterización básica de los directores con trayectoria política: sexo, edad, comuna de residencia, educación y militancia.

Tabla 6. Sexo y edad de los directores de empresas, según tipo de director.

Característica	Directores con trayectoria política	Directores sin trayectoria política	Total
Mujeres (%)	4,3	3,3	3,1
Hombres (%)	95,7	96,7	96,9
Edad promedio (años) ^a	65	61	62

Nota: Los resultados relativos a la edad de los directores consideran los pesos construidos para indicadores a nivel de director.

Fuente: Elaboración propia.

Un 3,1% de los directores de grandes empresas en Chile son mujeres, porcentaje que se condice con el 3% presentado por Salvaj (2013) para el año 2005. Este hecho da cuenta de que, como plantea Useem (1980), incluso para las mujeres que forman parte de familias vinculadas a grandes empresas y grupos económicos, las posibilidades de acceder a este grupo son remotas. Este sesgo de género se verifica también en el caso los directores de empresas con trayectoria política: de los 46 directores identificados, sólo dos son mujeres, lo cual corresponde a un 4,3% de este grupo. En promedio, los directores con trayectoria política son mayores que los demás directores de grandes empresas, diferencia que es estadísticamente significativa al 1%. La edad promedio de los directores de empresa con trayectoria política es de 65 años, mientras que la edad promedio de los restantes directores es de 61 años.

Tabla 7. Comuna de residencia, según tipo de director.

Comuna de residencia	Directores con trayectoria política		Directorios sin trayectoria política		Total Directores	
	N	%	N	%	N	%
Las Condes	15	32,6	87	31,5	102	31,7
Vitacura	8	17,4	55	19,9	63	19,6
Lo Barnechea	6	13	45	16,3	51	15,8
Providencia	2	4,4	14	5,1	16	5
Santiago	6	13	6	2,2	12	3,7
Otras (RM)	5	10,9	18	6,5	23	7,1
Otras (fuera de RM)	4	8,7	40	14,5	44	13,7
Sin información	0	0	11	4	11	3,4
Total	46	100	276	100	322	100

Fuente: Elaboración propia.

A partir de los datos presentados en la Tabla 7, es posible observar que, al igual que los directores de grandes empresas en general, los directores con trayectoria política residen mayoritariamente en cuatro comunas de altos ingresos de la Región Metropolitana: Las Condes, Lo Barnechea, Vitacura y Providencia (72,1% y 67,3%, respectivamente).

Tabla 8. Colegios en que cursan Enseñanza Media los directores con trayectoria política en la muestra.

Colegio	Número de directores
Saint George	7
Verbo Divino	5
Instituto Nacional José Miguel Carrera	3
Sagrados Corazones	3
Alemán de Santiago	2
San Ignacio	2
Otros particulares pagados	4
Sin información	20
Total	46

Fuente: Elaboración propia.

Sólo fue posible recabar información sobre 26 directores con trayectoria política en relación al colegio en que cursaron su Enseñanza Media. De estos directores, un 88,5% estudió en colegios particulares pagados, entre los cuales destaca un pequeño grupo de colegios altamente selectivos (Saint George, Verbo Divino y Sagrados Corazones). Este hecho da cuenta de que la trayectoria de estos directores se sustenta en gran medida en un origen social privilegiado lo cual se condice con el panorama descrito por estudios previos. Según el estudio presentado por Seminarium (Revista Capital, 2014), un 83% de los líderes corporativos estudiaron en colegios particulares pagados, entre los cuales destacan los colegios Saint George, Verbo Divino, San Ignacio y The Grange School²⁵. Igualmente, Robinson (2013) indicó que, en 2010, el 86% de los Directores Ejecutivos de las 100 mayores

²⁵ Es importante aclarar que el estudio elaborado por Seminarium (2014), contempló la aplicación de una encuesta a una muestra aleatoria de 120 empresarios, 120 gerentes generales y 120 ejecutivos jóvenes destacados de las empresas de mayor tamaño en Chile.

empresas en Chile asistió a colegios privados, concentrándose particularmente en los colegios Tabancura, Sagrados Corazones Manquehue, Verbo Divino y San Ignacio.

Tabla 9. Carreras en que los directores con trayectoria política cursaron sus estudios de Pregrado.

Carrera	Directores con trayectoria política	
	N	%
Ingeniería Comercial (PUC)	20	43,5
Ingeniería Comercial (U. de Chile)	5	10,9
Ingeniería Civil (U. de Chile)	5	10,9
Ingeniería Civil (PUC)	5	10,9
Derecho (U. de Chile)	5	10,9
Derecho (PUC)	2	4,3
Ingeniería Comercial (otras Universidades)	2	4,3
Otras carreras (PUC)	2	4,3
Total	46	100

Fuente: Elaboración propia.

Todos los directores con trayectoria política cuentan estudios de pregrado completos (Tabla 9). La mayor parte de ellos estudió Ingeniería Comercial en la Pontificia Universidad Católica de Chile (20 de 46 casos). En suma, un 78,2% de estos directores estudió Ingeniería Comercial o Civil en la PUC o en la Universidad de Chile, al tiempo que un 15,2% estudió Derecho en una de estas Universidades, cifras que concuerdan con los resultados planteados por Seminarium (Revista Capital, 2014) para el caso general de los líderes corporativos chilenos.

Estos datos confirman lo planteado por Undurraga (2013) en relación a la predilección de los ejecutivos por las carreras de Ingeniería Comercial e Ingeniería Civil y,

sobre todo, respecto la centralidad de la Escuela de Economía y Administración de la Pontificia Universidad Católica de Chile en el circuito cultural de los empresarios chilenos. Asimismo, sugieren que los directores con trayectoria política no necesariamente tienen un perfil profesional distinto a los demás directores de empresas, puesto que si ese fuera el caso, sería posible encontrar una mayor proporción de directores con formación en Derecho u otras carreras tradicionalmente vinculadas al campo de la política. En definitiva, el hecho de que estos directores no cuenten con un perfil profesional distinto a los demás directores a nivel de su formación de pregrado tiende a confirmar la enorme presencia que han ganado los economistas en el ámbito de las decisiones públicas durante las últimas tres décadas (Ossandón, 2011).

Tabla 10. Programas en que los directores con trayectoria política cursan sus estudios de Posgrado.

Programa	Directores con trayectoria política	
	N	%
<i>Maestría</i>		
MBA o MA en Economía (U. de Chicago)	9	19,6
MBA o Management (Otras Universidades en EEUU)	3	6,5
MA en Economía (Otras Universidades en EEUU)	4	8,7
MBA (Otras Universidades fuera de EEUU)	4	8,7
Master en Economía (Otras Universidades fuera de EEUU)	2	4,3
Master en Derecho	5	10,9
Master en otras áreas	2	4,3
Sin grado de Master / Sin información	17	37
Total	46	100

Programa	Directores con trayectoria política	Programa
	N	%
<i>Doctorado</i>		
Ph. D. o Candidato a Ph. D. en Economía	6	13
Ph. D. en Administración	1	2,2
Sin grado de Ph. D. / Sin información	39	84,8
Total	46	100

Fuente: Elaboración propia.

Respecto de la educación de posgrado de los directores con trayectoria política, es posible sostener que al menos 29 directores en este grupo tienen grado de Master, concentrándose mayoritariamente en la Universidad de Chicago (9 casos). Al menos un 63% de estos directores ha cursado un programa de posgrado, lo cual supera ampliamente el 43,3% reportado por Seminarium (Revista Capital, 2014) para el caso de los líderes corporativos en Chile. Esto sugiere que estos directores cuentan con un más alto nivel educacional que los directores y ejecutivos que conforman la élite corporativa en general. Por último, al menos 6 directores cuentan con grado de Doctor o Candidato a Doctor, cursados únicamente en universidades estadounidenses. Estos resultados dan cuenta de la gran centralidad que han asumido las credenciales de posgrado, especialmente aquéllas obtenidas en instituciones estadounidenses, en las carreras profesionales de estos directores (Undurraga, 2013).

Es posible que el alto nivel educacional de los individuos que conforman este grupo responda a la creciente exigencia de profesionalización y especialización dirigida a los miembros de la élite corporativa que tienen incidencia en el ámbito público, quienes crecientemente son evaluados en virtud de criterios funcionales, de eficiencia y resultados.

Sin embargo, más allá de esta posibilidad, los datos referidos a la comuna de residencia y la trayectoria educacional de los directores de grandes empresas que cuentan con trayectoria política permiten vislumbrar el marcado carácter de clase y la alta clausura social de este grupo. La alta homogeneidad en sus profesiones da cuenta de que sólo una estrecha gama de trayectorias y credenciales son idóneas para acceder este restringido círculo (Useem, 1979). Esto es relevante porque, como se planteó anteriormente, una gran similitud de origen social y los contactos recurrentes a través del tiempo en espacios sociales altamente exclusivos y homogéneos posibilitan la emergencia de un sentimiento de reconocimiento mutuo, sustentado en la consolidación de un campo simbólico y normativo común, para dar paso a un alto grado de cohesión social (Mills, 1957; Moore, 1979; Useem, 1980; Joignant, 2011).

Por último, al analizar la militancia de los directores de empresa con trayectoria política y su cercanía a distintas coaliciones, destaca el hecho de que éstos se distribuyen de forma relativamente homogénea a través del espectro político conformado por las dos coaliciones mayoritarias. De los directores que conforman este grupo, 6 militan en partidos de derecha (5 en el Partido Unión Demócrata Independiente y 1 en el Partido Renovación Nacional) y 8 son reconocidos explícitamente como cercanos a la derecha en las fuentes consultadas; 6 militan en partidos de la Nueva Mayoría (4 en el Partido Democracia Cristiana, 1 en Partido Socialista y 1 en Partido Radical) y 4 son reconocidos como cercanos a la Nueva Mayoría; y, finalmente, 6 son explícitamente mencionados como independientes. Esto concuerda con la tendencia identificada por Salvaj (2013), quien plantea que, a nivel de los directores de grandes empresas, sobre todo en las industrias reguladas, han ganado presencia los directores que no se vinculan políticamente a la derecha.

6.3. Trayectoria política y presencia en múltiples directorios y actividades económicas.

Las redes de directorios, en tanto redes de relaciones sociales, se conforman mediante la presencia de un mismo director en las mesas directivas de distintas empresas. A través de los ‘directores compartidos’ se difunden prácticas e información, de modo que los directores pueden aprender sobre las estrategias asumidas en otras organizaciones. A nivel de una empresa, contar con un director con presencia en múltiples directorios puede mejorar la toma

de decisiones, aportar en términos de legitimidad y reputación frente a actores externos relevantes (Hillman, 2005), otorgar un mayor conocimiento de los desafíos que plantea el contexto, y sumar un mayor número de contactos estratégicos. No obstante, la presencia de redes densas también puede potenciar la emergencia de conductas oportunistas y poco éticas, tales como la colusión (Salvaj, 2013).

Según el estudio realizado por Salvaj (2013) con datos entre 1969 y 2013, el alto nivel de cohesión de la red de directorios en Chile ha sido una constante en las últimas décadas. Según el año analizado, el porcentaje de ‘directores múltiples’ varía entre un 20% y un 27% del total de directores de las mayores empresas (Salvaj, 2013).

Tabla 11. Distribución de directores de grandes empresas según número de directorios.

Número de directorios	Porcentaje de directores (%)
1	76,6
2	12,3
3	6,0
4	2,2
5	1
6	1
7	0,3
8	0,3
9	0,1
10	0,1
Total	100

Fuente: Elaboración propia.

Los datos presentados en la Tabla 11 confirman lo expuesto por Salvaj (2013). Según se observa, un 23,3% de los directores de grandes empresas ocupa un directorio o más, de modo que la gran mayoría de los directores se desempeñan en un único directorio. Por otra

parte, aproximadamente la mitad de los directores múltiples ocupa dos directorios, mientras la otra mitad ocupa tres o más.

Tabla 12. Porcentaje de directores que ocupan múltiples directorios, según tipo de trayectoria.

Número de directorios	Directores sin trayectoria política (%)	Directores con trayectoria política (%)	Total
1	125 ^a	28	153
	89,3 ^b	10,7	100
	78,1 ^c	66,4	76,7
2 o más	151	18	169
	82,3	17,7	100
	21,9	33,6	23,3
Total	276	46	322
	100	100	100

Notas: a= Frecuencia en la muestra; b= Porcentaje fila; c= Porcentaje columna. Chi² de Pearson sin corregir = 2,6615; F basado en el diseño (1, 321) = 3,1308; P = 0,0778. Dado que el valor de P es 0,0778, con un 92% de confianza se rechaza la hipótesis nula de igualdad entre las proporciones.
Fuente: Elaboración propia.

Como se planteó anteriormente, en 1969, Useem mostró que, para el caso de Estados Unidos, el “círculo interno” conformado por los directores que ocupan asientos en múltiples directorios de empresas, y sobre todo en aquéllas de mayor tamaño, tienen una mayor presencia en la dirección de organismos gubernamentales. Según este autor, a éstas instituciones ingresan los miembros de la élite corporativa que, debido a su presencia en múltiples directorios, su alta visibilidad pública y su amplia red de contactos, cuentan con una mayor capacidad para representar los intereses del empresariado en general.

En concordancia con lo expuesto, es posible sostener que un 33,6% de los directores con trayectoria política tiene cargos en más de un directorio, mientras del resto de los directores, sólo un 21,9% cumple con la misma característica (Tabla 12). El estadístico F,

correspondiente al test Chi Cuadrado de Pearson corregido por el diseño muestral, permite verificar que esta diferencia es estadísticamente significativa al 10%²⁶. Esto quiere decir que los directores con trayectoria política tienden a estar en más directorios que los directores que carecen de esta trayectoria. En definitiva, tal como planteó Useem (1979) para el caso de Estados Unidos, existe una asociación entre la participación en múltiples directorios y la trayectoria política, de modo que a mayor participación en múltiples directorios, aumenta significativamente la probabilidad de contar con trayectoria política.

Como se ha planteado anteriormente, los directores con trayectoria política tienen el potencial de ser los intermediarios entre la actividad económica de las grandes empresas y la toma de decisiones políticas, aportando a una mayor cohesión del mundo empresarial y político (Salvaj, 2013; Ossandón, 2013). Bajo esta perspectiva, resulta interesante constatar que, al concentrar una mayor proporción de cargos en mesas directivas, estos directores también juegan un rol central en conectar a distintas empresas entre sí, aportando a la cohesión de la élite corporativa. Esto determina que estos directores se ubiquen en el centro de la red de relaciones que une a los miembros de la élite corporativa a través de los directorios compartidos.

²⁶ Como se mencionó anteriormente, considerando el diseño muestral, para los resultados a nivel de directores, el test Chi Cuadrado de Pearson es corregido considerando el peso de cada director en la población de estudio, siguiendo el método propuesto por Rao y Scott (1984). Por tanto, para la interpretación de esta prueba estadística, se considera el valor del estadístico F, el cual para un grado de libertad, se interpreta de la misma forma que el estadístico Chi Cuadrado (Gould & StataCorp, 1999).

Tabla 13. Número de actividades económicas que abarcan los directores, según tipo de trayectoria, para directores en más de un directorio.

Número de actividades económicas	Directores sin trayectoria política (%)	Directores con trayectoria política (%)	Total
1	46 ^a	6	52
	89,9 ^b	10,1	100
	44,5 ^c	23,2	40,7
2 o más	79	22	101
	77,1	22,9	100
	55,6	76,8	59,3
Total	125	28	153
	100	100	100

Notas: ^a= Frecuencia; ^b= Porcentaje fila; ^c= Porcentaje columna; χ^2 sin corregir = 4,1573; F basado en el diseño (1, 152) = 3,5635; P = 0,061. Dado que el valor P es igual a 0,061, con un 93% de confianza se rechaza la hipótesis nula de igualdad entre las proporciones.

Fuente: Elaboración propia.

Si se considera a los directores que están presentes en múltiples directorios (ver Punto 3 del Anexo), es posible observar que los directores con trayectoria política tienden a abarcar más actividades económicas que los directores que no cuentan con este perfil. En efecto, un 76,8% de los directores con trayectoria política que están en más de un directorio se desempeñan en empresas de distintas actividades económicas, a diferencia de los demás directores presentes múltiples directorios, de los cuales sólo un 55,6% abarca más de una actividad económica.

En virtud de lo que sugiere la literatura, es posible que los resultados obtenidos respondan al hecho de que los directores con trayectoria política son valorados por las empresas más por su conocimiento de los procedimientos políticos y burocráticos, sus redes de contactos y su influencia política que por su experticia técnica o experiencia profesional en un ámbito específico. Por este motivo, a diferencia de los demás directores, los directores

con trayectoria política serían recursos valiosos para las empresas, independientemente de las actividades económicas que éstas desempeñan en particular. En cierta medida, esto concuerda con lo planteado por Useem (1979) en un sentido inverso: sería el conocimiento de múltiples industrias y la capacidad de construir consensos más allá de los límites corporativos, lo que explicaría el traspaso de estos directores hacia el sector público.

6.4. Trayectoria política y distribución en distintas actividades económicas.

Para poner a prueba la hipótesis de que la probabilidad de encontrar directores con trayectoria política es mayor en empresas de actividades económicas cuyos mercados son más regulados, fue necesario comprobar para qué actividades económicas existe una asociación entre la actividad económica de las empresas y el tipo de trayectoria del director. Para lograr esto, se elaboraron tablas de contingencia de doble entrada, considerando en las filas una variable dicotómica para cada actividad económica, la cual toma el valor 1 cuando el cargo directivo corresponde a una empresa dedicada a dicha actividad económica, y 0 si corresponde a una empresa dedicada a otra actividad; y, en las columnas, se incorporó el tipo de trayectoria de los directores, a nivel de cargos directivos. Posteriormente, para evaluar la significación de las diferencias encontradas, se aplicó el test Chi Cuadrado de Pearson.

En suma, se encontraron asociaciones estadísticamente significativas entre la actividad económica y el tipo de trayectoria de los directores para las actividades económicas de 'intermediación financiera' y de 'suministro de electricidad, gas y agua'. A continuación se presentan los resultados correspondientes a estas actividades económicas. Las tablas referidas a las actividades económicas que no arrojaron resultados significativos para niveles de confianza iguales o superiores al 90% se presentan en el Punto 4 del Anexo.

Tabla 14. Distribución de cargos directivos según actividad económica (intermediación financiera) y tipo de trayectoria.

Actividad económica	Cargos ocupados por directores sin trayectoria política	Cargos ocupados por directores con trayectoria política	Total
Intermediación financiera	139 ^a	45	184
	75,5 ^b	24,5	100
	22,7 ^c	36,3	25
Otra	474	79	553
	85,7	14,3	100
	77,3	63,7	75
Total	613	124	737
	83,2	16,8	100
	100	100	100

Notas: ^a= Frecuencia; ^b = Porcentaje fila; ^c= Porcentaje columna. Chi² de Pearson= 10,2056. Dado que éste es superior al valor crítico para un grado de libertad y significación de 0,005 de (Chi² de Pearson= 7,879), con un 99,5% de confianza se rechaza la hipótesis nula de igualdad entre las proporciones.

Fuente: Elaboración propia.

A partir de la Tabla 14 es posible observar que, considerando los cargos directivos ocupados por directores con trayectoria política, el 36,3% pertenece a la actividad económica de intermediación financiera, mientras sólo el 22,7% de los cargos directivos ocupados por los demás directores corresponde a esta actividad. Asimismo, dentro de la actividad de intermediación financiera, el 24,5% de los cargos directivos está vinculado a directores con trayectoria política, mientras en el resto de las actividades económicas este porcentaje es sólo de 14,3%. Esto determina que, en la actividad económica de intermediación financiera, 1 de cada 4 cargos directivos es ocupado por un director con trayectoria política.

Tabla 15. Distribución de cargos directivos según actividad económica (suministro de electricidad, agua y gas) y tipo de trayectoria.

Actividad económica	Directores sin trayectoria política	Directores con trayectoria política	Total
Suministro de electricidad, agua y gas	118 ^a	14	132
	89,4 ^b	10,6	100
	19,3 ^c	11,3	17,9
Otra	495	110	605
	81,8	18,2	100
	80,7	88,7	82,1
Total	613	124	737
	83,2	16,8	100
	100	100	100

Notas: ^a= Frecuencia; ^b= Porcentaje fila; ^c= Porcentaje columna. Chi² de Pearson= 4,4439. Dado que éste es superior al valor crítico para un grado de libertad y significación de 0,04 de (Chi² de Pearson= 4,218), con un 96% de confianza se rechaza la hipótesis nula de igualdad de proporciones.

Fuente: Elaboración propia.

Los resultados presentados en la Tabla 15 permiten sostener que el porcentaje de cargos directivos asociados a la actividad de suministro de electricidad, agua y gas es superior en el caso de los directores que no cuentan con trayectoria política (19,3%) que en el de los directores que cuentan con este tipo de trayectoria (11,3%). Asimismo, se observa que mientras el porcentaje de cargos directivos con trayectoria política a nivel de la actividad de suministro de electricidad, agua y gas es de 10,6%, en las otras actividades económicas este porcentaje es de 18,2%, lo cual determina que, en comparación a las demás actividades en conjunto, es menos probable encontrar directores con trayectoria política en la actividad económica de suministro de electricidad, agua y gas.

En suma, los resultados presentados muestran que la actividad económica y el tipo de trayectoria de los directores están asociados en el caso de las actividades económicas más

reguladas, las cuales corresponden a la intermediación financiera y el suministro de electricidad, agua y gas²⁷. No obstante, la dirección de la asociación descrita es distinta en cada una de las actividades económicas mencionadas. Mientras en la intermediación financiera es más probable encontrar directores con trayectoria política que en las demás actividades económicas, resulta menos probable encontrar directores con trayectoria política en el suministro de electricidad, agua y gas que en el resto de las actividades.

Los resultados obtenidos en este punto concuerdan parcialmente con la perspectiva de la sociología económica institucionalista, la cual postula que la incorporación de directores con trayectoria política otorga mayores ventajas en mercados menos competitivos y altamente controlados por el Estado (Nee & Opper, 2010). En efecto, cabría aventurar que es el distinto grado de competitividad en estas industrias altamente reguladas el que influye en las distintas probabilidades de hallar cargos asociados a directores con trayectoria política, en un sentido inverso al planteado por Nee y Opper (2010). Al comparar entre industrias altamente reguladas, las empresas en industrias más competitivas tenderían a recurrir más a la estrategia corporativa de incorporar en sus directorios a individuos con trayectoria política.

Siendo el mercado eléctrico chileno el más concentrado a nivel latinoamericano, las industrias de combustibles, generación eléctrica y agua presentan niveles de concentración más altos (Índices de Herfindahl-Hirschman (IHH) de 3.889, 2.420 y 1.735, respectivamente) que las industrias de AFPs, Isapres y Bancos (HHI de 2.634, 1.756 y 1.265, respectivamente) (Medina & Paredes, 2013)²⁸. Algunos segmentos en estos mercados, tales como los de

²⁷ Como se mencionó anteriormente, la alta regulación en estas industrias se verifica en la presencia de normativa para la fijación de precios, como la Ley General de Servicios Eléctricos (Decreto con Fuerza de Ley n° 1, 2006), promulgada en 1982 (UTFSM, 2008), y la presencia de órganos fiscalizadores específicos, como la Superintendencia de Bancos e Instituciones Financieras, la Superintendencia de Valores y Seguros, la Superintendencia de Pensiones y la Superintendencia de Electricidad y Combustibles (Solimano, 2009).

²⁸ Para medir el grado de concentración de mercado, convencionalmente se utiliza el Índice de Herfindahl-Hirschman (HHI), el cual se calcula a partir de la suma de las participaciones de mercado de cada empresa, elevadas al cuadrado. Este índice toma valores de 0 a 10.000. Mientras más cercano a 10.000, el Índice expresa un mayor grado de concentración de mercado (Solimano, 2009). Según el informe elaborado por Maldonado y

transmisión y distribución eléctrica, corresponden a monopolios naturales sometidos a regulación de precios (UTFSM, 2008). Lo anterior sugiere las industrias asociadas al suministro de electricidad, agua y gas presentan una baja competitividad y una alta concentración del poder de mercado²⁹. En definitiva, es posible que, contrariamente a lo que plantean Nee y Oppen (2010) respecto del impacto de la concentración, sea el menor nivel de competencia el que determina que las industrias dedicadas al suministro de electricidad, agua y gas no requieran incorporar directores con trayectoria política para influir en la esfera pública con miras a asegurar sus ventajas en el mercado. Por consiguiente, por sí misma, la regulación no explicaría la mayor probabilidad de hallar directores con trayectoria política en determinadas actividades económicas.

Cabe notar que el alto grado de concentración y, consecuentemente, el bajo nivel de competencia que enfrentan las empresas dedicadas a la actividad económica de suministro de electricidad, agua y gas se relaciona con el modo en que el poder político incidió en la configuración de estos mercados. Tal como se mencionó anteriormente, durante la fase autoritaria, los procesos de privatización conllevaron una fuerte tendencia hacia la concentración de la propiedad (Baño & Faletto, 1999; Ruiz, 2010), de modo que estos servicios, históricamente estatales, pasaron a configurar oligopolios, proyectándose como tales luego de la transición política. La centralidad de estos procesos en la configuración de la propiedad y dirección de las empresas en este ámbito se expresa en que, en la muestra, de los 12 directores con trayectoria política que se desempeñan en empresas dedicadas a esta actividad económica, 8 ocuparon cargos políticos durante la dictadura cívico-militar.

Palma (2004), el mercado eléctrico chileno se califica como ‘altamente concentrado’, con un Índice de Herfindahl-Hirschman de 3.541.

²⁹ A pesar de que teóricamente es posible que plantear que un alto grado de concentración no necesariamente redunde en una baja competitividad, en la práctica los altos costos de entrada y de salida en los mercados altamente concentrados determinan que exista una asociación entre concentración y competitividad (Solimano, 2009).

6.5. Cargos políticos en la trayectoria de los directores de grandes empresas.

Tal como se mencionó en apartados anteriores, el análisis de los tipos de cargos ocupados por los directores en su paso por la esfera política ha sido en gran medida pasado por alto en la literatura especializada. En general, los estudios que han abordado en alguna medida esta dimensión de análisis han argumentado que, más allá de la conexión política misma, los cargos políticos específicos no resultan relevantes para las empresas (Goldman, Rocholl, & So, 2009; 2013). Frente a este vacío de conocimiento, la presente investigación buscó aportar con una caracterización de los tipos de cargos políticos en los cuales se han desempeñado los directores con trayectoria política, entendiendo que este análisis permite dilucidar qué trayectorias políticas son más valoradas por las empresas al momento de seleccionar y reclutar directores que aporten al valor de la empresa en términos de conocimientos procedimentales, vínculos y redes de contactos en la esfera política.

Para llevar a cabo el análisis, se diferenció entre distintos tipos de cargos políticos. Esta distinción respondió a la necesidad de diferenciar entre agentes al interior de un mismo campo, entendiendo que la ocupación de distintas posiciones determina una desigual distribución del capital político (Joignant, 2011). Así, además de criterios generales como el carácter electo o no electo popularmente; la inserción institucional específica; el carácter más bien político o burocrático; el tipo de función desempeñada - considerando labores normativas, de dirección política, legislación, fiscalización, administración y gestión, etc.; para la construcción de las categorías de cargos se consideró el grado de centralidad política; el grado de visibilidad y prestigio institucional; el nivel de influencia política; el alcance de la toma de decisiones; y el grado de responsabilidad política asociado a los distintos cargos.

Tabla 16. Cargos políticos en la trayectoria de los directores de grandes empresas.

Cargo	Número de cargos políticos^a	Número de directores^b	Porcentaje de directores^c (N=46)
<i>No electo (total)</i>	101	44 directores distintos	95,7
Ministro de Estado, Subsecretario o Director de Presupuestos del Ministerio de Hacienda.	21	13	28,3
Asesor o Miembro de Comité o Consejo Asesor Consultivo Ministerial, Presidencial u otro.	42	22	47,8
Alto cargo en Banco Central o en otro organismo autónomo del Estado (Tribunal Constitucional, CNTV, etc.)	12	11	23,9
Alto cargo técnico-administrativo en embajada, Ministerio, organismo corporación, o centro dependencia ministerial	8	8	17,4
Alto cargo en gobierno regional o comunal (Secretario Regional Ministerial; Consejero Regional; Coordinador de Programa)	5	3	6,5
Superintendente; alto cargo directivo en Superintendencia u otra instancia fiscalizadora (SERNAC, DIRINCO, SII)	13	10	21,7
<i>Electo (total)</i>	2	2	4,3

Diputado	1	1	2,2
Concejal	1	1	2,2

Notas: ^a = El número de cargos políticos corresponde a la cantidad de veces distintas que un cargo político ha sido ocupado por uno o más directores. ^b = El número de directores corresponde a la cantidad de directores que han ocupado el cargo político, ya sea una o más veces. ^c = Este porcentaje se calcula dividiendo el número de directores que han ocupado cada tipo de cargos, por el número total de directores con trayectoria política (46). Dado que un mismo director puede ocupar distintos tipos de cargos políticos, los porcentajes indicados no suman 100%.

Fuente: Elaboración propia.

En la Tabla 16 se detallan los cargos políticos ejercidos por los directores con trayectoria política identificados en la muestra³⁰. Según se observa, de 46 directores con trayectoria política, 44 presentan únicamente cargos no electos en su trayectoria. Sólo 2 directores presentan un cargo político electo en sus trayectorias laborales. En consecuencia, es posible sostener que, en contraposición a lo planteado en la hipótesis de investigación, la mayor parte de los directores de grandes empresas que cuentan con trayectoria política no presentan cargos electos en su trayectoria.

Respecto de los tipos de cargos políticos presentes en la trayectoria de estos directores, se observa que los cargos más relevantes son el de asesor o miembro de comité o consejo asesor consultivo ministerial, presidencial u otro, presente en las trayectorias de un 47,8% de los directores; Ministro de Estado, Subsecretario o Director de Presupuestos del Ministerio de Hacienda (28,3% de los directores); alto cargo en el Banco Central u otro organismo autónomo del Estado (Tribunal Constitucional, CNTV, etc.) (23,9% de los directores); alto cargo técnico-administrativo en embajada, Ministerio, organismo corporación, o centro dependencia ministerial (17,4% de los directores); y Superintendente o alto cargo directivo en Superintendencia u otra instancia fiscalizadora (21,7%). Sólo un porcentaje menor de directores cuenta con un alto cargo en gobierno regional o comunal en su trayectoria (6,5%).

³⁰ En el Punto 5 del Anexo se presenta un detalle de los distintos cargos políticos ocupados por estos directores, clasificados en las distintas categorías consideradas para el análisis.

Ciertamente, el hecho de que ciertos tipos de cargos tengan una mayor presencia en la trayectoria de estos directores puede responder a distintos motivos, los cuales no pueden dejar de tenerse en cuenta al momento de analizar los datos presentados. Primero, es posible que los cargos más prevalentes correspondan a los más valorados por las empresas al momento de integrar a un director en virtud de su experiencia y vínculos políticos. Segundo, los que aparecen como más relevantes también pueden corresponder a aquellos en que economistas y administradores han tenido un acceso privilegiado en relación al resto de la población, debido a los criterios técnicos y políticos de selección que se han aplicado a sus ocupantes. Tercero, los tipos de cargos más presentes pueden corresponder a los que han sido ocupados por una mayor cantidad de individuos en las últimas décadas, ya sea por su mayor frecuencia, su mayor nivel de rotación de personal o sus bajas barreras de entrada (Hillman, Zardkoohi, & Bierman, 1999; Goldman, Rocholl, & So, 2009).

En términos generales, el hecho de que los cargos más relevantes en las trayectorias de estos directores correspondan a los consejeros y asesores, ministros de Estado, subsecretarios – sobre todo del ámbito económico - y directores de presupuesto, y altos cargos en organismos autónomos, concuerda con la tendencia usualmente reconocida en la literatura de que los economistas que se han integrado en la esfera política suelen trabajar en las instituciones de gobierno más aisladas respecto de las presiones sociales y las exigencias de rendición de cuentas (United Nations Research Institute for Social Development, 2004).

Las comisiones de expertos y asesores a nivel presidencial y ministerial son instancias de toma de decisiones de política pública que se ubican al margen de las instituciones democráticas tradicionales (Ossandón, 2011) y que, a pesar de no constituir un fenómeno nuevo, han ganado relevancia en las últimas décadas tanto en términos cualitativos como cuantitativos (Joignant & Güell, 2011; Ossandón, 2011). La emergencia de este tipo de instancias no es exclusiva al caso de Chile, pues tienen gran presencia en las democracias representativas actuales (Ossandón, 2011), respondiendo a la tendencia hacia el predominio del conocimiento experto como fuente de legitimidad de las decisiones públicas y la gestión estatal, la despoltización y tecnificación en la gestión del Estado, y la autonomización del

mercado respecto de las instituciones democráticas (Joignant & Güell, 2011)³¹. La puesta en marcha de este tipo de comisiones responde a la decisión de los políticos de delegar en la figura de los expertos la realización de diagnósticos y propuestas en áreas relevantes de la política pública, con miras a dotar de legitimidad basada en la experticia, la especialización y el saber técnico las decisiones tomadas en estos ámbitos (Ossandón, 2011). Bajo esta lógica, gran parte de las políticas y decisiones públicas pasan a sustentar su legitimidad en la imagen de neutralidad del saber experto provisto por técnicos y asesores (Fischer, 1990; Pinilla, 2012).

En el período posterior a la transición, los gobiernos han recurrido a la conformación de comisiones tanto en materias controversiales como en cuestiones altamente técnicas, de modo que los representantes del mundo empresarial han participado en estas instancias tanto en calidad de representantes gremiales como de expertos. En el caso de las comisiones presidenciales, en general la definición de los participantes se ha llevado a cabo de manera discrecional, a través de un decreto supremo dictado por el Presidente de la República (Ossandón, 2011).

Además del aumento sustantivo en la oferta de expertos que han ocupado cargos como consejeros y asesores ministeriales en los últimos años, la alta demanda de sujetos con este tipo de cargos en su trayectoria para incorporarse como directores en grandes empresas puede responder a que ellos disponen de un alto conocimiento técnico, prestigio, influencia y contactos en el ámbito político, elementos que los convierten en recursos valiosos para las empresas. Primero, los individuos que han participado en este tipo de instancias suelen ser expertos que cuentan con credenciales y trayectorias profesionales destacadas. Segundo, quienes se han desempeñado como asesores cuentan con mayores conocimientos procedimentales relativos al proceso político, puesto que ya han ingresado a dicho campo – o, a lo menos, a sus márgenes (Ossandón, 2011) - asumiendo una parte fundamental en el proceso de definición de la agenda política, la construcción de consensos y la formulación de

³¹ Ya en el año 1979, Useem evidenció que en Estados Unidos una alta proporción de directores de las empresas estadounidenses contaban con experiencia como consejeros o asesores de los gobiernos en distintos niveles.

políticas públicas³². Tercero, los asesores y consejeros han desarrollado una amplia red de contactos en el ámbito político. Es común que incluso antes de ingresar a estas posiciones ellos hayan desarrollado profusas redes de influencia política, marcada por posiciones de influencia más indirecta (Ossandón, 2013). Adicionalmente, tanto en el caso de las comisiones temporales de corta duración como de aquéllas más permanentes, quienes se desempeñan en estos cargos tienen la posibilidad de ampliar sus redes políticas incluso más allá de contactos previos, derivados de la cercanía respecto de partidos, y la afiliación respecto de centros de investigación y *think tanks*. En definitiva, estas instancias plantean la posibilidad de entrar en contacto con de altos cargos en la rama ejecutiva (Presidente de la República, Ministros de Estado, Subsecretarios y otros) y con otros asesores de diversa afiliación político-ideológica (Ossandón, 2011).

Considerando el valor que los conocimientos técnicos y procedimentales y los vínculos políticos aportan a las empresas, no resulta sorprendente que el segundo conjunto de cargos más relevantes en la trayectoria política de estos directores corresponda a los ministros, subsecretarios y directores de presupuestos³³. En el contexto de un sistema presidencialista reforzado como el chileno, estos cargos constituyen las posiciones más altas del poder ejecutivo (Delamaza, 2011), concentrando una alta centralidad y responsabilidad política.

Si bien en la muestra existe variedad en las posiciones ocupadas por estos directores, sobre todo destaca la presencia de Ministros de Hacienda, Directores de Presupuesto y Subsecretarios de Economía. Por una parte, el Ministro de Hacienda corresponde a la más alta autoridad en el ministerio a cargo administrar la política fiscal y fomentar el mejor uso

³² Incluso, muchas comisiones realizan un relevante trabajo de carácter prelegislativo, impulsando diversos programas, proyectos de ley y leyes generales han sido impulsados a partir del trabajo de los consejos y comisiones (Joignant & Güell, 2011; Aguilera & Fuentes, 2011; Ossandón, 2011).

³³ En este punto, cabe recordar que Freitag mostró que entre 1897 y 1973 existió un enorme intercambio de personal entre el gabinete del gobierno estadounidense y las posiciones ocupadas por directores, asesores y abogados corporativos en empresas privadas, de modo que al menos un 76,1% de los sujetos que habían ocupado posiciones en el gabinete estadounidense habían formado parte del mundo de los negocios.

de los recursos productivos del país, con miras a potenciar el crecimiento económico sustentable y de largo plazo, de acuerdo al contexto macroeconómico (Ministerio de Hacienda, 2015). Por otra, en el marco del Ministerio de Economía, Fomento y Turismo, abocado a la modernización y competitividad productiva del país, la iniciativa privada y la acción eficiente de los mercados, el fomento de la innovación y la inserción internacional de la economía chilena (Ministerio de Economía, Fomento y Turismo, 2015), el Subsecretario de Economía corresponde a un colaborador directo del Ministro, encargado de labores de administración y coordinación interna del Ministerio, y de subrogación en caso de requerirse. Tanto los ministros como los subsecretarios son designados por el Presidente de la República. Por último, el Director de Presupuestos del Ministerio de Hacienda corresponde a una de las más alta autoridades económicas del país, responsable de dirigir el organismo técnico encargado de “proponer la asignación de los recursos financieros del Estado, orientar y regular el proceso de formulación presupuestaria, y regular y supervisar la ejecución del gasto público” (Dirección de Presupuestos, 2015). Entre las tareas permanentes del Director de Presupuestos destaca la asesoría al Ministro de Hacienda respecto del análisis de proyectos de concesiones de infraestructura pública y otras materias.

Es posible que la gran prevalencia de este tipo de cargos en la trayectoria de estos directores se relacione con la tendencia a la ‘tecnocratización’ de la política en Chile. En definitiva, el carácter altamente técnico de estos cargos, vinculados a la administración de las arcas fiscales y a la definición del curso de la economía, conlleva a que éstos se encuentren altamente insularizados respecto de las presiones sociales e, incluso, a que sean menos susceptibles a rendir cuentas frente a la ciudadanía. A este respecto, trabajos previos han mostrado que, efectivamente, desde el primer gobierno de la Concertación, estos cargos de la rama ejecutiva se han vinculado a la gestión de tecnócratas, definidos como individuos con doctorado o candidatos a doctores en Economía. En efecto, durante los cuatro gobiernos de la Concertación, el cargo de ministro de Hacienda fue ocupado únicamente por tomadores de decisiones con estas credenciales, al tiempo que la mitad de los ministros de Economía cumplía con este perfil. La tendencia hacia la incorporación de tecnócratas en estos altos cargos ministeriales se reforzó durante el primer gabinete del gobierno de Piñera, en el marco del cual aumentó fuertemente la presencia tecnócratas puros, sin ningún vínculo previo con los partidos políticos por medio de militancias o candidaturas (Dávila, 2011).

Los elementos expuestos también dan cuenta del alto porcentaje de cargos ocupados por estos directores en organismos autónomos. Particularmente, en la muestra destaca la presencia de los cargos de Presidente, Vice-Presidente y Director del Banco Central. Este organismo, autónomo tanto en términos técnicos como patrimoniales, no forma parte de la administración del Estado ni está sujeto a fiscalización por parte de sus organismos. El Banco Central se aboca a asegurar la estabilidad de la moneda nacional y el funcionamiento de los pagos internos y externos, en vista de una adecuada preservación de los equilibrios macroeconómicos (Banco Central de Chile, 2015). Este organismo juega un rol central en la economía nacional, puesto que entre sus funciones y atribuciones destaca la emisión de dinero, la regulación del sistema financiero y del mercado de capitales, y la realización de operaciones que influyen en los cambios internacionales (Banco Central de Chile, 2015).

Resulta interesante constatar que los cargos agrupados en las categorías de ‘alto cargo técnico-administrativo en embajada, ministerio, organismo corporación, o centro dependencia ministerial’ y ‘alto cargo en gobierno regional o comunal’, se encuentran mucho menos presentes en la trayectoria de estos directores, a pesar de corresponder a cargos que cuentan con barreras de entrada significativamente menores que los demás. Una posible explicación a este fenómeno es que las empresas tienen menores incentivos para reclutar a directores que se hayan desempeñado en estas posiciones, debido a que ellas presentan un menor grado de centralidad y responsabilidad política. Comparativamente, los directores que se desempeñan en estos ámbitos no son tan valiosos para las empresas en términos de sus conocimientos y vínculos políticos. Esto puede deberse al hecho de que estas posiciones son eminentemente burocráticas, generalmente ocupadas por funcionarios y técnicos que deben implementar directrices y procedimientos definidos con anterioridad por sujetos ubicados en posiciones más altas en la jerarquía institucional. Generalmente estas posiciones son ocupadas por funcionarios que cuentan con un menor nivel educacional que los tecnócratas y que buscan desarrollar su carrera en el sector público (Silva, 2006).

El porcentaje de directores con trayectoria como superintendentes, altos funcionarios de superintendencias y de organismos fiscalizadores es alto si se considera que, en términos comparativos, estos cargos han sido ocupados por un número restringido de individuos en las décadas recientes. La alta presencia de este tipo de cargos en la trayectoria de los

directores se debe posiblemente a que estos individuos cuentan con conocimientos técnicos y vínculos muy valiosos para las empresas. Quienes se desempeñaron como superintendentes, funcionarios de las superintendencias y directores de organismos fiscalizadores como el Servicio Nacional del Consumidor y la Dirección de Industria y Comercio cuentan con conocimiento especializado sobre la normativa y los procedimientos de regulación y fiscalización aplicados a empresas de actividades económicas específicas. Asimismo, cuentan con la posibilidad de contactar a los funcionarios en ejercicio y a altos funcionarios de instancias relacionadas, tales como los ministros y subsecretarios de los ministerios del mismo ámbito.

Como se mencionó anteriormente, sólo un 4,4% de los directores con trayectoria política se ha desempeñado en un cargo electo. Particularmente, en la muestra, se identificó un Diputado de la República y un Concejal. Diversos factores pueden incidir en la baja frecuencia del cargo de diputado y senador en la trayectoria de estos directores. En primer término, es posible que el reclutamiento de ex parlamentarios en los directorios de grandes empresas se vea dificultado por el hecho de que los diputados y senadores desarrollan largas carreras parlamentarias, desempeñándose durante varios períodos en este ámbito (Banco Interamericano de Desarrollo, 2006). En ese sentido, las altas dietas y la posibilidad de desarrollar carreras largas y estables pueden conllevar a que quienes se desempeñan como diputados y senadores no tengan mayores incentivos para transitar al sector privado, a diferencia de lo que ocurre en la rama ejecutiva, donde los sueldos son altos pero existe una alta rotación de personal. En segundo término, es posible que la estrategia de incorporar sujetos con trayectoria parlamentaria no sea la estrategia preferida por las empresas para influir en los legisladores. Ejemplos de estas alternativas son el desarrollo de actividades de lobby, el financiamiento de campañas políticas y la promoción de candidaturas parlamentarias de ex empresarios y ejecutivos de empresas³⁴.

En gran medida, la influencia política de los concejales se restringe al gobierno de la comuna donde se desempeñan. En el marco de los concejos municipales, los concejales se

³⁴ Según el estudio desarrollado por Cordero y Funk (2011), en el contexto democrático los ex empresarios y ejecutivos de empresas han ido ganando peso entre los diputados.

dedican principalmente a tareas normativas y fiscalizadoras. Las primeras incluyen, entre otras, la aprobación del plan comunal de desarrollo, el presupuesto municipal, los programas de inversión, el plan regulador, y de concesiones, permisos y licitaciones. Por su parte, las segundas apuntan a velar por el cumplimiento de los planes y normativas municipales, sobre todo respecto de la inversión municipal, el plan regulador, la ejecución de los presupuestos municipales, y la labor de las empresas (Biblioteca del Congreso Nacional de Chile, 2009).

En vista de lo expuesto, es posible que la baja frecuencia del cargo de concejal en la muestra analizada se deba al hecho de que, en general, en este tipo de cargos los funcionarios no desarrollan conocimientos procedimentales ni vínculos políticos que sean útiles y valiosos para las grandes empresas. No obstante lo anterior, no es posible descartar que las funciones administrativas, normativas y fiscalizadoras ejercidas por los concejales pueden reportar beneficios específicos a ciertas empresas. Respecto de esto, resulta relevante resaltar que, en la muestra, el único director identificado como ex Concejal forma parte del directorio de una gran empresa del sector inmobiliario, la cual es controlada por su familia desde mucho antes de haber sido electo como Concejal de la comuna de Las Condes.

Tabla 17. Trayectorias políticas de los directores de grandes empresas.

Trayectoria	Frecuencia	Porcentaje
1	2	4,35
1-1-2-2-2-6	1	2,17
1-1-3-4-2	1	2,17
1-2-2	1	2,17
1-3	1	2,17
1-3-1-3	1	2,17
2	6	13,04
2-2	3	6,52
2-2-2	2	4,35
2-2-2-2	1	2,17
2-3	1	2,17
2-6	1	2,17
2-1-1-1-6-1	1	2,17
2-5-4-6-1-5-5	1	2,17
2-2-6-6-6-2-2-6-2-1-2	1	2,17
3	3	6,52
3-1	1	2,17
3-3	1	2,17
3-2-2-2-2	1	2,17
3-1-1-3-4-1	1	2,17
4	4	8,7
4-1	1	2,17
4-2	1	2,17
5	2	4,35

6	5	10,87
7	1	2,17
8	1	2,17
Total	46	100

Notas: En la trayectoria, 1= Ministro de Estado, Subsecretario o Director de Presupuestos del Ministerio de Hacienda.; 2= Asesor o Miembro de Comité o Consejo Asesor Consultivo Ministerial, Presidencial u otro; 3= Alto cargo en Banco Central o en otro organismo autónomo del Estado (Tribunal Constitucional, CNTV, etc.); 4= Alto cargo técnico-administrativo en embajada, Ministerio, organismo corporación, o centro dependencia ministerial; 5= Alto cargo en gobierno regional o comunal (Secretario Regional Ministerial; Consejero Regional; Coordinador de Programa); 6= Superintendente; alto cargo directivo en Superintendencia u otra instancia fiscalizadora (SERNAC, DIRINCO, SII); 7= Diputado; 8= Concejal.

Fuente: Elaboración propia.

En la Tabla 17 se presentan las distintas trayectorias desarrolladas por los directores en la esfera política. En ésta se puede observar que 24 de los 46 directores sólo cuentan con un cargo político en su trayectoria; 13 de ellos ocuparon dos o tres cargos políticos; y 9 de ellos ocuparon 4 o más, hasta un máximo de 11 cargos políticos. El promedio de años en el ámbito político es de 6,1 con una desviación estándar de 5,5. En promedio, quienes se desempeñaron en un único cargo lo hicieron durante 2,9 años; quienes se desempeñaron en 2 o 3 cargos lo hicieron durante 8,2 años; y quienes se desempeñaron en 4 cargos o más lo hicieron durante 12,7 años. El director con más experiencia se desempeñó un total de 23 años en dicha esfera. Adicionalmente, es posible identificar claras diferencias en lo que respecta a la cantidad de años de desempeño en el ámbito público; mientras el director con menor experiencia en este ámbito se desempeñó en sólo en un cargo político, el director con más experiencia transitó por 11 cargos distintos.

Los datos presentados sugieren que existen grandes diferencias respecto de la experiencia de estos directores en el ámbito político, lo cual redundará en que éstos no cuenten con el mismo perfil profesional. Es posible que los directores con una menor cantidad de cargos y años de experiencia en la esfera política hayan pasado la mayor parte de su vida laboral en el sector privado, desarrollando un perfil eminentemente empresarial. En cambio, los directores que cuentan con un mayor número de cargos políticos y años de desempeño en la esfera política en su trayectoria desarrollaron un perfil eminentemente político. Esta

diferencia de grados permite discutir la distinción presentada por Agrawal y Knoeber (2001), quienes contraponen el perfil de especialista en negocios al de especialista ajeno a la esfera de los negocios. En definitiva, los resultados presentados muestran que, incluso entre los directores con trayectoria política, existe una diferencia de especialización, de modo que sólo algunos casos podrían ser caracterizados propiamente como políticos profesionales o especialistas del ámbito político que transitaron hacia la esfera privada.

6.6. Contexto político y tiempo transcurrido desde la ocupación del último cargo en la esfera política.

Investigaciones previas han sugerido que el contexto político incide en el uso que las empresas hacen de la estrategia de incorporar directores con vínculos políticos en sus directorios (Goldman, Rocholl, & So, 2009; 2013; Bucheli & Salvaj, 2010). Particularmente, para el caso de Chile, la investigación desarrollada por Bucheli y Salvaj (2010) mostró que, en el contexto de los gobiernos de la Concertación (1990-2006), tanto las conexiones con el oficialismo como con la oposición tenían efectos positivos en el desempeño de las empresas, e incluso, la incorporación de directores vinculados a la derecha era más prevalente y se asociaba a la obtención de mayores utilidades.

Si bien el enfoque transversal asumido en la presente investigación no permite profundizar en el impacto de los cambios de régimen y gobierno en la presencia de este tipo de directores, el análisis de las trayectorias de estos directores entrega algunas luces respecto de los vínculos políticos de la élite empresaria chilena.

Tabla 18. Gobierno de turno al momento en que los directores desempeñan sus cargos políticos.

	Frei	Allende	Pinochet	Aylwin	Frei	Lagos	Bachelet	Piñera	N
	-	-	-	-	-	-	-	-	2
	0	0	0	0	0	0	0	1	5
	0	0	0	0	0	0	1	1	5
	0	0	0	0	0	1	0	0	1
	0	0	0	0	0	1	1	0	3
	0	0	0	0	1	1	1	1	1
	0	0	0	1	0	1	0	0	1
	0	0	0	1	1	0	0	0	2
	0	0	0	1	1	0	0	1	1
	0	0	0	1	1	1	1	1	1
	0	0	1	0	0	0	0	0	15
	0	0	1	0	0	0	0	1	3
	0	0	1	0	0	0	1	1	1
	0	0	1	0	1	1	1	0	1
	0	0	1	1	1	0	0	0	1
	0	1	0	0	0	0	0	0	2
	1	0	0	0	0	0	0	0	1
	Total								46
N	1	2	21	6	7	8	12	17	- ^a
%	2,2	4,3	45,7	13	15,2	17,4	26	37	- ^b

Notas: ^a = El número de directores no suma 46 debido a que un director puede haber ocupado cargos políticos en más de un gobierno. ^b = Los porcentajes indicados no suman 100% debido a que un director puede haber ocupado un cargos políticos en más de un gobierno.

Fuente: Elaboración propia.

La relevancia del entorno político en la selección de estos directores se evidencia en el hecho de que la mayor parte de ellos se desempeñaron en cargos políticos en contextos homogéneos en términos ideológicos o partidarios. En efecto, según se observa en la Tabla 18, 23 directores ocuparon cargos políticos sólo en el marco de gobiernos de derecha (Pinochet; Piñera); 9 sólo en gobiernos de izquierda o centro izquierda (Frei; Allende; Aylwin; Frei; Lagos; Bachelet); al tiempo que sólo 11 directores ocuparon cargos tanto en el contexto de gobiernos de derecha como de centro izquierda.

Adicionalmente, los resultados parecen respaldar la idea de que la ocupación reciente de cargos políticos, sobre todo en el contexto del gobierno de turno, es valorada al momento de reclutar a este tipo de directores. En efecto, 17 de los 46 directores con trayectoria política en la muestra tuvo al menos un cargo político en el marco del gobierno de turno, el cual corresponde al primero de derecha electo tras la transición política; al tiempo que 12 de los directores en el grupo analizado ocupó al menos un cargo en el gobierno previo, presidido por Michelle Bachelet.

Por otra parte, los resultados presentados en la Tabla 18 permiten sostener que la mayoría de los directores en este grupo se desempeñó en cargos políticos en el marco del gobierno autoritario: 21 de 46 directores cumplen con esta característica, al tiempo que 15 de ellos ocuparon cargos exclusivamente en este contexto.

Este resultado es interesante por distintos motivos. Considerando que el gobierno autoritario finalizó en 1990, tiende a matizar la postura de que los cargos recientes son los más valorados a nivel de las empresas al momento de poner en práctica la estrategia corporativa de incorporar a directores con trayectoria política. Igualmente, da cuenta de que, mientras en el plano político hubo un ‘castigo’ hacia los actores vinculados al régimen – muchos de los cuales vieron interrumpidas sus carreras en este ámbito -, este ‘castigo’ no se proyectó necesariamente al ámbito privado, puesto que pudieron continuar sus carreras³⁵

³⁵ Como expresan Bucheli y Salvaj (2010), a diferencia de lo que ocurrió con el fin de las autocracias en otros países, en Chile “la Concertación no cambió el modelo económico creado bajo Pinochet, no castigó a los sectores que se enriquecieron durante la dictadura, y ni siquiera fue en contra de los miembros del gobierno. (...) El fin del gobierno de Pinochet no conllevó ataques y saqueos a su casa por parte de turbas, miembros del

incluso ocupando cargos directivos de alta visibilidad pública. Esto se condice con la tendencia identificada por Montero (1997) en relación a la emergencia de nuevos grupos económicos. Según esta autora, los denominados “grupos técnicos emergentes” corresponden a nuevos grupos de empresas gestados bajo el alero del régimen autoritario, cuyos directorios incluyeron la presencia de personas que previamente ocuparon altos cargos públicos y que, en el marco de su desempeño público, pudieron acceder a información privilegiada y participar en la definición de los nuevos marcos regulatorios que regirían a las empresas privatizadas. En definitiva, el resultado presentado aporta a confirmar la fuerte vinculación de la élite empresaria chilena respecto de los actores políticos vinculados al régimen autoritario (Silva, 1999; 1996).

Tabla 18. Años transcurridos desde el último cargo político y el ingreso al directorio más antiguo.

Año ingreso al directorio	Frecuencia	Porcentaje	Porcentaje Acumulado
– Año término último cargo^a			
-36	1	2,2	2,2
-28	1	2,2	4,4
-19	1	2,2	6,6
-15	1	2,2	8,8
-9	2	4,3	13,1
-6	2	4,3	17,4
-5	2	4,3	21,7
-4	1	2,2	23,9
-3	1	2,2	26,1
-2	3	6,5	32,6

gobierno apresurándose hacia el aeropuerto con maletines llenos de dinero, ni juicios sumarios a los ex funcionarios del régimen (...)” (pág. 37) (Traducción propia).

-1	2	4,3	36,9
0	2	4,3	41,2
1	5	10,9	52,1
2	2	4,3	56,4
3	1	2,2	58,6
9	1	2,2	60,8
17	1	2,2	63
21	1	2,2	65,2
22	1	2,2	67,4
23	2	4,3	71,7
24	1	2,2	73,9
25	1	2,2	76,1
27	1	2,2	78,3
30	1	2,2	80,5
31	1	2,2	82,7
35	1	2,2	84,9
37	1	2,2	87,1
40	1	2,2	89,3
Sin información	5	10,9	100
Total	46	100	-

Notas: ^a = Los números con signo negativo indican que el ingreso del director al directorio ocurrió antes de abandonar el último cargo político, o incluso antes de comenzar a ocupar el último cargo político y luego abandonarlo. Los números positivos indican que el ingreso del director al directorio ocurrió con posterioridad al abandono del último cargo político ocupado.

Fuente: Elaboración propia.

Los resultados muestran que entre los directores con trayectoria política existen grandes diferencias respecto del tiempo transcurrido entre el término del último cargo político ocupado y el ingreso al directorio de una gran empresa. Si bien la media del tiempo transcurrido es de 5 años en promedio, la desviación estándar es de 17 años.

A pesar de esta alta dispersión de los datos, es posible observar que más de la mitad de los directores en este grupo (27) el ingresaron a los directorios mientras ocupaban el último cargo político identificado, antes de comenzar a ocupar el último cargo político identificado, o dentro de los tres años posteriores a abandonar su último cargo. De los 17 directores que ingresaron al directorio de una de las grandes empresas antes del término de su último cargo político, sólo 7 ingresaron a su primer cargo político con posterioridad a haberse incorporado como directores, ejecutivos o propietarios de la gran empresa en que actualmente son directores, lo cual da cuenta de que comenzaron su carrera en el ámbito empresarial, mientras 10 de ellos habrían ingresado a su primer cargo político antes de haberse incorporado en el directorio de alguna de las grandes empresas consideradas, lo cual apunta a que su trayectoria comienza en el ámbito político, para posteriormente transitar a la esfera empresarial. Adicionalmente, 10 directores asumieron sus cargos directivos en grandes empresas en el marco de los 3 años posteriores al abandono de su último cargo público. En contrapartida, 14 directores asumieron sus cargos directivos entre 9 y 40 años después de haber abandonado sus cargos políticos.

El hecho de que más de la mitad de los directores en este grupo hayan ingresado a los directorios mientras ocupaban el último cargo político identificado, antes de comenzar a ocupar el último cargo político identificado, o dentro de los tres años posteriores a abandonar los, apunta a que posiblemente existe una mayor valoración de los conocimientos, experiencia, redes y contactos obtenidos a partir de la ocupación recientemente de posiciones en el ámbito político. No obstante lo anterior, los resultados aportados en este punto no son concluyentes, debido a que la alta dispersión temporal sugiere que no necesariamente el tiempo transcurrido desde el último cargo tiene un impacto en el valor de estas conexiones. Si bien esto concuerda con lo planteado en investigaciones previas (Goldman, Rocholl, & So, 2013), sería pertinente que futuras investigaciones pudieran evaluar directamente el impacto que tiene el tiempo de tránsito entre la esfera política y empresarial en el valor aportado a las empresas por los directores con trayectoria política.

7. Conclusiones y desafíos pendientes para el estudio de la vinculación entre las élites chilenas.

La presente investigación tuvo por objetivo analizar las principales características de una modalidad específica de vinculación entre las élites política y empresaria en el Chile actual, la cual corresponde a la incorporación de individuos con trayectoria política en los directorios de las empresas privadas de mayor tamaño. En vista de este objetivo, para concluir, se intentará responder a la pregunta que orientó el proceso de investigación: *¿Cuál es la magnitud y las características de la incorporación de individuos con trayectoria política en los directorios de grandes empresas en Chile, en tanto estrategia de vinculación inter-elitaria?* En suma, es necesario referirse a la magnitud, las principales características y las implicancias del fenómeno estudiado, tanto en términos del diseño de políticas públicas como de la comprensión de la vinculación entre las élites chilenas.

En primer término, a partir del análisis realizado fue posible determinar que esta particular modalidad de vinculación entre las élites política y empresaria se caracteriza por tener una alta prevalencia en nuestro país. En efecto, si bien sólo 1 de cada 10 directores de grandes empresas en Chile cuenta con trayectoria política, un tercio de las grandes empresas se encuentra vinculada políticamente por medio de al menos un director. El hecho de que esta proporción sea mayor en Chile que en Australia, China y Estados Unidos permite afirmar que, al menos en relación a esta estrategia específica, el grado de cohesión entre las élites empresaria y política en Chile es superior en comparación al de las élites de los países para los cuales existen datos comparables. Cabe notar que la identificación de este atributo aportó a confirmar la pertinencia de estudiar en profundidad este fenómeno para el caso chileno.

En segundo término, el fenómeno estudiado presenta otras características que tienden a respaldar la postura de que esta modalidad de vinculación responde efectivamente a una estrategia sustentada en la valoración del capital político que ciertos individuos aportan a las empresas, y no netamente a una evaluación de la idoneidad profesional y técnica de los potenciales directores.

Por una parte, se observó que los directores con trayectoria política tienen mayor presencia en múltiples directorios y tienden a abarcar una gama más amplia de actividades

económicas que los directores que no cuentan con este tipo de trayectoria. Estas características sugieren que los directores que cuentan con trayectoria política representan un recurso más valioso y escaso para las empresas que los directores que no cuentan con este tipo de trayectoria. Asimismo, muestran que la experticia de los directores vinculados políticamente no se restringe a un ámbito específico sino que, por el contrario, se sustenta en el conocimiento de múltiples industrias y la capacidad de construir consensos más allá de los límites sectoriales.

Por otra parte, los resultados presentados dieron cuenta de que la incorporación de individuos con trayectoria política en los directorios de las empresas se asocia al grado de regulación y competencia de los mercados específicos en que operan las empresas. Así, las empresas dedicadas a la intermediación financiera, actividad altamente regulada y competitiva, presentan una mayor proporción de individuos con trayectoria política en sus directorios, de modo que 1 de cada 4 directores en empresas dedicadas a las finanzas presenta trayectoria política. Esto sugiere que la incorporación de este tipo de directores responde a la necesidad de las grandes empresas de influir en el campo político con el fin de asegurar ventajas en el mercado. En cambio, las empresas que operan en mercados altamente regulados y muy concentrados, como es el caso de las que se abocan al suministro de electricidad, gas y agua, presentan una menor proporción de individuos con trayectoria política en sus directorios en relación a las empresas dedicadas a otras actividades, lo cual posiblemente responde a que, en un contexto de alta regulación y escasa competencia, no requieren de mecanismos políticos adicionales para asegurar sus condiciones de acumulación.

Adicionalmente, otro resultado que apunta a que los directores son valorados diferencialmente según sus vínculos políticos guarda relación con los cargos políticos que tienen mayor presencia en las trayectorias de estos directores. En efecto, se observó que los cargos más prevalentes en las trayectorias de estos directores corresponden a las posiciones de mayor centralidad y responsabilidad política en el contexto del sistema presidencialista chileno. Además, estas posiciones se caracterizan por presentar un alto aislamiento respecto de presiones sociales y demandas de rendición de cuentas, y altas barreras de entrada basadas en el prestigio profesional y las credenciales académicas.

Por último, los resultados presentados apuntan a que esta modalidad de vinculación de las élites chilenas no es ajena al contexto político en que se desempeñan los directores en su paso por la esfera pública. Si bien los resultados obtenidos tienden matizar la idea de que la ocupación reciente de cargos políticos es un criterio de valoración relevante al momento de reclutar a este tipo de directores, el contexto político de los cargos desempeñados aparece como un factor mucho más central. Mientras la distribución de los directores que cuentan con trayectoria política no es homogénea en términos del tiempo transcurrido desde el último cargo público y el ingreso en el directorio de la empresa, sí se observa una homogeneidad en lo que respecta al contexto político en que se desempeñaron los directores en su paso por la esfera pública. En suma, se observa que la mayoría de los directores con trayectoria política en la muestra se desempeñó en cargos políticos bajo el alero de gobiernos de derecha e, incluso, aproximadamente un tercio de ellos lo hizo únicamente en el marco del régimen autoritario.

Como se mencionó anteriormente, en comparación a otros países, las grandes empresas chilenas presentan una mayor proporción de directores con trayectoria política, hecho que posiblemente se ve influido por la debilidad de las restricciones impuestas por la normativa que actualmente regula el tránsito de ex políticos y funcionarios públicos hacia cargos directivos en grandes empresas. En el contexto actual, marcado por un fuerte cuestionamiento a la probidad de los políticos y funcionarios públicos, los resultados expuestos en el marco de la presente investigación aportan antecedentes relevantes para la discusión en torno a posibles medidas institucionales que planteen una regulación más efectiva al traspaso de personal desde la esfera pública a la privada, con miras a promover la probidad en la función pública, y evitar tanto restricciones innecesarias a la libertad de trabajo como desincentivos a la postulación a cargos públicos por parte de candidatos técnicamente idóneos.

En la última década, varios países de la OCDE han implementado medidas dirigidas a reforzar sus normativas relacionadas a la cuestión de la ‘puerta giratoria’, lo cual constituye un esfuerzo notable en el contexto de mercados laborales crecientemente liberalizados (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos, 2010). Particularmente, en Chile, en respuesta a la alta mediatización de estas problemáticas, tanto el Consejo Asesor

Presidencial Contra los Conflictos de Interés, el Tráfico de Influencias y la Corrupción (2015) como la Comisión de Economía de la Cámara de Diputados (2015a) plantearon la necesidad de aumentar las regulaciones al tránsito de personal entre los sectores público y privado, considerando principalmente la extensión del ‘período de enfriamiento’ y la ampliación en las categorías de cargos contemplados por las restricciones y sanciones.³⁶

Si bien las propuestas mencionadas implican avances en la agenda normativa en relación a estas materias, medidas regulatorias efectivas deben considerar tanto la experiencia internacional como las especificidades del fenómeno a nivel local, partiendo de la identificación de las áreas de riesgo que requieren ser abordadas. A este respecto, los resultados de la presente investigación permiten analizar la pertinencia de algunas de las medidas propuestas, al tiempo que entregan luces sobre algunos puntos que es necesario atender.

En primer término, los resultados presentados respaldan la necesidad de que las restricciones en estas materias abarquen no sólo a ex funcionarios y autoridades de la totalidad de las instituciones fiscalizadoras, sino también a ex ministros y subsecretarios, debido a que una alta proporción de los directores con trayectoria política pasaron por estos cargos del sector público. No obstante, del análisis presentado se deriva la pertinencia de

³⁶ Específicamente, las recomendaciones del Consejo contemplaron la extensión del ‘período de enfriamiento’ actualmente vigente de 6 meses a 1 año, incluyendo, además de las autoridades fiscalizadoras, a ministros y subsecretarios, todos los cuales no podrían emplearse ni mantener vínculos comerciales con empresas relacionadas o que pudieran obtener ventajas de sus funciones previas; la prohibición dirigida a los ex funcionarios respecto de contactar, en relación a asuntos de su interés, a personal de la entidad pública en la que trabajaron o de otras relacionadas a materias previamente bajo su responsabilidad; y la prohibición de presentarse a licitaciones públicas en la entidad en la que trabajaron. Asimismo, el Consejo sugirió que, al cesar sus funciones, todos los funcionarios afectos a estas restricciones deban realizar una declaración jurada que las respalde y, además, determinó la necesidad de mecanismos de seguimiento y sanción en caso de incumplimiento de las normativas. Por su parte, a nivel de la Cámara de Diputados se encuentra en fase de Primer Trámite Constitucional un proyecto que busca establecer un plazo de dos años de inhabilidad desde el cese de sus cargos para los funcionarios del Estado que se desempeñaron como Superintendentes, Intendentes de organismos de fiscalización o directores de empresas públicas (Cámara de Diputados de Chile, 2015b).

dirigir también esta restricción a ex autoridades de organismos técnicos, como la Dirección de Presupuestos, y de organismos autónomos, como el Banco Central.

En segundo lugar, el análisis realizado da cuenta de que, por sí solas, las propuestas de extender el ‘período de enfriamiento’ a uno o dos años son insuficientes, debido a que, posiblemente, esta nueva restricción sólo abarcaría a una pequeña fracción de los individuos que transitan desde puestos claves en el sector público hacia directorios de grandes empresas. Cabe notar que, en general, en los países que conforman la OCDE las restricciones van desde uno (e. g. Irlanda, Polonia, Eslovaquia) a dos años (e. g. Estados Unidos, Reino Unido, Japón, Korea, los Países Bajos y Turquía) (White House, 2009; OCDE, 2010), y en algunos casos éstas varían según la responsabilidad política y las características específicas de cada cargo. Así, por ejemplo, en Canadá, el tiempo de abstención exigido va desde un año para funcionarios públicos hasta cinco años para ministros de gabinete. A este respecto, la organización internacional ALTER-EU sugiere que un período estándar de dos años para todos los funcionarios (Alter-EU, 2015), mientras la organización Transparency International propone el establecimiento de un rango que alcanza los cinco años para el caso de los cargos públicos de más alta responsabilidad política (Von Alemann & Eckert, 2012). En algunos países, como Francia, México, Estados Unidos y Canadá, se han definido estándares para flexibilizar los límites definidos, a partir del análisis de cada caso particular, lo cual contempla un desafío en términos de transparencia y rendición de cuentas (OCDE, 2010).

Por otro lado, si bien es clara la necesidad de establecer mecanismos de seguimiento y sanción en caso de existir incumplimiento de las normativas, es necesario plantear mayores definiciones respecto de la institucionalidad requerida. En relación a esto, existen notorias diferencias en las instituciones vigentes en distintos países. Por ejemplo, mientras en Francia existe una Comisión de Ética que revisa los casos de traspaso de personal desde el sector público al privado, en Canadá, distintas agencias se encargan de regular estas materias para distintos organismos gubernamentales (OCDE, 2010). No obstante estas variaciones, resulta relevante destacar que cada vez más países de la OCDE establecen agencias gubernamentales dedicadas específicamente a velar por la aplicación de las restricciones y estándares. Algunos ejemplos de este tipo de diseño son Inglaterra y Noruega (Transparency International UK, 2010; OCDE, 2010). Además de controlar la aplicación de las normativas, este tipo de

instituciones especializadas permiten revisar y tomar decisiones en torno a casos específicos; traducir leyes primarias y secundarias en protocolos y orientaciones concretas; seguir y registrar las trayectorias y decisiones adoptadas; hacer públicas decisiones previas; e informar a actores privados sobre las restricciones vigentes.

Cabe resaltar que el establecimiento de una agencia específica para la revisión y evaluación de los casos particulares es relevante para el caso chileno, debido a que, como muestran los resultados de la presente investigación, las trayectorias de los directores con experiencia política son muy disímiles, sobre todo en términos de los tipos de cargos abarcados y la cantidad de años de experiencia en la esfera política. En concordancia con los lineamientos definidos por la OCDE (2010), la definición de una agencia a cargo de estas materias permitiría la revisión de solicitudes de tránsito hacia empleos futuros entre sectores, con participación activa de los organismos públicos involucrados (Transparency International UK, 2010), y la adaptación de los períodos de abstención según los peligros asociados a cada caso particular, tomando en especial consideración las áreas de riesgo identificadas. Actualmente, en Chile no existe una agencia de este tipo, de modo que la función de fiscalización y sanción recae únicamente en las Superintendencias, las cuales son responsables de multar a las empresas que incorporan a directores que hace menos de seis meses se desempeñaron en funciones de fiscalización y, por tanto, presentan las inhabilidades establecidas por la Ley (Ley n° 18.575, 2000).

Otro elemento que respalda la opción de establecer un organismo específico encargado de estas materias se relaciona con la necesidad de definir e implementar sanciones que aseguren el cumplimiento de las restricciones establecidas, sobre todo en las áreas de riesgo identificadas. En relación a este tema, los países de la OCDE (2010) presentan medidas de distinta severidad, incluyendo sanciones en el código penal o civil. En Japón, Korea y Estados Unidos, los ex funcionarios públicos que violan las prohibiciones pueden ser multados o incluso sentenciados a prisión. En los casos de Francia y Estados Unidos, también existen sanciones dirigidas a los nuevos empleadores privados. En España, quienes violan las prohibiciones impuestas se ven imposibilitados de presentarse a cargos públicos durante períodos que van desde cinco a diez años, mientras las empresas que incumplen las normas

se ven excluidas de la posibilidad de establecer contratos con el Estado durante un plazo similar al correspondiente ‘período de enfriamiento’ (OCDE, 2010).

El análisis de los resultados presentados y sus implicancias en la discusión aplicada a políticas públicas da cuenta de algunas limitaciones del presente estudio y preguntas abiertas para investigaciones futuras. Primero, futuros estudios podrían incorporar otras categorías de cargos que pueden representar casos relevantes en el ámbito nacional, no obstante su ausencia en investigaciones realizadas en otros países. Una posibilidad en esta línea es considerar como parte de la trayectoria política de los directores de grandes empresas los altos cargos directivos en empresas públicas. Segundo, como ya se mencionó en la sección anterior, sería pertinente evaluar el impacto de los cambios en la normativa que rige el tránsito de profesionales desde el sector público al privado en la magnitud y las características de la problemática estudiada. Incluso, en un sentido más amplio, sería pertinente explorar si en el corto y mediano plazo el anuncio y la implementación de nuevas medidas y la instalación de un discurso público contrario a la corrupción y los conflictos de interés impactan en el nombramiento de nuevos directores con trayectoria política.

Además de las implicancias de la presente investigación en la discusión legislativa y la investigación aplicada al diseño de políticas públicas, es relevante resaltar la contribución realizada al ámbito de los estudios de élites en Chile.

Como se mencionó al inicio, este trabajo buscó aportar a llenar el vacío de conocimiento que existe respecto de las modalidades concretas de vinculación entre las élites empresaria y política chilenas (Ossandón, 2011). Frente a los escasos trabajos ensayísticos que han analizado la incidencia del gran empresariado en el curso político y el desarrollo económico nacional, fundamentalmente hasta la década de 1990, la presente investigación intentó analizar empíricamente una forma de relación que detenta menores grados de publicidad y legitimidad, y que en tanto estrategia política corporativa aporta beneficios selectivos a las grandes empresas.

Tomando como base los debates planteados por los sociólogos abocados al estudio de las élites, los análisis aportados en el presente estudio contribuyen a problematizar la visión de que, en las últimas décadas, tanto el Estado como los empresarios se han constituido

como agentes autónomos en Chile. La alta cohesión de las élites política y empresaria chilenas, expresada en la incorporación de directores con trayectoria política en las grandes empresas, apunta a que las esferas económica y política no necesariamente han tendido a autonomizarse. Por el contrario, se confirma la existencia de vasos comunicantes entre ambas esferas, los cuales en este caso se constituyen a partir de dinámicas de traspaso de personal.

Lo expuesto tiene diversas implicancias para la comprensión de las dinámicas del poder en Chile. En primer término, y contrariamente a lo que plantean diversos autores en el ámbito de la ciencia política y la sociología, se sugiere que, incluso en el contexto de una sociedad neoliberal madura como la chilena, existen incentivos para la influencia del empresariado en el ámbito político. Así, en Chile, la asignación de recursos económicos y la competencia en el mercado continúan en alguna medida supeditada a la acción estatal, mediada sobre todo por la institucionalidad conformada por las agencias fiscalizadoras y las entidades técnico-económicas.

En segundo término, el análisis presentado da cuenta de que la expansión de la racionalidad tecnocrática en la administración del Estado no conlleva la total ‘insularización’ o autonomización de los actores políticos respecto de las presiones corporativas. Por el contrario, es posible que la alta prevalencia de vínculos comunicantes entre las posiciones de conducción política y económica responda a que, en las décadas recientes, los agentes económicos se hayan visto en la necesidad de desarrollar nuevos mecanismos para incidir en el ámbito estatal, tanto por vías institucionales como extra institucionales. Esto iría en desmedro del funcionamiento de las instituciones políticas democráticas chilenas y de las posibilidades de otros actores sociales y políticos de acceder con sus demandas y proyectos a la esfera decisional.

En tercer lugar, la dinámica de tránsito de personal entre ambas esferas tiende a confirmar la creciente similitud en las lógicas de gestión política y económica en Chile, tendencia que desdibuja la diferencia entre los empresarios y los políticos de profesión. En efecto, los resultados apuntan preliminarmente a que los directores con trayectoria política no cuentan con un perfil profesional distinto a los demás directores de grandes empresas, lo cual lo cual tiende a confirmar lo planteado por Ossandón (2011) respecto de que, en las

últimas décadas, los economistas y administradores de empresas han ido ganando terreno en el circuito de las decisiones públicas.

Por último, los resultados presentados aportan a debilitar las posturas conservadoras que tienden a identificar a los miembros de las élites chilenas como los sujetos más meritorios, virtuosos y excepcionales. La ocupación de múltiples posiciones en las esferas política y económica no respondería necesariamente a las tendencias de especialización en el marco de sociedades complejas, sino más bien a la construcción de relaciones de dominación sustentadas en la cohesión de la clase dominante. En suma, el análisis realizado respalda la visión de la élite chilena como una unidad altamente cohesionada, conformada por individuos que se reconocen entre sí y son capaces de articular intereses y objetivos comunes, y no como un conjunto de grupos diferenciados y especializados, con poder restringido a sus esferas funcionales específicas. La caracterización de los miembros del ‘círculo interno’ de la élite nacional, conformado por los individuos que ocupan o han ocupado posiciones de poder en distintos ámbitos institucionales, permite observar que en Chile élites, clases sociales y grupos de status se encuentran estrechamente entrelazados. En definitiva, sólo sujetos con trayectorias de clase, perfiles profesionales y vínculos políticos extremadamente selectos son reclutados para ocupar las posiciones de mayor poder en Chile.

Para finalizar, cabe resaltar la necesidad de nuevas investigaciones que puedan profundizar el conocimiento de los mecanismos de vinculación entre las élites en Chile. Respecto de la problemática referida al tránsito de personal desde altas posiciones en la esfera pública al ámbito privado, sería pertinente replicar el presente diseño transversal para distintos puntos en el tiempo, considerando distintos contextos políticos e institucionales, o bien proponer una investigación a partir de datos longitudinales. Esfuerzos en este sentido permitirán aprehender en mayor profundidad las dinámicas y tendencias históricas que subyacen a la cohesión de las élites en Chile.

Bibliografía

- 24 Horas. (13 de Febrero de 2015). *Sebastián Dávalos presenta su renuncia tras polémica por préstamo bancario*. Obtenido de 24 Horas: <http://www.24horas.cl/politica/sebastian-davalos-presenta-su-renuncia-tras-polemica-por-prestamo-bancario-1581262>
- Abramo, L. (1991). El empresariado como actor social. *Proposiciones*, 120-142.
- Adams, R. B., & Ferreira, D. (2004). Gender diversity in the boardroom. *Working Paper No. 58/2004 (Finance)*, European Corporate Governance Institute (ECGI).
- Adams, R., Hermalin, B., & Weisbach, M. (2010). The role of boards of directors in corporate governance: A conceptual framework and survey. *Journal of Economic Literature*, 48(1), 58-107.
- Agrawal, A., & Knoeber, C. (2001). Do some outside directors play a political role? *Journal of Law and Economics*, 44(1), 179-198.
- Aguilar, O. (2011). Dinero, educación y moral: el cierre social de la elite tradicional chilena. En A. Joignant, & P. Güell, *Notables, tecnócratas y mandarines. Elementos de la sociología de las élites en Chile (1990-2010)* (págs. 261-298). Santiago, Chile: Universidad Diego Portales.
- Aguilera, C., & Fuentes, C. (2011). Élités y asesoría experta en Chile: comisiones y políticas públicas en el gobierno de Bachelet. En A. Joignant, & P. Güell, *Notables, tecnócratas, mandarines. Elementos de sociología de las élites en Chile (1990-2010)* (págs. 127-151). Santiago, Chile: Universidad Diego Portales.
- Arriagada, G. (2004). *Los empresarios y la política*. Santiago, Chile: LOM.
- Asún, R. (2006a). Medir la realidad social: El sentido de la metodología cuantitativa. En M. Canales, *Metodologías de investigación social. Introducción a los oficios* (págs. 31-61). Santiago, Chile: LOM.
- Asún, R. (2006b). Construcción de cuestionarios y escalas: El proceso de la producción de información cuantitativa. En M. Canales, *Metodologías de investigación social. Introducción a los oficios* (págs. 31-113). Santiago, Chile: LOM.
- Baeza, J. E., & Mora, R. (2006). El lobby y el establecimiento de prohibiciones para evitar el problema de la "puerta giratoria". *Memoria para optar al grado de Licenciado en Ciencias Jurídicas y Sociales*. Santiago, Chile: Facultad de Derecho, Universidad de Chile. .
- Bai, G. (2013). How do board size and occupational background of directors influence social performance in for-profit and non profit organizations? Evidence from California Hospitals. *Journal of Business Ethics*, 118, 171-187.
- Banco Central de Chile. (2015). *El Banco Central de Chile y su nueva institucionalidad*. Obtenido de Banco Central de Chile: <http://www.bcentral.cl/acerca/funciones/03.htm>

- Banco Central de Chile. (2015). *Funciones*. Obtenido de Banco Central de Chile: <http://www.bcentral.cl/acerca/funciones/07.htm>
- Baño, R., & Faletto, E. (1999). Transformaciones sociales y económicas en América Latina”. *Cuadernos del Departamento de Sociología*.
- Baptista, P., Fernández, R., & Hernández, R. (1997). *Metodología de la investigación*. México, DF: McGraw-Hill.
- Barriga, O., & Henríquez, G. (2011). La relación unidad de análisis - unidad de observación - unidad de información: Una ampliación de la noción de la matriz de datos propuesta por Samaja. *Revista Latinoamericana de Metodología de la Investigación Social*, 1(1), 61-69.
- Bendix, R., & Howton, F. (1957). Social mobility and the American business elite I. *The British Journal of Sociology*, 8(4), 357-369.
- Bertrand, M., Kramaraz, F., Schoar, A., & Thesmar, D. (2007). Politicians, firms and the political business cycle: Evidence from France. *Working paper*. University of Chicago.
- Biblioteca del Congreso Nacional de Chile. (2009). *Ley Fácil*. Obtenido de Biblioteca del Congreso Nacional de Chile: <http://www.bcn.cl/leyfacil/recurso/concejales>
- Biobío Chile. (30 de Abril de 2015a). *Fiscalía realizará las primeras formalizaciones por la arista Soquimich*. Obtenido de Biobío Chile: <http://www.biobiochile.cl/2015/04/30/fiscalia-realizara-las-primeras-formalizaciones-por-la-arista-soquimich.shtml>
- Biobío Chile. (27 de Mayo de 2015b). *Más de \$341 millones pagó Aguas Andinas a entidades ligadas a Nueva Mayoría y Alianza*. Obtenido de biobiochile.cl: <http://www.biobiochile.cl/2015/05/27/aguas-andinas-entrego-aportes-por-341-millones-a-entidades-ligadas-a-la-nueva-mayoria-y-la-alianza.shtml>
- Bottomore, T. (1966). *Élites y sociedad*. Madrid, España: Talasa.
- Boubakri, N., Cosset, J. C., & Saffar, W. (2009). Politically connected firms: An international event study. *American University of Sharjah and HEC Montreal Working Paper*.
- Boubakri, N., Guedhami, O., Mishra, D., & Saffar, W. (2012). Political connections and the cost of equity capital. *Journal of Corporate Finance*, 18, 541–559.
- Bucheli, M., & Salvaj, E. (2010). Economic and political transitions and corporate political strategy in emerging countries: evidence from Chile. *Research Seminars, Spring 2010*.
- Bunkanwanicha, P., & Wiwattanakantang, Y. (2009). Big Business Owners in Politics. *The Review of Financial Studies*, 22(6), 2133-2168.
- Campero, G. (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*, 23(2), 159-176.

- Centro de Estudios Públicos. (2015). *Estudio Nacional de Opinión Pública N° 73. Abril de 2015*. Santiago, Chile: Centro de Estudios Públicos. Obtenido de http://www.cepchile.cl/dms/archivo_5916_3706/EncuestaCEP_Abril2015.pdf
- Chan, K., Dang, V., & Yan, I. (2012). Chinese firms' political connection, ownership, and financing constraints. *Economic Letters*, 115, 164-167.
- Chaney, P., Faccio, M., & Parsley, D. (2011). The quality of accounting information in politically connected firms. *Journal of Accounting and Economics*, 51, 58-76.
- Charumilind, C., Kali, R., & Wiwattanakantang, Y. (2006). Connected lending: Thailand before the financial crisis. *Journal of Business*, 79, 181-218.
- Chiù, M. M., & Joh, S. E. (2004). Loans to distressed firms: Political connections, related lending, business group affiliations, and bank governance. *Chinese University of Hong Kong Working Paper*.
- CIPER Chile; Escuela de Periodismo, Universidad Diego Portales; CIP, UDP. (2015). *¿Qué es la puerta giratoria del poder?* Obtenido el 16 de Marzo de 2015, de La puerta giratoria del poder: www.lapuertagiratoria.cl
- Consejo Asesor Presidencial Contra los Conflictos de Interés, el Tráfico de Influencias y la Corrupción. (2015). *Informe Final*. Santiago, Chile: Gobierno de Chile. Obtenido de http://consejoanticorrupcion.cl/wp-content/uploads/2015/04/Consejo_Anticorrupcion_Informe_Final.pdf
- Contreras, R. (2002). La actualidad de viejas temáticas: familias, riqueza y poder en América Latina. Algunas consideraciones a partir del caso de Chile. *Revista Mexicana de Sociología*, 64(4), 3-52.
- Cordero, R., & Funk, R. (2011). La política como profesión: cambio partidario y transformación social de la élite política en Chile, 1961-2006. *Política y Gobierno*, XVIII(1), 39-71.
- Corporate Europe Observatory. (25 de Junio de 2015). *RevolvingDoorWatch*. Obtenido de Corporate Europe Observatory. Exposing the power of corporate lobbying in the EU: <http://corporateeurope.org/revolvingdoorwatch>
- Dahl, R. (1968). A critique of the ruling elite model. En W. Domhoff, & H. Ballard, C. *Wright Mills and "The Power Elite"* (págs. 25-36). Boston, MA, US: Beacon Press.
- Dalton, D., Daily, C., Johnson, J., & Ellstrand, A. (1999). Number of directors and financial performance: A metaanalysis. *Academy of Management Journal*, 42, 674-686.
- Dávila, M. (2011). Tecnocracia y política en el Chile postautoritario (1990-2010). En A. Joignant, & P. Güell, *Notables, tecnócratas y mandarines. Elementos de sociología de las élites en Chile (1990-2010)*. Santiago, Chile: Universidad Diego Portales.

- Dávila, M. (2011). Tecnocracia y política en el Chile postautoritario (1990-2010). En A. Joignant, & P. Güell, *Notables, tecnócratas y mandarines: Elementos de sociología de las élites en Chile (1990-2010)* (págs. 23-47). Santiago, Chile: Universidad Diego Portales.
- Decreto con Fuerza de Ley n° 1 (2006). Aprueba modificaciones al D. F. L. n° 4, de 1959, ley general de servicios eléctricos, en materia de energía eléctrica. Santiago, Chile.
- Decreto de Ley n° 3.551 (2012). Fija normas sobre remuneraciones y sobre personal para el sector público. Santiago, Chile.
- Delamaza, G. (2011). Elitismo democrático, líderes civiles y tecnopolítica en la reconfiguración de las élites políticas. En A. Joignant, & P. Güell, *Notables, tecnócratas y mandarines. Elementos de sociología de las élites en Chile (1990-2010)* (págs. 77-108). Santiago, Chile: Universidad Diego Portales.
- Díaz, A. (1994). Tendencias de la reestructuración económica y social en América Latina. *Revista Mexicana de Sociología*, 56(4), 3-35.
- Dinç, S. (2005). Politicians and banks: Political influences on government-owned banks in emerging markets. *Journal of Financial Economics*, 77, 453–479.
- Dirección de Presupuestos. (2015). *Acerca de la DIPRES*. Obtenido de Dirección de Presupuestos. Gobierno de Chile: <http://www.dipres.gob.cl/572/w3-article-3672.html>
- Domhoff, G. W. (1967). *Who Rules America?* Englewood Cliffs, NJ, US: Prentice-Hall.
- El Mercurio. (27 de Abril de 2015). *SQM: Contadora admitió entrega irregular de dinero a Martelli para campaña presidencial de Frei*. Obtenido de El Mercurio Online: <http://www.emol.com/noticias/nacional/2015/04/27/714513/soquimich-contadora-admitio-entrega-irregular-de-dinero-a-martelli-para-campana-presidencial-de-frei.html>
- El Mostrador. (7 de Marzo de 2015). *Juez Penta aplica mano de hierro y manda a prisión preventiva a Delano, Lavín, Wagner y otros*. Obtenido de El Mostrador: <http://www.elmostrador.cl/noticias/pais/2015/03/07/juez-penta-aplica-mano-de-hierro-y-manda-a-prision-preventiva-a-delano-lavin-wagner-y-otros/>
- Espinosa, V. (2010). Redes de poder y sociabilidad en la élite política chilena. Los parlamentarios 1990-2005. *Polis*, 9(26), 251-286.
- European Ombudsman. (23 de Septiembre de 2014). *"Revolving doors": Ombudsman will step up supervision of senior EU officials*. Obtenido de Press Release n° 18/2014: <http://www.ombudsman.europa.eu/en/press/release.faces/en/56332/html.bookmark>
- Evans, P. (1989). Predatory, developmental, and other apparatuses: a comparative political economy perspective on the Third World State. *Sociological Forum*, 4(4), 561-587.
- Faccio, M. (2006). Politically connected firms. *The American Economic Review*, 96(1), 369-386.

- Faccio, M. (2010). Differences between politically-connected firms and non-connected firms: A cross country analysis. *Financial Management*, 905-928.
- Faccio, M., Masulis, R. W., & McConnell, J. J. (2006). Political connections and corporate bailouts. *Journal of Finance*, 61, 2597-2635.
- Fan, J., Wong, T., & Zhang, T. (2007). Politically connected CEOs, corporate governance and Post-IPO performance of China's newly partially privatized firms. *Journal of Financial Economics*, 84, 330-357.
- Fazio, H. (2005). *Mapa de la extrema riqueza al año 2005*. Santiago, Chile: LOM.
- Fischer, F. (1990). *Technocracy and the Politics of Expertise*. Newbury Park, CA, US: Sage.
- Fisman, R. (2001). Estimating the value of political connections. *American Economic Review*, 91(4), 1095-1102.
- Freitag, P. J. (1975). The cabinet and big business: A study of interlocks. *Social problems*, 23(2), 137-152.
- García Ferrando, M. (1989). *Socioestadística. Introducción a la estadística en sociología*. Madrid, España: Alianza Universidad Textos.
- Garín, R. (12 de Diciembre de 2014). La pasarela entre la política y los negocios: Otra puerta giratoria. *El Mostrador*. Obtenido de <http://www.elmostrador.cl/noticias/opinion/2014/12/12/la-pasarela-entre-la-politica-y-los-negocios-otra-puerta-giratoria/>
- Gobierno de Chile. (2009). *Manual de Transparencia y Probidad de la Administración de Estado*. Santiago, Chile: Gobierno de Chile.
- Goldman, E., Rocholl, J., & So, J. (2009). Do politically connected boards affect firm value? *Review of Financial Studies*, 22, 2331-2360.
- Goldman, E., Rocholl, J., & So, J. (2013). Politically connected boards of directors and the allocation of procurement contracts. *Review of Finance*, 17(5), 1617-1648.
- Gould, W., & StataCorp. (1999). *Relationship between the chi-squared and F distributions*. Obtenido de Stata. Data Analysis and Statistical Software. FAQs: <http://www.stata.com/support/faqs/statistics/chi-squared-and-f-distributions/>
- Gray, S., Harymawan, I., & Nowland, J. (2014). Political and government connections on corporate boards in Australia. *Australian Journal of Management*, 1-24. doi:10.1177/0312896214535788
- Hellman, J., & Kaufmann, D. (2002). The inequality of influence. *Manuscrito para presentación en Stanford Corruption Workshop, Enero, 2003*.
- Heritage Foundation. (2015). *2015 Index of Economic Freedom*. Obtenido de The Heritage Foundation: <http://www.heritage.org/index/ranking>

- Hermalin, B., & Weisbach, M. (Abril de 2003). Boards of directors as an endogenously determined institution: A survey of the economic literature. *FRBNY Economic Policy Review*, 7-26.
- Higley, J., Hoffman-Lange, U., Kadushin, C., & Moore, G. (1991). Elite integration in stable democracies: A reconsideration. *European Sociological Review*, 7(1), 35-53.
- Hill, S. (1995). The social organization of boards of directors. *The British Journal of Sociology*, 46(2), 245-278.
- Hillman, A. (2005). Politicians on the board of directors: Do connections affect the bottom line? *Journal of Management*, 31(3), 464-481.
- Hillman, A., & Dalziel, T. (2003). Boards of directors and firm performance: Integrating agency and resource dependence perspectives. *The Academy of Management Review*, 28(3), 383-396.
- Hillman, A., & Hitt, M. (1999). Corporate political strategy formulation: a model of approach, participation, and strategy decisions. *Academy of Management Review*, 24(4), 825-842.
- Hillman, A., Cannella, A., & Paetzold, R. (2000). The resource dependence role of corporate directors: Strategic adaptation of board composition in response to environmental change. *Journal of Management Studies*, 37(2), 235-255.
- Hillman, A., Zardkoohi, A., & Bierman, L. (January de 1999). Corporate political strategies and firm performance: Indications of firm-specific benefits from personal service in the U. S. government. *Strategic Management Journal*, 20(1), 67-81.
- Huneus, S. (2010). Las estrategias matrimoniales de la élite económica chilena. *Tesis para optar al título profesional de sociólogo*. Santiago, Chile: Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de Chile.
- Huneus, S. (2011). Revisión conceptual en torno a las redes de directorio y de propiedad para una sociología de las élites económicas. *Serie Working papers ICSO-UDP, N° 3*.
- INE. (2007). Directorio Maestro de Empresas 2007. Santiago, Chile: Instituto Nacional de Estadísticas.
- Infante, R., & Sunkel, O. (2009). Chile: Hacia un desarrollo inclusivo. *Revista CEPAL*, 97(Abril).
- Instituto Nacional de Estadísticas. (2007). *CIU.cl_2007 Clasificador Chileno de Actividades Económicas*. Santiago, Chile: Subdirección Operaciones, Unidad Nomenclaturas, Instituto Nacional de Estadísticas.
- Johnson, S., & Mitton, T. (2003). Cronyism and capital controls: evidence from Malaysia. *Journal of Financial Economics*, 67, 351-382.
- Joignant, A. (2011). Tecnócratas, technopols y dirigentes de partido: tipos de agentes y especies de capital en las élites gubernamentales de la Concertación. En A. Joignant, & P. Güell, *Notables, tecnócratas y mandarines: Elementos de sociología de las élites en Chile (1990-2010)* (págs. 49-76). Santiago, Chile: Universidad Diego Portales.

- Joignant, A., & Güell, P. (2011). Poder, dominación y jerarquía: elementos de la sociología de las élites en Chile (1990-2010). En A. Joignant, & P. Güell, *Notables, tecnócratas y mandarines. Elementos de sociología de las élites en Chile (1990-2010)* (págs. 11-21). Santiago, Chile: Universidad Diego Portales.
- Keller, S. (1971). *Más allá de la clase dirigente*. Madrid, España: Tecnos.
- Kerbo, H., & Della, R. (1979). The empirical side of the power elite debate: an assessment and critique of recent research. *The sociological quarterly*, 20, 5-22.
- Khwaja, A., & Mian, A. (2005). Do lenders favor politically connected firms? Rent provision in an emerging financial market. *Quarterly Journal of Economics*, 120, 1371-1411.
- Lachmann, W. (2012). Grupos de interés, lobbies. En *Lobby y grupos de interés. Serie de Ensayos n° 9* (Vol. 9, págs. 5-8). Santiago, Chile: Konrad-Adenauer-Stiftung e.V.
- Laswell, H., Lerner, D., & Rothwell, C. (1952). *The comparative study of elites*. Stanford, US: Stanford University Press.
- Lenski, G. (1969). *Poder y privilegio*. Buenos Aires, Argentina: Paidós.
- Leuz, C., & Oberholzer-Gee, F. (2006). Political relationships, global financing, and corporate transparency: Evidence from Indonesia. *Journal of Financial Economics*, 81, 411-439.
- Levine, D., Krehbiel, T., Berenson, M., & Stephan, D. (2007). Chi-Square Tests and Nonparametric Tests. En D. Levine, T. Krehbiel, M. Berenson, & D. Stephan, *Statistics for managers using Microsoft Excel. 5th Edition* (págs. 461-510). Upper Saddle River, NJ, US: Prentice Hall.
- Ley n° 18.046 (2014). Ley sobre sociedades anónimas. Santiago, Chile.
- Ley n° 18.575 (2000). Ley orgánica constitucional de bases generales de la administración el Estado. Santiago, Chile.
- Ley n° 19.653 (2000). Sobre probidad administrativa aplicable a los órganos de la administración del Estado. Santiago, Chile.
- Ley n° 20.392 (2009). Modifica el estatuto orgánico de la Corporación Nacional del Cobre de Chile (CODELCO) y las normas sobre disposición de sus pertenencias mineras que no forman parte de yacimientos en actual explotación.
- Maldonado, P., & Palma, R. (2004). Seguridad y calidad del abastecimiento eléctrico a más de 10 años de la reforma de la industria eléctrica en países de América del Sur. *Serie Recursos Humanos e Infraestructura*, 72.
- Maras, K. (2012). El lobbying en Alemania. En *Lobby y grupos de interés. Serie de ensayos n° 9* (págs. 33-40). Santiago, Chile: Konrad-Adenauer-Stiftung e.V.
- Maxfield, S., & Schneider, B. R. (1999). *Business and the State in developing countries*. Ithaca: Cornell University Press.

- Medina, F., & Paredes, P. (2013). *Competencia en el mercado chileno. Institucionalidad de la libre competencia*. Santiago, Chile: Horizontal Chile.
- Michels, R. (1915). *Political parties: a sociological study of the oligarchical tendencies of modern democracy*. Glencoe, Escocia: The Free Press.
- Mills, C. W. (1957). *La élite del poder*. México, D. F.: Fondo de Cultura Económica.
- Ministerio de Economía, Fomento y Turismo. (2015). *Misión e historia*. Obtenido de Ministerio de Economía, Fomento y Turismo: <http://www.economia.gob.cl/mision-e-historia/>
- Ministerio de Hacienda. (2015). *Misión y objetivos*. Obtenido de Ministerio de Hacienda: <http://www.hacienda.cl/el-ministerio/mision-y-objetivos.html>
- Mintz, B. (1975). The President's cabinet, 1897-1972: A contribution to the power structure debate. *The Insurgent Sociologist*, 5, 131-148.
- Mobarak, A., & Purbasari, D. (2006). Corrupt protection for sale to firms: evidence from Indonesia. *Working paper*. University of Colorado at Boulder.
- Montero, C. (1997). *La revolución empresarial chilena*. Santiago, Chile: Dolmen Ediciones.
- Moore, G. (1979). The structure of a national elite network. *American Sociological Review*, 44, 673-691.
- Mosca, G. (1939). *The ruling class*. New York, NY, US: McGraw-Hill.
- Moulián, T., & Vergara, P. (1981). Estado, ideología y políticas económicas en Chile: 1973 – 1978. *Revista Mexicana de Sociología*, 43(2), 845 – 903.
- Nee, V., & Opper, S. (Julio de 2010). Political capital in a market economy. *Social Forces*, 88(5), 2105-2132.
- Organización de Estados Americanos. (1996). *Inter-american convention against corruption*. Obtenido de <http://www.oas.org/juridico/english/treaties/b-58.html>
- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos. (2010). *Post-public employment. Good practices for preventing conflict of interest*. Paris, Francia: OCDE. Obtenido de <http://www.oecd-ilibrary.org/>
- Ossandón, J. (2011). Economistas en la élite: entre tecnopolítica y tecnociencia. En A. Joignant, & P. Güell, *Notables, tecnócratas y mandarines. Elementos de sociología de las élites en Chile (1990-2010)* (págs. 109-126). Santiago, Chile: Universidad Diego Portales.
- Ossandón, J. (2013). Hacia una cartografía de la élite corporativa en Chile. En J. Ossandón, & E. Tironi, *Adaptación. La empresa chilena después de Friedman* (págs. 29-54). Santiago, Chile: Universidad Diego Portales.
- Pareto, V. (1935). *The mind and the society*. London, UK: Jonathan Cape.

- Pearce, J., & Zahra, S. (1991). The relative power of CEOs and boards of directors: Associations with corporate performance. *Strategic Management Journal*, 12(2), 135-153.
- Pettigrew, A. (1992). On studying managerial elites. *Strategic Management Journal. Special Issue: Fundamental Themes in Strategy Process Research*, 13, 163-182.
- Pfeffer, J. (1972). Size and composition of corporate boards of directors: The organization and its environment. *Administrative Science Quarterly*, 17, 218-228.
- Pfeffer, J., & Salancik, G. (1978). *The external control of organizations: A resource-dependence perspective*. New York, US: Harper & Row.
- Pinilla, J. P. (2012). Think Tanks, saber experto y formación de agenda política en el Chile actual. *Polis*, 11(32), 119-140.
- Programa Naciones Unidas para el Desarrollo. (2004). *El poder: ¿para qué y para quién?* Santiago, Chile: Naciones Unidas.
- Qian, M., Hongbo, P., & Yin Yeung, B. (2011). Expropriation of minority shareholders in politically connected firms. *Finance and Corporate Governance Conference*. Obtenido de http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1719335
- Ramos, C. (2009). *La transformación de la empresa chilena*. Santiago, Chile: Universidad Alberto Hurtado.
- Rao, J. N., & Scott, A. J. (1984). On Chi-squared tests for multiway contingency tables with cell proportions estimated from survey data. *The Annals of Statistics*, 12(1), 46-60.
- Revista América Economía. (2011). Las mayores empresas de Chile. *América Economía*. Obtenido de <http://rankings.americaeconomia.com/2012/las-500-mayores-empresas-de-chile/>
- Revista Capital. (24 de Enero de 2014). *¿La elite nace o se hace?* Obtenido de Capital Online: <http://www.capital.cl/poder/2014/01/24/080113-la-elite-nace-o-se-hace>
- Revolving Door Working Group. (2005). *A matter of trust: How the revolving door undermines public confidence in government - and what to do about it*. Obtenido de www.revolvingdoor.info
- Robinson, J. (5 de Agosto de 2013). Deconstructing the Chilean miracle. *Presentación en Espacio Público y Universidad de Chile*. Santiago, Chile. Obtenido de <http://scholar.harvard.edu/jrobinson/presentations/deconstructing-chilean-miracle>
- Robinson, J. (2013). Deconstructing the Chilean Miracle. *Presentación en Espacio Público y Universidad de Chile, 5 de Agosto de 2013*. Santiago, Chile. Obtenido de <http://scholar.harvard.edu/jrobinson/presentations/deconstructing-chilean-miracle>
- Romero, J. J. (2008). ¿Capturados por nuestra suspicacia? Algunas aproximaciones acerca del origen, desarrollo y extinción de las regulaciones. *Revista Chilena de Derecho*, 35(1), 9-35.

- Rose, A. M. (1967). *La estructura del poder*. Buenos Aires, Argentina: Paidós.
- Ruiz, C. (2010). Mitos y Realidades del “Giro Neoliberal” en América Latina. Particularidades del Chile contemporáneo. 163-173. (B. Sáez, Entrevistador) *Revista Némesis*. Chile 2010. Claves para entender el presente.
- Salvaj, E. (2013). Cohesión y homogeneidad. Evolución de la red de directorios de las grandes empresas en Chile, 1969-2005. En J. Ossandón, & E. Tironi, *Adaptación. La empresa chilena después de Friedman* (págs. 55-83). Santiago, Chile: Universidad Diego Portales.
- Santander Global Banking and Markets. (2012). Las mayores empresas en ventas. *Revista Capital*. Obtenido de <http://www.capital.cl/wp-content/uploads/2013/05/las-mayores-companias-en-ventas2.pdf>
- Sapienza, P. (2004). The effects of government ownership on bank lending. *Journal of Financial Economics*, 357-384.
- Schamis, H. (2002). *Re-forming the State: the politics of privatization in Latin America and Europe*. Michigan, MI, US: The University of Michigan Press.
- Schneider, B. R. (1998). The State and collective action: business politics in Latin America. *Artículo preparado para el Encuentro de la Asociación de Estudios Latinoamericanos, Septiembre de 1998*. Chicago, US.
- Schneider, B. R. (1999). Las relaciones entre el Estado y las empresas y sus consecuencias para el desarrollo: una revisión de la literatura reciente. *Desarrollo Económico*, 39(153), 45-78.
- Scott, J. (2008). Modes of power and the reconceptualization of elite. *The Sociological Review*, 25-43.
- Shleifer, A., & Vishny, R. (1998). *The grabbing hand: Government pathologies and their cures*. Cambridge, MA, US: Harvard University Press.
- Siavelis, P. M. (2009). Enclaves de la transición y democracia chilena. *Revista de Ciencia Política*, 29(1), 3-21.
- Silva, E. (1996). *The State and Capital in Chile: Business Elites, Technocrats, and Market Economics*. Boulder, CO, US: Westview Press.
- Silva, E. (1999). Business elites, the State, and economic change in Chile. En S. Maxfield, & B. R. Schneider, *Business and the State in developing countries* (págs. 152-188). Ithaca, NY, US: Cornell University Press.
- Silva, P. (2006). Los tecnócratas y la política en Chile: Pasado y presente. *Revista de Ciencia Política*, 26(2), 175-190.
- Silva, P. (2006). Los tecnócratas y la política en Chile: Pasado y presente. *Revista de Ciencia Política*, 26(2), 175-190.

- Solimano, A. (2009). *Concentración económica, heterogeneidad productiva, políticas públicas y contrato social en Chile*. Santiago, Chile: Corporación Andina de Fomento y Fundación Chile XXI.
- Speth, R. (2012). El sistema de referencia entre la política, los lobbies y el público. En *Lobby y grupos de interés. Serie de Ensayos n° 9* (págs. 49-58). Santiago, Chile: Konrad-Adenauer-Stiftung e.V.
- StataCorp. (2011). *Stata: Release 12. Statistical Software*. College Station, TX, US: StataCorp LP.
- Superintendencia de Valores y Seguros de Chile. (2015). *¿Qué significa ser una sociedad anónima abierta?* Recuperado el 3 de Abril de 2015, de Superintendencia de Valores y Seguros: <http://www.svs.cl/educa/602/w3-article-1361.html>
- Transparency International. (2014). *Corruption Perceptions Index 2014: Results*. Obtenido de Transparency International: <https://www.transparency.org/cpi2014/results>
- Transparency International. (2014). *Corruption Perceptions Index 2014: Results*. Obtenido de Transparency International: <https://www.transparency.org/cpi2014/results>
- Transparency International UK. (2010). *Cabs for hire? Fixing the revolving door between government and business*. Transparency International. Obtenido de <http://www.transparency.org.uk/publications/15-publications/132-cabs-for-hire-fixing-the-revolving-door-between-government-and-business/132-cabs-for-hire-fixing-the-revolving-door-between-government-and-business>
- Undurraga, T. (2013). Instrucción, indulgencia y justificación: Los circuitos culturales del capitalismo chileno. En J. Ossandón, & E. Tironi, *Adaptación. La empresa chilena después de Friedman* (págs. 135-166). Santiago, Chile: Universidad Diego Portales.
- United Nations Research Institute for Social Development. (2004). *Technocratic Policy Making and Democratic Accountability*. UNRISD Research and Policy Brief 3. Obtenido de [http://www.unrisd.org/80256B3C005BCCF9/%28httpAuxPages%29/AE49CC52BEFC658EC1256EFA002D44FB/\\$file/RPB3e.pdf](http://www.unrisd.org/80256B3C005BCCF9/%28httpAuxPages%29/AE49CC52BEFC658EC1256EFA002D44FB/$file/RPB3e.pdf)
- Useem, M. (1979). The social organization of the American business elite and the participation of corporation directors in the governance of American institutions. *American Sociological Review*, 44 , 553-572.
- Useem, M. (1980). Corporations and the corporate elite. *Annual Review of Sociology*, 6, 41-77.
- UTFSM. (2008). *Aporte potencial de: Energías renovables no convencionales y eficiencia energética a la matriz eléctrica, 2008-2025*. Santiago de Chile: Programa de Estudios e Investigaciones en Energía del Instituto de Asuntos Públicos de la Universidad de Chile, y Núcleo Milenio de Electrónica Industrial y Mecatrónica del Centro de Innovación en Energía de la Universidad Técnica Federico Santa María.

- Von Alemann, U., & Eckert, F. (2012). El lobbying: política en las sombras. En *Lobby y grupos de interés. Serie de Ensayos* (Vol. 9, págs. 21-32). Santiago, Chile: Konrad-Adenauer-Stiftung e. V.
- Zeitlin, M., Ratcliff, R. E., & Ewen, L. A. (1974). The 'inner group': interlocking directorates and the internal differentiation of the capitalist class of Chile. *Presentación en el Encuentro Anual de la Asociación Americana de Sociología*. Montreal, Canadá.