



**LA DEPENDENCIA DE LOS RECURSOS NATURALES EN EL DESARROLLO
ECONÓMICO DE CHILE. UNA MIRADA DESDE LA INFLUENCIA DE LAS
ÉLITES EMPRESARIALES EN LA CONSOLIDACIÓN DE UN MODELO
EXTRACTIVISTA DE EXPLOTACIÓN DE LOS RECURSOS NATURALES
CHILENOS.**

*Dependence on natural resources in the economic development of Chile: An
insight into the consolidation of an extractivist model for exploitation of Chilean natural
resources from the influence of business elites.*

**Actividad Formativa Equivalente a Tesis:
Estudio de Caso para optar al Título de Magíster en Desarrollo y Cooperación
Internacional.**

MONCE CRISTINA CEPEDA ACED

PROFESOR GUÍA: JORGE KATZ SLIAPNIC

Santiago, Chile

2020

RESUMEN

El debate contemporáneo acerca del desarrollo económico sigue dos caminos analíticos diferentes y ambos influyen por vía separada sobre la toma de decisiones acerca del manejo de la economía de un país: Por una parte, está el enfoque Neoclásico que analiza la economía desde una perspectiva de equilibrio de los grandes agregados macroeconómicos, y por la otra, la mirada Estructuralista-Evolucionista que hace hincapié en el fenómeno del cambio estructural.

Ninguna de estas dos agendas analíticas presta especial atención a los temas del desarrollo cuando este se estructura sobre la base de la explotación de recursos naturales. Estos enfoques tampoco incorporan en su marco analítico la estructura de poder y los cambios a través del tiempo que se suscitan en este tipo de economías, que requieren de un análisis particular.

Conforme a lo señalado, en este trabajo se examinará el caso de Chile que basa su estrategia de crecimiento en la explotación de recursos naturales, que ha ido dando preferencia a la captación de rentas de corto plazo y ha prestado poco interés a las externalidades negativas que este modelo de crecimiento genera.

Desde la perspectiva sustentada en este estudio de caso, lo anterior ocurre cuando la propiedad de los recursos naturales tiende a concentrarse en una élite que prioriza la apropiación de rentas de corto plazo por sobre la introducción de mejoras tecnológicas, en miras de un modelo más equitativo en la distribución de las rentas generadas por la explotación de dichos recursos.

Para tales efectos, este estudio de caso -mediante un análisis cualitativo- profundizará en el rol de las élites empresariales que han llevado al arraigo de un modelo extractivista y no mejorativo de explotación de los recursos naturales en Chile, en que se delinea una estrategia de desarrollo conforme a sus intereses rentistas, preservados por una institucionalidad que los resguarda.

Palabras claves: Desarrollo económico, élites empresariales, recursos naturales, patrón de especialización productiva, Chile.

ABSTRACT

The contemporary debate about economic development follows two different analytical pathways, which independently influence decision-making regarding the management of a country's economy: On one hand, there is the Neoclassical approach that analyzes the economy from an equilibrium perspective of large macroeconomic aggregates; on the other hand, the Structuralist-Evolutionist approach that emphasizes the phenomenon of structural change.

Neither of these two analytical agendas pays special attention to developmental issues when it is structured on the basis of the exploitation of natural resources. These approaches also do not incorporate into their analytical framework the power structure and the changes over time that take place in these types of economies, which require particular analysis.

As indicated, this study will examine the case of Chile, which bases its growth strategy on the exploitation of natural resources, which has given preference to the capture of short-term gains and has taken little interest in the negative externalities caused by this growth model.

From the perspective supported in this case study, the foregoing takes place when the ownership of natural resources tends to be concentrated an elite group which prioritizes the accumulation of short-term gains over the introduction of technological improvements, in view of a more equitable model for the distribution of the income produced by the exploitation of said resources.

For such purposes, this case study -through a qualitative analysis- will delve into the role of business elites that have led to the establishment of an extractivist, non-improvement model of exploitation of natural resources in Chile in which the development strategy is outlined according to their levying interests that are preserved by an institutional system that protects them.

Keywords: Economic development, business elites, natural resources, productive specialization pattern, Chile.

AGRADECIMIENTOS

A mi Profesor Guía, Jorge Katz, por toda su disposición, compromiso y dedicación proporcionados durante el curso de este estudio de caso. Por promover e incentivar de manera permanente en mí, la exigencia, la constancia, el perfeccionamiento y la profundidad para examinar cada uno de los postulados de esta investigación. Su contribución en este estudio es invaluable, tanto por la generosidad que ha tenido para compartir toda su experiencia y sabiduría, así como también, por su calidad humana, apoyándome en cada una de las instancias conducentes a la culminación de este proceso.

TABLA DE CONTENIDOS

Portada.....	1
Introducción.....	8
Capítulo 1:	
Marco conceptual.....	12
1.1. Agendas Neoclásica y Estructuralista-Evolucionista.....	12
1.2. Revisión de autores.....	16
1.3. Experiencia comparada.....	18
Capítulo 2:	
Los recursos naturales en el desarrollo de Chile.....	23
2.1. Contexto histórico e institucionalidad.....	23
2.2. Preponderancia del capital natural.....	24
2.3. El rol del Estado en el desarrollo económico.....	27
Capítulo 3:	
El papel de las élites empresariales.....	33
3.1. Hacia una definición de élite empresarial.....	33
3.2. Antecedentes históricos.....	34
3.3. Desarrollo de una élite empresarial.....	36
3.4. La coexistencia con el surgimiento de una élite financiera y otras élites.....	41
3.5. Tres familias determinantes.....	43
3.6. El papel de las élites empresariales en la economía.....	46

Capítulo 4:	
El arraigo de un patrón extractivista de especialización productiva	50
4.1. La estrategia de desarrollo conforme a los intereses rentistas.....	51
4.2. Las raigambres del capitalismo jerárquico.....	52
4.3. La institucionalidad minera.....	56
4.4. Las vertientes de la élite empresarial que rompen con el patrón.....	60
4.4.1. Sector vitivinícola.....	61
4.4.2. Sector lechero.....	62
4.4.3. Sector de la salmonicultura.....	63
4.4.4. Las fisuras del modelo.....	65
Consideraciones finales.....	68
Bibliografía.....	72

ÍNDICE DE CUADROS

Cuadro 1 Enfoques Neoclásico y Estructuralista-Evolucionista.....	21
Cuadro 2 Revisión de Autores.....	22
Cuadro 3 Caso de Chile.....	31
Cuadro 4 Continuación Caso de Chile.....	32
Cuadro 5 Fases Desarrollo Económico de Chile.....	48
Cuadro 6 Desarrollo Económico y Élite Empresariales.....	49
Cuadro 7 El Arraigo de un Patrón Extractivista de Especialización Productiva.....	66
Cuadro 8 Las Vertientes de la Élite Empresarial que Rompen con el Patrón.....	67

INTRODUCCIÓN

Comprender el desarrollo económico de un país, implica entender cómo a lo largo del tiempo se han comportado tanto la macro como la microeconomía del país. Ambos temas –lo macro y lo microeconómico- son estudiados por diferentes sectores de la profesión de la economía, frecuentemente con escaso diálogo entre ellas.

En esta línea, el debate contemporáneo acerca del desarrollo económico sigue dos caminos analíticos diferentes y ambos influyen por vía separada sobre la toma de decisiones acerca del manejo de la economía de un país: Por una parte, encontramos el enfoque neoclásico que se ocupa mayormente de los grandes agregados de la economía y, por otro lado, el de los economistas estructuralistas y de mirada sectorialista que se ocupan de los procesos del cambio estructural que sufre la economía.

Ninguna de estas dos agendas analíticas y de política económica presta especial atención a los temas del desarrollo cuando este está basado en la explotación de recursos naturales. Tampoco incorporan en su marco analítico la estructura de poder y los cambios a través del tiempo que se suscitan en este tipo de economías.

Conforme a lo mencionado, en este trabajo examinaremos el caso de Chile que basa su estrategia de crecimiento en la explotación de recursos naturales. Para efectos de este estudio, plantearemos la tesis de que dicha explotación ha ido dando preferencia a la captación de rentas de corto plazo, y ha prestado poco interés a las externalidades negativas que este modelo de crecimiento genera cuando los recursos naturales tienden a degradarse por su sobreexplotación, y cuando no media un comportamiento tecnológico adecuado a un modelo ambientalmente sustentable.

Desde la perspectiva sustentada en este estudio de caso, lo anterior ocurre cuando la propiedad de los recursos naturales tiende a concentrarse en una élite que prioriza la apropiación de rentas de corto plazo por sobre la introducción de mejoras tecnológicas e innovaciones que darían paso a rentas basadas en la innovación y el conocimiento, en miras de un modelo más equitativo en la distribución de las rentas generadas por la explotación de dichos recursos.

En este sentido, el propósito de esta investigación consiste en responder la siguiente interrogante: ¿De qué manera el papel de las élites empresariales ha sido determinante en la

implantación y su continuidad en el tiempo del patrón de especialización seguido por Chile?

Para ello, analizaremos cómo estas élites han consolidado una mirada extractivista en relación con el uso del recurso, negando la posibilidad de generar rentas a partir del conocimiento y las mejoras tecnológicas, cosa que sí ha ocurrido en otros países del mundo como Australia, Noruega, Finlandia y otros, también dotados de una amplia base de recursos naturales, pero que han logrado transitar hacia las ventajas comparativas fundadas en el aprendizaje y la tecnología.

En esta línea, este estudio de caso se basará en la siguiente hipótesis: Las decisiones adoptadas por parte de las élites empresariales en la esfera de sus negocios han condicionado profundamente el desarrollo económico de Chile, proyectando un conjunto de decisiones empresariales que han bloqueado la transición desde un patrón de producción basado en la explotación extractivista de recursos naturales y con poca propensión a la incorporación de nuevas tecnologías y modelos de organización del trabajo en los sectores de recursos naturales hacia un modelo más equitativo en lo concerniente a la distribución de las rentas del recurso.

De acuerdo con lo planteado, el objetivo general de este estudio de caso consiste en analizar la relación entre las élites empresariales y las formas de organización de la producción en los sectores basados en la explotación de recursos naturales.

En lo referente a los objetivos específicos de este estudio se contempla:

1. Revisar los postulados de la agenda neoclásica y evolucionista respecto de un país dependiente de recursos naturales, así como también, aquellos trabajos referidos a las élites empresariales.
2. Examinar cómo los recursos naturales han marcado el desarrollo económico de Chile a largo plazo.
3. Describir cómo ha sido el proceso de formación y transformación en el tiempo de la élite empresarial en Chile.
4. Profundizar en el rol de las élites empresariales que han llevado al arraigo de un modelo extractivista y no mejorativo del modelo de explotación de los recursos naturales.

La metodología de este estudio de caso será cualitativa. Su enfoque será explicativo. Se utilizarán fuentes de información primaria y secundaria para examinar la relación entre las élites empresariales y el arraigo en el patrón de especialización de Chile. Se observará documentación proveniente de libros, informes de instituciones públicas y privadas, Programas de Gobiernos, marco legislativo, entre otros, para comprender el cuadro institucional de los recursos naturales y de las políticas gubernamentales que fueron consolidando el modelo nacional de desarrollo basado en una conducta extractivista, en lo concerniente a la explotación de estos recursos.

Conforme a lo anterior este trabajo será estructurado sobre la base de cuatro capítulos.

El capítulo primero tiene por propósito presentar un marco conceptual útil para comprender el desarrollo económico de un país dependiente de los recursos naturales, centrándonos en el estudio de dos agendas que han incidido sobre el debate: La agenda neoclásica, por un lado y por otro, el pensamiento evolucionista. Indagaremos como dichos modelos analíticos pueden orientarnos para comprender el caso de una economía dependiente de estos recursos. Asimismo, se revisarán estudios referidos a las élites empresariales. En el análisis de los planteamientos de este capítulo, también se incorpora la experiencia exitosa de otros países que cuentan con una amplia dotación de recursos naturales pero que, a diferencia de Chile han logrado transitar hacia ventajas comparativas basadas en el conocimiento.

El capítulo segundo tiene por finalidad profundizar de qué manera se ha afianzado la explotación de los recursos naturales en el desarrollo económico de Chile, por cuanto este país se ha caracterizado desde los tiempos de la colonización en una economía basada primordialmente en la explotación de este tipo de recursos, constituyendo una piedra angular para su uso, goce y disposición, focalizados mayoritariamente en recursos como la minería, la agricultura y más recientemente la acuicultura. Asimismo, se muestra que, si bien Programas de Gobierno más recientes reconocen el problema, en los hechos se han efectuado pocos esfuerzos de importancia para modificar o cambiar este patrón de desarrollo.

El capítulo tercero se ocupa del papel de las élites empresariales en el entramado de una economía dependiente de los recursos naturales. Para ello se expondrá una visión

histórica acotada del desarrollo de una élite que paulatinamente ha ido adoptando rasgos de tipo empresarial, vinculada específicamente a la explotación de recursos naturales para advertir de qué forma se fue desarrollando y arraigando un patrón de especialización basado en la explotación extractivista de los mismos. Se estudiará también cómo se gestaron los grupos empresariales que dominaron las decisiones económicas en nuestro país a lo largo del tiempo. Incorporando a este examen, la importancia que reviste el surgimiento de una élite financiera que cuenta con una dinámica propia, que también involucra a los sectores de la élite agropecuaria y de los recursos minerales las que en su conjunto abarcan gran parte de los recursos naturales que explota el país.

El capítulo cuarto vincula los acápite anteriores, con la finalidad de explicar la influencia de las élites empresariales en arraigar y preservar un patrón de especialización mediante el control y dominio en las decisiones macro y micro en la economía del país. En este capítulo se profundizará la apropiación de estos recursos por parte de estas élites empresariales, quienes han contado con altísimos retornos y exiguas cargas impositivas, en que se delinea una estrategia de desarrollo conforme a sus intereses rentistas, preservados por una institucionalidad que los resguarda, en desmedro de los requerimientos de la población en su conjunto. Examinaremos la institucionalidad minera a efectos de iluminar este tema. Por último, culminaremos este estudio con una aproximación a aquellas élites que rompen con el patrón tradicional de especialización productiva en Chile.

CAPÍTULO 1: MARCO CONCEPTUAL.

1.1. Agendas Neoclásica y Estructuralista-Evolucionista.

Como se mencionó en la introducción el debate contemporáneo acerca del desarrollo económico se centra en dos agendas de investigación:

Por un lado, la agenda neoclásica –la mayormente difundida- que analiza la economía desde una perspectiva de equilibrio, y se ocupa principalmente de los grandes agregados de la economía, de las cuentas públicas, el balance fiscal y externo de la economía y el manejo de la política monetaria.

En este enfoque, los mercados se comportan de manera perfecta, vale decir, se cuenta con información completa y racionalidad, suprimiendo incertidumbres a futuro. De esta manera, se configura un equilibrio –conforme a Hicks- (1939) mediante las fuerzas rectoras del mercado, que no requieren en ese contexto una intervención estatal, puesto que provocaría afectar esa senda de equilibrio.

En los planteamientos de esta agenda conceptual no existe una mayor indagación acerca de la esfera micro de la economía, ni un análisis más profundo acerca del papel de las instituciones.

Por otro lado, otro sector de la profesión, el de los economistas estructuralistas y de mirada sectorialista se ocupan del cambio estructural que sufre la economía, debido a que ciertos procesos van generando una dinámica de transformación, incorporando el componente de innovación y tecnología como determinantes en el crecimiento a largo plazo de una economía.

Destaca como exponente de este enfoque Joseph Shumpeter (1942), dejando atrás el equilibrio propugnado en la teoría anterior, el cual cede a la destrucción creativa, término acuñado por este autor, en una sociedad que se construye en función del avance del conocimiento y la incorporación de nuevas tecnologías.

Ninguna de estas dos agendas analíticas y de política económica presta especial atención a los temas del desarrollo cuando este está basado en la explotación de recursos naturales.

En el mundo de los macroeconomistas apenas se llega a examinar el tema de la denominada enfermedad holandesa que es la que frecuentemente afecta a la

macroeconomía de un país cuando la demanda externa de commodities primarios aumenta el flujo de divisas hacia la economía, deprecia el tipo de cambio y afecta al resto de los sectores productivos. Hasta aquí con frecuencia llega la preocupación de la agenda neoclásica de equilibrio sobre el papel que juegan los recursos naturales en el desarrollo de largo plazo de la economía de un país.

Por otra parte, los economistas estructuralistas y de mirada sectorialista han prestado especial interés a sectores de alta tecnología –la industria digital y de computadores, el sector farmacéutico, el sector químico, etc.- donde los esfuerzos tecnológicos y las mejoras de productividad son notorios, pero han dejado un poco de lado los sectores de recursos naturales suponiendo que es insuficiente lo que en los mismos ocurre, en materia de mejoras de largo plazo de la productividad y de los esfuerzos innovativos.

Ambas agendas analíticas –la neoclásica de equilibrio y la evolucionista de transformación estructural- no se ocupan de la estructura de poder y los cambios a través del tiempo, sobre todo, cuando el proceso de crecimiento está estructurado sobre la base de explotación de los recursos naturales, mediante un análisis que comprenda una mayor profundidad.

En esta línea, en el enfoque neoclásico no hay una perspectiva integral de los escenarios de organización social y productiva de este tipo de economías, solo se focaliza en la dotación de los factores (no en quien las controla) y la intervención del Estado sólo se evidencia frente a una falla del mercado -en caso de que se afecte la senda de equilibrio- mediante respuestas que no profundizan en la complejidad de los contextos en que están inmersos los recursos naturales que son explotados.

“Los agentes económicos hacen lo que hacen cuando de por medio hay un factor de la producción –un recurso natural- que a veces tiene rasgos de bien de uso colectivo –un bosque natural, una vertiente de agua, la franja costera- donde las reglas individuales de maximización individual no llevan a un óptimo social, la función de producción es “localidad específica”, muta en el tiempo y debe imaginarse como un “blanco móvil” y no como un artefacto de producción, como una máquina o equipo de capital” (Katz, 2018, p. 15).

En este sentido, muchos de estos activos son muy sensibles a la explotación y tienden a degradarse de manera abrupta, llegando a un punto de no retorno tanto por la

explotación del recurso como por el daño provocado al medio ambiente y a las comunidades aledañas. Razón por la cual no puede considerarse como un factor de producción homologable a un activo estático como una maquinaria o un artefacto, ya que su uso impacta no solo en la dotación de factores de producción, sino que también se extrapola a las comunidades que comparten su uso o forman parte del medio en que se explota el recurso. Asimismo, se configura un factor de empobrecimiento intergeneracional, vale decir, el deterioro y explotación de estos recursos implica que la próxima generación tendrá menos capital sobre el cual desarrollarse.

Estos tópicos evidencian que aquellos que tienen dominio sobre la dotación de factores de la producción detentan una posición determinante en los escenarios de organización social y productiva. Sin embargo, no forman parte del enfoque analítico de esta agenda.

Desde la perspectiva evolucionista, la mirada es diferente pero no suficiente para afrontar el tema de una economía dependiente de los recursos naturales -en un marco integral- basándose en los incentivos de las empresas para adaptarse a situaciones determinadas, poniendo énfasis en el desarrollo de industrias más sofisticadas, más que en la innovación y la tecnología que se pueda configurar en el ámbito de la explotación de este tipo de recursos.

Esta agenda no comprende que el recurso natural es un bien muy particular afectado por una cantidad de fuerzas biológicas, genéticas y climáticas que van cambiando su naturaleza en el tiempo, por lo cual demandan esfuerzos de investigación para comprender estos hechos y cambios adaptativos en el uso de los mismos. Así también, aquellos que controlan estos recursos nunca han pensado en estos términos.

En este sentido, el enfoque evolucionista nos presenta un cierto determinismo respecto de aquellos países que cuentan con una alta dotación en este tipo de recursos, siendo ellos concebidos como una maldición más que como una bendición, conforme a lo formulado por Sacks y Warner (1995).

Puesto que, según la agenda evolucionista de transformación estructural al contar con abundantes activos naturales se produce como consecuencia aumentos de exportación, lo cual afecta la apreciación del tipo de cambio, generando una percepción aparente de prosperidad -por el ingreso de las divisas provenientes de estos recursos- y descuidando el

desarrollo de otros sectores productivos (enfermedad holandesa) como se mencionó, pero analizado desde una arista diferente, en razón de que se conforman dos estructuras de organización productiva: por un lado están las actividades propias asociadas a la explotación de commodities y, por el otro, el resto de los sectores productivos, afectando el crecimiento a largo plazo.

Debido a ello, los cambios tecnológicos que se pueden suscitar en los sectores asociados a la explotación de commodities no son susceptibles de un mayor análisis. Fundamento por el cual la agenda evolucionista mira con cierto desdén a un país que basa su función de producción en recursos naturales.

Por otro lado, dentro de la amplitud del enfoque evolucionista-estructuralista, si bien existieron planteamientos relativos a la concentración de la propiedad y el papel de las élites, podemos destacar que en los postulados del estructuralismo cepalino se insistió en que la propiedad de la tierra y el latifundio era una de las causas centrales del subdesarrollo latinoamericano.

En esta línea, “su contribución clave fue vincular el papel de la élite no con su (in) capacidad para superar las 'fallas del mercado', sino para insertar sus intereses y horizontes de acción económica en las posiciones estructurales en las que se ubicaron”¹ (López, Muñoz y Ahumada, 2020, p. 156).

También algunos de los evolucionistas modernos como Bengt-Åke Lundvall y Carlota Pérez seguirían el mismo planteamiento, sólo que no han desarrollado con mayor profundidad la idea de que la concentración de la propiedad es un factor determinante que frena la salida de las conductas rentistas.

En suma, la agenda Neoclásica de equilibrio y la agenda Estructuralista-Evolucionista constituyen enfoques en que no se advierte un espacio común de diálogo para analizar tanto los aspectos macro como microeconómicos. Además, dichas agendas prestan poca atención a los temas del desarrollo cuando este está basado en la explotación de recursos naturales, razón por la cual no incorporan como piedra angular en su marco analítico la estructura de poder que se suscita en este tipo de economías y que requieren de un análisis particular.

¹ Traducción propia.

1.2. Revisión de Autores.

Este cierto determinismo en la dotación de recursos naturales, ha causado un interés para varios autores en indagar en las causas de dicho arraigo, las cuales se ven reflejadas en estudios sobre la historia de la economía política como lo postulado por Engerman y Sokoloff (2000) que se remontan a los tiempos de la colonización, en el contexto que las dotaciones de factores en el Nuevo Mundo resultaron determinantes en la generación de las condiciones económicas e institucionales que podrían explicar el por qué algunas colonias se desarrollaron de manera más sostenida que otras.

Para tales efectos, estos autores reconocieron un conjunto de instituciones que podrían resultar influyentes en su interacción con las dotaciones de factores como: las instituciones relativas al sufragio, la educación escolar y las políticas de tierras, en cuanto a su impacto en el nivel de producción y en la distribución del ingreso a largo plazo.

De esta manera, la estructura de las instituciones de los países latinoamericanos influyó en una distribución más desigual de la riqueza vinculada a la concentración de éstas en un grupo determinado, planteamientos que inciden en conducir y fortalecer un patrón de especialización.

Por su parte, Bértola y Ocampo (2010, p. 277) analizan el desarrollo institucional en el ámbito latinoamericano “y, en especial, con una de sus dimensiones, que ha sido objeto de largas polémicas históricas: la relación entre Estado y mercado. Más allá de esta tensión, una dimensión particular del desarrollo latinoamericano es la tendencia al rentismo, que alternativamente ha recaído de la dependencia de las rentas de los recursos naturales o las que proporciona la relación privilegiada con el Estado”.

Estos autores (2010) también sostienen que la educación y el desarrollo tecnológico configuran los instrumentos más apropiados para superar esta característica tan marcada de las instituciones latinoamericanas vinculadas al rentismo. Instrumentos que tendrían que ser considerados como un objetivo central dentro de las estrategias de desarrollo de los Estados.

Por otro lado, Ben Ross Schneider (2013) enriquece teóricamente la concepción de la obra *Variedades del Capitalismo* de los autores Peter Hall y David Soskice (2001) quienes realizaron la distinción entre las Economías Liberales de Mercado y las Economías Concertadas de Mercado, caracterizadas por el rol que asume el Estado y por la forma

cómo conduce su economía, pero que dista de las estructuras de organización social propias de economías latinoamericanas, que constituyen el objeto de estudio de este autor.

Este planteamiento lo consideraremos en este estudio de caso, con el propósito de comprender de qué manera las raigambres del capitalismo jerárquico impactan en el marco global de una economía dependiente en recursos naturales, incidiendo en ámbitos como la organización empresarial, los mercados laborales, la educación, la capacitación y la inversión en tecnología e innovación, en miras de complementar este análisis.

“Aquí, la jerarquía reemplaza el rol que los mercados o la coordinación estratégica juega en las economías avanzadas, y apunta al alto control que en América Latina ejercen sobre la economía las grandes empresas” (Madariaga, 2018, p. 452).

Si bien, este autor analiza planteamientos interesantes respecto de este tipo de capitalismo se centra más en las dinámicas propias de los grupos empresariales en el entramado de la economía y en una mirada más determinista del patrón de especialización. No obstante, nos orienta en establecer un diagnóstico en diferentes áreas al respecto.

Una vez arraigadas este tipo de instituciones genera la persistencia de este tipo de patrón, sin embargo, no son inalterables. La irrupción de un cambio institucional profundo puede iniciar un cambio en la estructura económica que rompa con los cimientos existentes de la institucionalidad creada frente a la coyuntura crítica provocada, vale decir, “grandes acontecimientos que perturban el equilibrio político y económico existente en una o muchas sociedades” (Acemoglu y Robinson, 2013, p. 133).

Según Pierson (2017, p. 43): “Estas coyunturas suelen atribuirse, a menudo de forma *ex post*, a “choques exógenos”. Sin embargo, debemos esperar que estos puntos de cambio ocurran con frecuencia cuando las nuevas condiciones irrumpen o abrumen los mecanismos específicos que previamente reprodujeron el patrón existente”.

Estos postulados nos plantean la interrogante de qué es lo que desencadena esos cambios. Por una parte, las crisis los ocasionan, pero cuando un cierto modelo de organización social entra en crisis a nivel interno, sin choques exógenos (como una depresión o guerra) ¿qué hay detrás de ello? Estos tópicos los examinaremos en los siguientes capítulos.

En miras de culminar y complementar este marco conceptual, también tenemos los postulados de la herencia a largo plazo y su carácter rentístico, propugnados por Thomas

Piketty. Este autor plantea -dentro de un orden de ideas- que dicha dinámica no explica la concentración de la riqueza y la consecuente desigualdad que emana de ésta.

En esta línea, concurren dos formas de acumulación de riquezas: el trabajo y la herencia. Según Piketty (2015, p. 450) “Existen dos condiciones para que pueda prosperar una sociedad patrimonial y rentista, es decir, una sociedad en que los ingresos resultantes del capital heredado sean superiores a los del trabajo en la cima de la jerarquía social”.

Para tales efectos, Piketty (2015) establece como requisitos que el capital heredado sea significativo -en el marco global del capital- y que la concentración de dicha herencia sea alta. Hoy dicho rol ha sido capturado por las élites financieras que administran e invierten ingentes masas de riqueza originariamente producidas por la explotación de recursos naturales.

Este es un punto crucial para explicar la concentración de la propiedad y cómo la acumulación de riquezas en el pasado ha forjado grandes fortunas a partir de una herencia, consolidando un patrón en que se confronta el legado anterior, arraigado en el presente, y el esfuerzo individual que provee el trabajo, el que muchas veces no supera el primero.

En síntesis, tanto los aspectos mencionados en las agendas señaladas como los autores citados en este acápite, por sí solos no proporcionan un estudio acabado de un modelo de desarrollo basado en la explotación de recursos naturales, ni de las élites que se conforman en el entramado empresarial, pero sí nos permiten comprender rasgos del caso local que examinaremos en nuestro estudio de caso.

1.3. Experiencia comparada.

Los planteamientos expuestos anteriormente, nos permiten entrever que un patrón de especialización basado en la explotación de recursos naturales podría expandir las esferas del conocimiento, si existieran los incentivos suficientes para coartar el control de los grupos minoritarios mediante una institucionalidad que permita un desarrollo inclusivo y equitativo, incorporando innovación y tecnología a este patrón de especialización.

Esto se ilustra con la experiencia de países como Australia, Dinamarca, Noruega y Finlandia, que llevaron en todos los casos a construir servicios de ingeniería y producción de bienes de capital adaptados a la especificidad local de los recursos naturales disponibles,

así como también, a capitalizar con una mirada a largo plazo los dividendos provenientes de este tipo de recursos.

En el caso de Australia la existencia de un vasto sector minero generó una institucionalidad distinta respecto de la apropiación de la renta, configurando un modelo de explotación de recursos naturales, tecnológicamente más dinámico, endosustentado, más equitativo y ambientalmente responsable. Lo anterior involucró varias reformas para alcanzar consensos.

En este sentido, “Las reformas tienen costos para algunos grupos y beneficios para otros, pero cuando son evaluadas en su conjunto, tienden a generar beneficios para la mayoría y muy especialmente para las generaciones futuras” (Marshall y Montalva, 2009, p. 195). Lo que dice relación con instaurar pactos sociales -para estos efectos- que representen a gran parte de la población y que permitan una distribución más equitativa de la riqueza.

En el caso de Dinamarca y su industria energética, este país se ha convertido en un referente en el desarrollo de empresas con productos de tecnología limpia, instaurando un modelo denominado de crecimiento verde. Dichos resultados “se han obtenido a partir de la implementación de políticas de desarrollo, consensuadas y de largo plazo, que han sabido compatibilizar el crecimiento económico y energético con el bienestar social y el cuidado medioambiental” (InduAmbiente, 2015, s.n.).

En el caso de Noruega y la explotación de sus recursos naturales, éstos se transformaron en un motor de crecimiento, generando mayores empleos, mejores mercados y una diversificación económica, con un volumen imponente de este tipo de exportaciones. Razón por la cual, se generó un enorme fondo de reserva, aprovechando los ingresos que estaba proporcionando el petróleo, con una fórmula que incluyó una mirada a largo plazo de estos dividendos:

“El proceso de acumulación de activos financieros en el Fondo de Pensiones Global permitiría disminuir la dependencia de los futuros ingresos provenientes del petróleo. Este desafío considera la distribución intergeneracional de la riqueza del recurso no renovable como el petróleo” (López y Meller, 2009, p. 611).

En el caso de Finlandia que, también, transitó de las ventajas comparativas naturales a las ventajas comparativas basadas en el conocimiento, lo cual se corrobora con su industria forestal que condujo al desarrollo de tecnologías en la telefonía móvil mediante la

creación de Nokia. Cabe recordar que, Finlandia era sólo un exportador de celulosa y de papel a la ex Unión Soviética, posteriormente decaen sus exportaciones en el inicio de la década de los ochenta tras la crisis de la URSS. Este escenario provocó la caída de su PBI en un 15% y ante dicho contexto, se genera su radical reestructuración hacia una economía fundada en innovación y en altas tecnologías.

La irrupción de este cambio en su estructura productiva implicó, asimismo, un desarrollo institucional “basado en la planificación y establecimiento de metas de desarrollo socioeconómico a largo plazo. Para esto hay una creación constante de agencias e instancias en que se elaboran, implementan, evalúan y coordinan las estrategias de desarrollo...De esta manera, existe en Finlandia una estrecha relación entre estrategias de desarrollo socioeconómico y desarrollo institucional” (Aninat y Donoso, 2009, p. 311).

En este sentido, la experiencia comparada indica que un país dotado de recursos naturales no necesariamente está condenado a consecuencias catastróficas por su patrón de especialización productiva, debido a ello el papel de las instituciones es muy determinante en el rumbo que adoptan estas economías.

Cuadro 1: Enfoques Neoclásico y Estructuralista-Evolucionista



Estos enfoques no incorporan la estructura de poder y sus cambios a través del tiempo, sobre todo, cuando su proceso de crecimiento se estructura sobre la base de explotación de los recursos naturales.

En el enfoque Neoclásico: No hay una perspectiva integral de los escenarios de organización social y productiva de este tipo de economías. Solo se focaliza en las dotaciones de los factores (y no en quien las controla).

El enfoque Evolucionista: No comprende que el recurso natural es un bien muy particular afectado por fuerzas biológicas, genéticas y climáticas que van cambiando su naturaleza en el tiempo y demandan esfuerzos de investigación para comprender estos hechos y cambios adaptativos en el uso de los mismos. Las élites nunca han pensado en estos términos.

Cuadro 2: Revisión de Autores



Una vez arraigadas las instituciones extractivistas genera la persistencia de este patrón, pero no son inalterables.
Acemoglu y Robinson (2013) y Pierson (2017).

Elaboración Propia en base a Engerman y Sokoloff (2000), Piketty (2015), Bértola y Ocampo (2010), Schneider (2013), Acemoglu y Robinson (2013) y Pierson (2017).

CAPÍTULO 2: LOS RECURSOS NATURALES EN EL DESARROLLO DE CHILE.

2.1. Contexto histórico e institucionalidad.

Chile se ha caracterizado desde los tiempos de la colonización en una economía basada primordialmente en la explotación de recursos naturales, contando con una gran dotación como forestales, energéticos, agrícolas, pesqueros, y particularmente mineros.

En este ámbito, una vez que se consolida el período colonial, se suscitan variaciones económicas durante los tres siglos que conforman esta etapa, teniendo un rol determinante en el desarrollo económico recursos como el oro y la plata en el siglo XVI. Posteriormente, la actividad económica se desplaza hacia la agricultura y la ganadería (siglo XVII). A mediados del siglo XVIII vuelve a un sitio preponderante la extracción de metales preciosos, aún cuando, los lavaderos de oro ya se encontraban agotados, la plata alcanzaba una buena producción, pero el cobre constituyó la actividad minera más relevante del siglo.

De esta manera, el desarrollo de la minería del cobre se vio favorecido con la necesidad de abastecer los mercados europeos con materias primas y combustibles, particularmente por la eliminación de los obstáculos impuestos por la Corona Española para este tipo de bienes, una vez consolidado el proceso de independencia.

Paulatinamente se agregaron otras fuentes de riquezas a las ya tradicionales, como el descubrimiento de salitre en las provincias del norte que pasaron al dominio de Chile en 1879 y recursos como el caliche derivado del nitrato de sodio, aumentando notoriamente la prosperidad económica del país, enmarcándolo en una continua explotación de sus recursos naturales sin agregar un mayor valor agregado a su comercialización.

En este contexto histórico se instaura una legislación específica para regular la explotación de recursos determinados como la minería, por lo cual se establece un Código para tales efectos en 1874, reconociendo el derecho de propiedad heredado de la época colonial y consagrando que, “toda persona capaz de poseer en Chile bienes raíces puede adquirir minas por todos los medios legales” (Código de Minería, 1874, art. 21).

Este Código al regular materias específicas relacionadas con la explotación de las minas, generó diversos problemas durante su aplicación, que provocaron una corta duración de este cuerpo normativo. Debido a ello, se establece una nueva codificación en la materia.

Cabe mencionar que, el derecho de propiedad que en este marco se reconoció fue el de las personas que podían poseer bienes raíces, segmentando a un grupo minoritario que podría detentar, en principio, este tipo de títulos.

“El Código de Minería de 1888 también mantuvo el principio de la libertad de minas y, junto con ello, extendió la enumeración de éstas de libre denunciabilidad...El Código, empero, no innovó respecto del procedimiento de constitución de la pertenencia, que ya había dado y seguiría dando lugar a toda clase de pleitos y a la consiguiente inestabilidad de los títulos mineros” (Ministerio de Minería, 2018, s.n.).

Estos antecedentes históricos mencionados -de manera acotada en este acápite- sirven de base para ilustrar cómo comienza a forjarse una institucionalidad reguladora de la explotación de recursos naturales, por parte de quienes detentan el control de las decisiones en la sociedad chilena, que requieren establecer un marco institucional que permita la apropiación de la renta derivada de la explotación de este tipo de recursos y que responde a la percepción que este grupo tiene de la economía y de su estructura productiva, preservando dicha estructura de propiedad con el transcurso del tiempo.

2.2. Preponderancia del capital natural.

Chile basa su función de producción mayoritariamente en la inversión de activos físicos supeditados al capital natural que está concentrado en un sector específico de la sociedad, en desmedro de una mayor inversión en capital humano y tecnología que son activos que tienden a beneficiar a la economía en su conjunto. Este constituye un ejemplo interesante de diferencias heredadas de España, donde ésta se comportó muy distinto que Inglaterra o Alemania en lo que respecta a la apropiación inicial de las rentas de recursos naturales.

La gran variedad de recursos naturales tanto renovables como no renovables con los que cuenta Chile –según su viabilidad de regeneración o recuperación- ha constituido una piedra angular para su uso, goce y disposición, basando su modelo de desarrollo marcadamente en la explotación de estos recursos, focalizados en gran parte en la minería y el agua, estableciendo una institucionalidad proclive a resguardar los intereses rentistas, tal como se consagra en la Constitución Política de Chile.

De esta manera, la estructura de la economía de este país está sumamente arraigada a la conducta extractivista, la que en una primera instancia es bastante atractiva porque en un contexto favorable en los precios internacionales y demanda de estos commodities, generan mayores ingresos fiscales y acumulación de reservas, lo que conlleva a un aumento del gasto público desde una mirada macroeconómica, así como también, ha impulsado el crecimiento más acelerado de las firmas, con el propósito de expandir su producción, utilizando intensivamente sus instalaciones para incrementar sus ganancias.

Sin embargo, dicho modelo tiene también su lado oscuro que se manifiesta “en la fase contractiva del ciclo de precios internacionales del commodity momento en el que las plantas y localizaciones marginales deben muchas veces abandonar el mercado ya que sus rendimientos son menores y sus costos variables mayores que los precios del mercado internacional, forzando ello una reestructuración de la actividad, con incidencia sobre el grado de concentración económica del sector, el empleo y el bienestar de las comunidades locales” (Katz, 2018, p. 7).

Este impacto, también, se traslada a la macroeconomía del país, ya que surgen desequilibrios importantes en el plano fiscal y en las cuentas externas de la economía.

Por otra parte, la dependencia hacia los recursos naturales conlleva consecuencias que impactan al medio ambiente como la sobre explotación de un recurso, a causa del oportunismo y materialismo de algunos, afectando un bien que es compartido con otros. Esto se conoce como la tragedia de los comunes, expresión acuñada por Hardin (1968).

“Producir sobre la base de explotar un bien de uso compartido entraña el riesgo claro de sobre explotación del recurso cuando los productores optan por maximizar su beneficio individual a expensas del interés colectivo. En el caso de industrias basadas en recursos naturales es frecuente encontrar situaciones de este tipo y los temas que de aquí derivan son: cómo inducir mayor acción colectiva entre los agentes privados en pro de un adecuado manejo del recurso y cómo profundizar el papel del Estado fiscalizando el manejo del mismo e implementando mecanismos de regulación” (Katz, 2019, p. 15).

Al respecto, cabe señalar que: “Chile es una de las economías de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE) que hacen un uso más intensivo de recursos, lo que refleja la intensa actividad minera y el extenso uso de madera y biomasa. El crecimiento económico, la extracción y el uso de recursos naturales, así como el

creciente consumo han intensificado las presiones en el medio ambiente, especialmente la contaminación atmosférica, la escasez de agua, la pérdida de bosques nativos y de diversidad biológica” (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos y Comisión Económica para América Latina y el Caribe, 2016, p. 22).

A mayor abundamiento, los recursos naturales tienen fases de *depletion*, vale decir, de desgaste o agotamiento, siendo muy sensibles a la explotación, por lo cual tienden a degradarse de manera abrupta como es el caso del recurso mineral del cobre o en la calidad aeróbica de las aguas en que se lleva a cabo la acuicultura. Este aspecto incide en la propensión a invertir de los entramados empresariales -una vez agotados los recursos en un país- en buscar nuevos países o nuevas regiones en los que localizar sus plantas, repitiendo el mismo patrón que obstaculiza la búsqueda de decisiones de inversión más conocimiento intensivas para modificar, complementar o bifurcar su modelo de desarrollo.

Los tópicos mencionados con anterioridad son un buen ejemplo para corroborar que el análisis global de una economía debe contemplar tanto lo macro como lo micro para tomar decisiones efectivas en el marco del desarrollo económico de un país, así como también, incorporar en el análisis la estructura de poder que se suscita en economías basadas en un modelo extractivista de explotación de recursos naturales, que revisaremos en el siguiente capítulo.

Debido a ello, si economías como la de Chile -dependientes de industrias de tipo extractivistas- se ven expuestas a la volatilidad de los precios internacionales, con todos los efectos que ello implica, dicho escenario también involucra la necesidad de invertir en la búsqueda de nuevas capacidades a partir del mismo patrón de especialización con que cuenta, a fin de expandir oportunidades de crecimiento y/o contemplar invertir en dichas fuentes como ha sido la experiencia exitosa de otros países -citados en este estudio de caso- que contaron con una mirada a largo plazo que beneficiara al conjunto de la población.

En esta línea, la experiencia comparada indica que un país dotado de recursos naturales no necesariamente está condenado a consecuencias catastróficas por su patrón de especialización productiva. Las instituciones de la sociedad cuentan y pueden revertir, por ejemplo, el efecto de deterioro del recurso, la sobreexplotación del mismo y la distribución de las rentas generadas por la explotación de dichos recursos.

2.3. El rol del Estado en el desarrollo económico.

Conforme a los planteamientos mencionados, el rol del Estado en el desarrollo económico es fundamental y se requiere como señaló Katz (2018) contar con una mirada proactiva del Estado conducente a forjar bienes públicos en tal sentido, a fin de conseguir un patrón más profundo de inserción competitiva, exportando no solo commodities sino también servicios de ingeniería y equipos asociados a la producción de éstos.

Debido a lo anterior, surge la interrogante ¿Por qué para Chile es tan difícil invertir en conocimiento y nuevas tecnologías, a fin de expandir la senda del desarrollo que puede iniciarse mediante este patrón histórico de especialización?

Una primera parte de esta respuesta se encuentra en la fuerza de los postulados neoclásicos en que el Estado no debe intervenir en la economía, con un modelo de Estado impuesto en la década de los ochenta, que fue reforzado con el transcurso de los años, de carácter subsidiario –consagrado constitucionalmente-, a diferencia de épocas anteriores en que sí existió un rol activo de impulsar cambios significativos en la estructura económica del país.

“Las casi dos décadas de gobierno militar no fueron inocuas en este sentido en tanto impulsaron con particular determinación, y no poca represión social, esta visión del Estado Subsidiario en la sociedad. Mientras que en los 70s y 80s CORFO y otras agencias del Estado cumplieron un papel protagónico en la implantación de muchas de las industrias basadas en recursos naturales, induciendo la instalación de plantas productivas y el desarrollo de capacidades tecnológicas domésticas, en los 90s y 2000s el Sector Público Chileno adopta el papel de “estado prescindente” que deja en manos del mercado la construcción del sendero de crecimiento y de las reglas del juego en que operan las distintas actividades del aparato productivo” (Katz, 2018, p. 10).

En la misma línea, durante el curso de estas últimas décadas, dependiendo del gobierno de turno se ha matizado un acotado espacio de acción de parte del Estado apoyando determinados sectores de la producción, pero estos esfuerzos siguen siendo insuficientes para generar una estrategia productiva a largo plazo.

A mayor abundamiento, considerando los dos últimos Programas de Gobierno en Chile, periodo (2014-2018) y (2018-2022), en ambos Programas se constata el tratamiento dividido de los recursos naturales y la promoción de la ciencia, la tecnología e innovación.

En el primer programa citado, se reconoce un diagnóstico muy difícil de afrontar, en el plano del desarrollo económico:

“Los indicadores internacionales revelan que el gasto total en innovación en Chile es muy bajo comparado con el de los países con los que aspiramos competir, brecha que incluso es más amplia en el sector privado que en el público. Sin una promoción más decidida de la investigación científica, el desarrollo tecnológico y la innovación, no lograremos el salto productivo que necesitamos para hacer la diferencia en una economía como la nuestra, que depende fundamentalmente de un recurso natural no renovable como el cobre” (Programa de Gobierno Michelle Bachelet, 2014-2018, p. 39).

Estos planteamientos intentan acercarse a la agenda evolucionista en que la innovación podría constituir una piedra angular para instaurar cambios en este arraigado modelo o complementarlo, pero ese salto productivo aún no se ha concretado.

Por su parte, el segundo Programa de Gobierno citado (2018-2022) trata por carriles muy separados, los recursos naturales y la promoción de la ciencia, tecnología e innovación. Aún cuando, menciona a la minería sustentable como un motor de progreso en los siguientes términos:

“Su papel futuro dependerá de la capacidad de hacer nuestro sector minero cada vez más innovador, competitivo, inclusivo y sustentable. Para ello se requieren reglas del juego claras y estables, abordar los desafíos futuros en desarrollo, innovación y competitividad, promover una minería cada vez más sustentable ambientalmente e inclusiva en lo social, y crear una institucionalidad moderna para la minería del futuro” (Programa de Gobierno Sebastián Piñera, 2018-2022, p. 51).

En términos generales no existen lineamientos claros para cumplir el cometido mencionado con anterioridad, acercándose en la práctica a plasmar decisiones más cercanas al pensamiento de la corriente neoclásica, en que el Estado no es conductor en decisiones de tipo económicas y esa institucionalidad que se espera mejorar -en materia de explotación de recursos mineros- no forma parte del debate para un sector específico de la población, porque significaría modificar o cambiar el modelo constitucional planteado desde la década de los ochenta, en conjunto con toda la institucionalidad legal y reglamentaria que lo refuerza.

Ahora bien, el Programa (2014-2018) sí planteó un análisis más profundo para incorporar la innovación, por ejemplo, en el plano energético, con el fin de desarrollar capacidades tecnológicas en sectores que puedan generar y promover ventajas competitivas.

En términos prácticos, el Ministro de Energía en ese entonces, Máximo Pacheco, sostuvo que, “como país necesitamos una matriz más sustentable, segura, inclusiva y diversificada. Y para cumplir este objetivo necesitamos introducir más competencia, a través de la adopción de un rol más activo del Estado” (Pacheco, 2015, s.n.).

Estos lineamientos, significaron que el sector energético tuviera un rol preponderante en inversiones, superando incluso al sector minero en ese periodo. Pacheco (2016, s.n.) señaló: “Estamos haciendo una transformación profunda de la matriz energética de Chile y demostrando que el Estado puede”.

Este fue un campo exitoso del segundo Gobierno de Michelle Bachelet, el cual más ha crecido e incorporado nuevas capacidades. Para estos efectos se diseñó una Política Energética hacia el 2050 en los siguientes términos:

“Una forma emprendedora de responder a una urgencia de vital importancia para Chile, pero también de explorarla y descubrir en ella algunas capacidades aún no desarrolladas en este campo” (Ministerio de Energía, 2015, p. 7).

De esta manera, se consideró el sector energético como un factor estratégico para materializar objetivos de desarrollo económico, con un rol del Estado en su conducción, basando su estrategia en cuatro pilares: la seguridad y calidad del suministro, la energía como motor del desarrollo, compatibilidad con el medio ambiente, así como también, eficiencia y educación energética, intentando armonizar la capacidad en la gestión con el cuidado del medio ambiente, conforme a la Política Energética hacia el 2050.

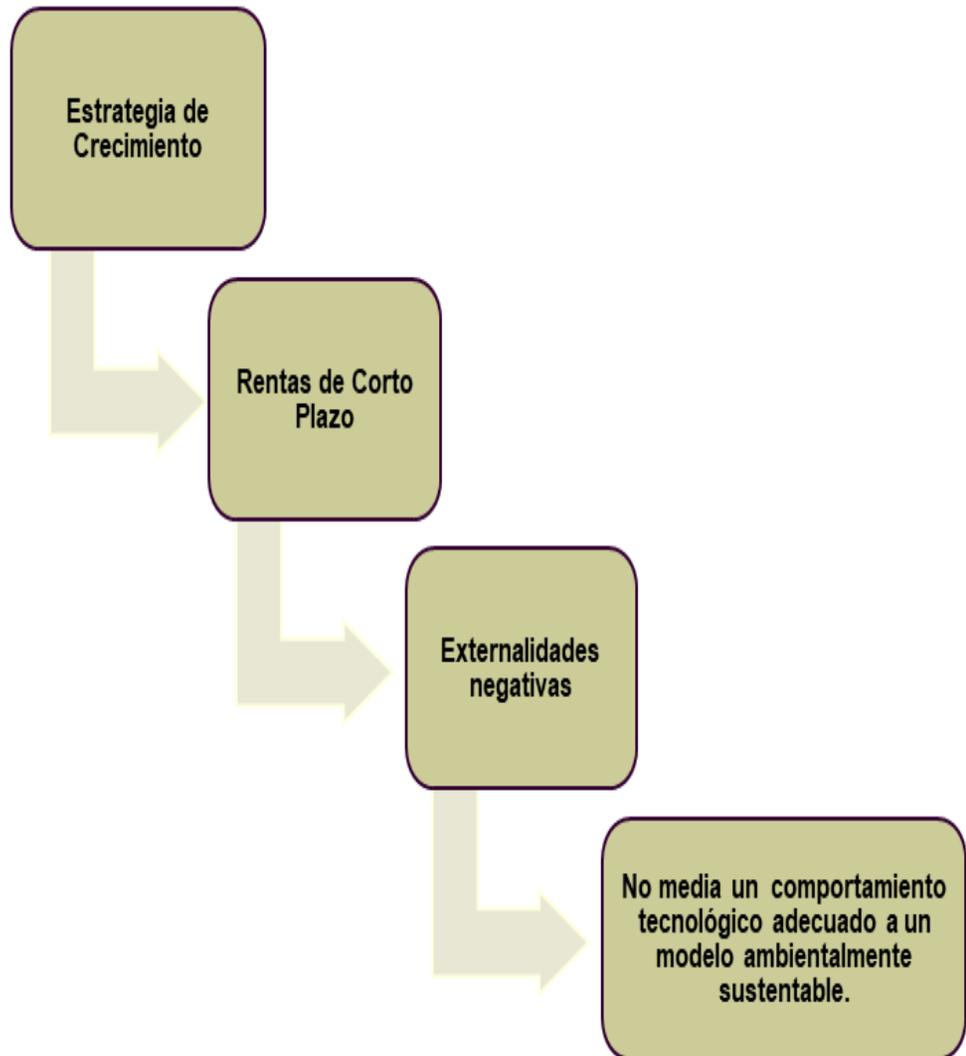
Sin perjuicio de lo anterior, los dos Programas de Gobierno citados no asumen fuera de la teoría revertir este diagnóstico arraigado durante años, en términos globales. Esto es posible corroborarlo porque no existe una estrategia consensuada para invertir mayoritariamente en innovación y en tecnología en función de modificar, ampliar o bifurcar un patrón de especialización anquilosado, que resulta muy positivo cuando los precios de los commodities son auspiciosos, pero que no da cuenta de la dificultad de preservar la explotación de recursos no renovables como, por ejemplo, la minería y la salmonicultura, en miras de buscar una alternativa viable para resguardar el recurso y

explorar otras esferas del conocimiento y la tecnología -salvo lo mencionado en el sector energético- lo que corrobora que no está en el ADN de la sociedad chilena transformar ese patrón de comportamiento o, más bien, son enormes los obstáculos con que cuenta para forjar ese cambio.

Asimismo, los planes estratégicos de todo Programa de Gobierno no están preocupados de instaurar una mirada de largo plazo que incluya inversión en conocimiento al servicio de la explotación de recursos naturales, ocupándose de otros temas en la agenda, en desmedro de una mirada país hacia el desarrollo económico inclusivo y ambientalmente sustentable. Se agrega a ello, la posición de ciertos grupos que obstaculizan modificar el proceso de explotación de recursos naturales de antaño que revisaremos en los próximos capítulos y que cuentan con espacio para actuar e incidir en el marco del Estado prescindente como sostiene Katz (2018).

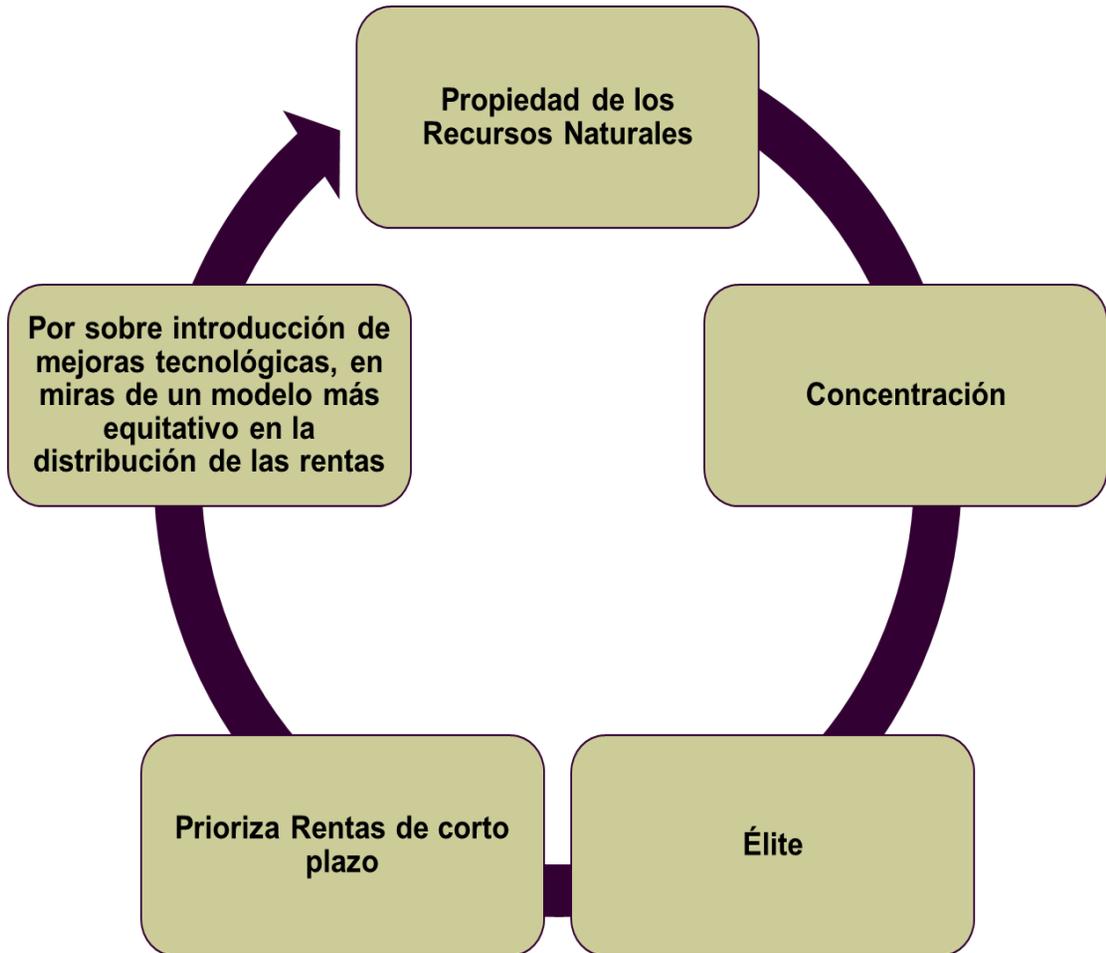
Si bien, durante el segundo Gobierno de Bachelet se intentó situar al Estado en un rol proactivo, induciendo políticas de clústers, lo gestionado fue muy insuficiente para estructurar una estrategia de desarrollo a largo plazo. Sin embargo, lo realizado en el sector energético es una prueba de que sí se pueden realizar cambios, pero ha faltado compromiso y profundidad en esa dirección para instaurar cambios profundos en miras de reconsiderar nuestro patrón de especialización productiva.

Cuadro 3: Caso de Chile



Elaboración Propia.

Cuadro 4: Continuación Caso de Chile



Elaboración Propia.

CAPÍTULO 3: EL PAPEL DE LAS ÉLITES EMPRESARIALES.

3.1. Hacia una definición de élite empresarial.

Existen diversos y múltiples estudios acerca de qué se entiende por élite, sus variaciones históricas, sus consecutivas distinciones políticas y económicas. Debido a lo anterior, se plantea una particularidad para abordar esta esfera: la dificultad de configurar un solo tipo de élite producto de las múltiples interacciones que se pueden generar en los ámbitos políticos, económicos y sociales, lo cual implica la existencia de distintas categorías, dependiendo del objeto de estudio.

Si bien, existen debates metodológicos y conceptuales acerca del término élite, este estudio de caso se focalizará sólo en aquellos puntos que servirán de base para corroborar de qué manera el desarrollo de una élite en Chile fue adoptando rasgos de empresarial, a fin de examinar la estructura de poder y sus cambios a través del tiempo, tópicos que no forman parte del marco analítico de la agenda Neoclásica y de la agenda Estructuralista-Evolucionista con la profundidad que se requiere.

En términos generales, la Real Academia Española define élite como una “Minoría selecta o rectora”, vale decir, un grupo específico y minoritario que ocupa una situación privilegiada respecto de una totalidad.

Moya (2013, s.n.) señala al respecto que, “la elite se conceptualiza como un grupo social determinado que ostenta, ejerce y no pocas veces monopoliza un determinado poder en diversas esferas, tales como la económica, la política, la cultural y la militar. Es decir, constituye un grupo minoritario que controla los bienes económicos (recurso y capital), políticos (mediante el Estado), bienes culturales objetivados, interiorizados y simbólicos, entre otros”.

Según Ossandón (2013, p. 32): “Para el particular caso de la economía, la élite estaría conformada por el conjunto de agentes que controlan las principales organizaciones en este sector”.

Por su parte Torres (2006, p. 9) profundiza en la élite de tipo empresarial como “un entramado de relaciones sociales que teniendo códigos propios influye en otros campos más allá de la pura actividad económica. Este punto es clave pues cuando el empresariado habla

de economía no sólo habla con su propia voz, también puede hacer hablar a otros sobre los cuales influye”.

Para efectos de este estudio, se entiende por élite empresarial como aquella que en sus distintas vertientes (agraria, minera, industrial, financiera, entre otras) manifiesta su dominio en áreas determinantes de la economía nacional, siendo heterogénea en su composición, la cual dependiendo de su estructura de poder incidirá a nivel central.

Este trabajo está centrado en la élite empresarial que controla los recursos naturales, sin embargo, esto no obsta incluir y comprender en el análisis, la existencia de otras élites que interactúan con ésta, como es el caso de la élite financiera que surge en la década de los ochenta, tras un golpe de Estado que forzó la privatización de empresas del Estado, la cual va a interactuar con la élite vinculada a los recursos naturales.

Conforme a ello, la formación de la élite financiera se examinará, en uno de estos acápites, a fin de analizar el contexto completo -en el marco del desarrollo económico de Chile- para entender el cuadro actual de la estructura de poder respecto de una economía basada en un modelo extractivista de explotación de recursos naturales.

En síntesis, en este capítulo se analizará de manera acotada su legado histórico; cómo ha sido su proceso de formación y transformación; cómo se van conformando otras élites en las distintas fases del desarrollo económico, por ejemplo, la élite financiera; y, por último, cómo se gestaron los grupos empresariales que dominaron las decisiones económicas en nuestro país a lo largo del tiempo, en miras de comprender en su conjunto el papel de las élites empresariales en la economía.

3.2. Antecedentes históricos.

Como antecedente a la configuración de una élite y posteriormente de una élite empresarial en Chile indagaremos en la fuerte herencia hispánica que se arraigó de manera tal en la estructura institucional de varias colonias en América Latina, que incluso tras su independencia, se continuó concentrando la riqueza en un sector minoritario de la población.

Como sostuvo Langue (2005, s.n.) “La diversidad de este grupo se resuelve, cristaliza en un elemento común: el estatuto social, fundado originariamente en el nivel de riqueza, y el ejercicio del poder, para retomar la definición de D. Brading (1975) según la

cual integran esta categoría los detentores de la riqueza y del poder”. Esto significó según Langue (2005) la transmisión de un conjunto de valores desde la península al Nuevo Mundo, emulando sus instituciones en estas tierras.

La dotación de factores en estos dominios contemplaba tierras fértiles y recursos en abundancia que fueron apropiados por un sector minoritario, siendo proclives desde ese entonces a una distribución más desigual de la riqueza, el ingreso y el capital humano como sostuvo Engerman y Sokoloff (2000).

De esta manera, la estructura política de sus instituciones protegía a una pequeña élite, que bloqueó la posibilidad de que los beneficios de este patrón de especialización se difundiesen en la totalidad de la población. Esto también, significó la apropiación de tierras ancestrales, la lucha contra los pueblos originarios y la explotación de la mano de obra para tener el control de la tenencia de estos recursos.

Un postulado importante a considerar en el proceso de formación de estas élites corresponde a lo planteado por Halperin Donghi (1972) que en el marco de sus trabajos resalta la consolidación en Argentina de una élite política como administradora del poder, distinguiéndola de quiénes eran los dueños del poder. Fundamentos que se pueden extrapolar para comprender la influencia de la élite económica para llevar a cabo procesos de transformación, incidiendo en la élite política para formular sus planteamientos.

Esta concepción de un territorio rico en recursos naturales históricamente generó su apropiación en minorías. Asimismo, estas pequeñas oligarquías que se fueron gestando no eran partidarias de contar con gravámenes a sus ganancias, por lo cual dichas riquezas comenzaron a concentrarse aún más, configurando un desbalance profundo. En esta línea, la estructura colonial fue determinante en establecer un patrón de la élite con vinculaciones en el ámbito agrario y minero, tanto en lo económico como en lo político.

3.3. Desarrollo de una élite empresarial.

En este acápite se examinará el proceso de formación y transformación de una élite con caracteres empresariales en dos fases del desarrollo económico de Chile -exportadora y de industrialización- planteando determinados hitos que permitirán comprender ciertos lineamientos del rol de las élites empresariales y su incidencia en el desarrollo económico de Chile.

Al respecto dos hitos serán analizados -de manera acotada- en cada una de estas fases: El ciclo de desarrollo económico de 1830-1880 y el proceso de la reforma agraria (1958-1973), debido a los postulados inmersos en estos periodos, que permitirán entender el dinamismo de estas élites.

Cabe mencionar que, durante los siglos XVIII y XIX las élites comenzaron a focalizarse en función del negocio al que estaban vinculadas, a la aparición de nuevas posibilidades de rentas y emprendimientos, con diversas luchas de poder en su seno.

De esta manera, las actividades económicas se centraron, por un parte, en el latifundio, contando con un rol determinante en el proceso de emancipación por parte de esta élite agraria. Por otro lado, el auge de los recursos minerales y la apertura a nuevos mercados para su comercialización, otorgaron preponderancia a la élite vinculada a la minería. También surgió una élite relacionada a la banca y al sector ganadero. Así las cosas, se fueron estructurando distintas vertientes de la élite en función de las posibilidades de obtener rentas.

Un factor relevante para la consolidación de una élite empresarial en Chile correspondió al ciclo de desarrollo económico desde 1830 a 1880 en el cual se sentaron las bases de reorganización de la República, consolidando un modelo de exportaciones mineras y agrícolas, vinculado enérgicamente a los mercados internacionales y al otorgamiento de créditos que significaron una notable inversión en infraestructura, en una fase conocida como desarrollo económico hacia fuera durante los siglos XVIII y mediados del siglo XIX por medio de la materialización de los postulados del liberalismo económico unido a la aplicación de altos aranceles. Todo lo anterior, estando muy enraizado al contexto económico del capitalismo mundial y de su epicentro Gran Bretaña.

“Esto permitió el surgimiento de una nueva elite empresarial ligada al sector exportador, casas mercantiles extranjeras, banqueros y productores (extranjeros radicados y

nacionales), que pasó rápidamente a representar a una burguesía emergente que tenía el control del sector más dinámico de la economía” (Nazer, 2000, p. 81).

No obstante, con el transcurso de las décadas, la dependencia de los mercados internacionales y la caída de los precios de los commodities, dejaron de manifiesto la vulnerabilidad de la explotación de este tipo de recursos y la posición acomodaticia de este sector privilegiado de percibir rentas a partir de éstas, sin mejorar la estructura productiva de este sector.

Se agrega a lo anterior, un factor rector en el desarrollo de estas élites que correspondió al rol de las familias, como sostuvo Jiménez (2015, s.n.), aludiendo a Piketty:

“El mundo del predominio del capital no es sólo el mundo en el cual unos pocos concentran una gran parte de la riqueza, es un mundo en el cual esos pocos son además herederos (y Piketty muestra como a medida que se sube en los ingresos aumenta la importancia de la renta, del capital, como fuente de ingresos). Y, dado como son patrimonios, la riqueza empresarial presente es riqueza heredada futura (eso requiere sólo el paso a la siguiente generación)”.

En esta línea, “los descendientes de las grandes fortunas nacionales formadas en el ciclo de expansión 1830-1880 asumieron estrategias empresariales conservadoras. Mantuvieron la misma estructura diversificada de inversiones del gran empresario creador del patrimonio...Asimismo, la gestión y administración del patrimonio se mantiene en manos de miembros del grupo familiar” (Nazer, 2013, p. 91).

Conforme a los lineamientos anteriores, la transformación de la estructura del poder al interior de las familias, mediante la transición de las riquezas de los padres a los hijos, significó en algunos casos valerse sólo de la posición conservadora que generaban las rentas; otros grupos comenzaron a endeudarse para satisfacer sus lujos lo que afectó notoriamente sus patrimonios y con esta disminución de capitales comenzaron a retrotraerse de los circuitos de poder, apareciendo también nuevos grupos que ocuparon la posición de quienes no preservaron sus privilegios, vinculados a la aparición de otras fuentes de rentas y/o nuevos emprendimientos.

Este periodo extenso basado en los postulados del liberalismo económico entra en un franco declive con la crisis de 1930 lo que, unido al bajo precio de las materias primas, generó un cuestionamiento al empresariado, por cuanto dicho ciclo significó una enorme

acumulación de riquezas y patrimonio, pero pocos cambios en relación con mejoras en las formas de organización de la producción.

Este contexto situó al Estado en un rol dominante en materia de desarrollo con una reformulación de sus políticas, que se conoce como la fase de la industrialización dirigida por el Estado, denominada también de crecimiento hacia adentro entre 1950 y finales de 1970 aproximadamente.

“Era el fin de más de un siglo de liberalismo económico. Estas ideas, que por lo demás estaban entonces en boga en todo el mundo, fueron compartidas por todos los sectores de la sociedad. Los empresarios, sin embargo, estaban divididos: algunos preferían que la participación del Estado se limitara al fomento de los sectores productivos, mientras otros eran partidarios de que interviniera en forma directa como empresario” (Nazer, 2013, p. 94).

Así las cosas, se inició una nueva etapa en que el papel del empresariado nacional y extranjero comenzó a retrotraerse de este cuadro por el fuerte cuestionamiento que pesó por su rol en la economía. El Estado empresarial tomó un mayor protagonismo encauzando políticas promotoras del crecimiento económico, en que dichas políticas también fueron aprovechadas por una nueva camada de empresarios para formar nuevas empresas, mediante las políticas gubernamentales que promovieron diversos sectores de la producción, en un periodo de tiempo mucho más acotado que la fase anterior. Incidiendo, también, en sectores que históricamente fueron circunscritos al papel del empresariado.

En esta línea, examinaremos otro hito como fue el caso de la reforma agraria (1958-1973), con el fin de extrapolar determinados lineamientos en el comportamiento de las élites, revisando para estos efectos el siguiente postulado en que se manifiesta la lucha del poder para preservar su posición por parte de la élite agraria, en un periodo en que se cuestiona el anquilosado sistema imperante en relación con las tierras:

“Frente a la obcecada defensa de su propiedad, del status y privilegios asociados a su condición de terratenientes, diversos actores individuales y colectivos -incluyendo entre otros a campesinos, la Iglesia Católica, empresarios industriales, partidos políticos, organismos estatales y entidades internacionales- tomaron posición y adoptaron cursos de acción que ponían en tensión e intentaban transformar los patrones de propiedad y tenencia de la tierra, además de modificar la correlación de poder vigente” (Oszlak, 2015, p. 325).

Este planteamiento es de suma importancia, puesto que nos permite ilustrar la interacción de diversos actores que han provocado transformaciones en la sociedad chilena en el transcurso de la historia, así como también, las consecutivas acciones que se llevaron a cabo para materializar los cambios que se intentaban impetrar y, por otro lado, las acciones desplegadas a fin de mantener el *statu quo* y la situación de privilegios de determinados grupos que ya se encontraban arraigados, utilizando para estos efectos todos los recursos de poder para defender sus respectivas posiciones.

Este proceso de cuestionamiento de la estructura de la propiedad nos da cuenta de una élite empresarial en sus diversas vertientes, por ejemplo, agraria e industrial, con intereses divergentes frente a la estructura de la propiedad y la tenencia de las tierras. En este sentido, los núcleos respectivos de cada una de estas vertientes de la élite en su seno aglutinaban diversas posturas en las cuales los grupos que ejercieron su mayor influencia pudieron incidir en el nivel central.

“La historia de la reforma agraria chilena podría ser reinterpretada a partir de las cambiantes percepciones de los terratenientes sobre esta amenaza y de las estrategias y mecanismos de acción ensayados para evitar, minimizar o postergar sus consecuencias (Oszlak, 2015, p. 340).

A mayor abundamiento, los planteamientos de la élite agraria en sus distintas vertientes evidenciaron su relación con el nivel de central y cómo en la conducción de tres Gobiernos (1958-1973) se manifestó su lucha de poder para no afectar el patrimonio vinculado a las tierras: en una primera instancia negociando, luego resistiendo a los cambios introducidos, y, por último, desafiando y embistiendo a la autoridad central.

En suma, “la elite empresarial no es un todo homogéneo, en tanto articula diferentes intereses sectoriales o corporativos que según los énfasis de la política económica o del modelo de desarrollo tienden a beneficiarse y con ello ocupan un lugar de mayor gravitación en las decisiones. Esto hace de la elite económica un concepto dinámico” (Torres, 2006, p. 11).

De esta manera, en distintas fases del desarrollo de Chile se van forjando grupos que conforman la élite empresarial en sus distintas ramificaciones, en el marco de un proceso en que confluye la decadencia, el resurgimiento y/o el acaecimiento de una nueva camada, materializando una estrategia empresarial que se irá profundizando y matizando con el

transcurso del tiempo y que aportará al amplio debate sobre el Estado y el mercado -en un contexto de continua interacción- con luchas internas al interior de estas élites, en que algunos grupos se mantienen, mientras que otros van desapareciendo, perdiendo el poder para incidir en aquellos ámbitos en que ejercían habitualmente su influencia.

En este sentido, la creación de una institucionalidad para responder a los intereses de estas élites será determinante respecto a cuáles fueron los grupos que contaron en dicho momento con el poder de ir delimitando e influir en la élite política -con mayor o menor profundidad- en lo concerniente al rol que tendrá el Estado en la dinámica de los propios mercados en que estas élites interactúan y de qué manera éstos, también, lograron formar alianzas con otros sectores de la sociedad afines a sus intereses.

En razón de esta visión histórica acotada del desarrollo de una élite en Chile que paulatinamente adoptó caracteres de tipo empresarial, vinculada específicamente a la explotación de recursos naturales, se puede advertir que con el transcurso de las décadas el comportamiento extractivista ha dominado la mirada de éstas, consolidando un patrón de especialización que ha sido protagonista de las diversas fases del desarrollo económico en Chile, cambiando de comportamiento en función de las oportunidades que van surgiendo o que éstas van generando, aprendiendo a leer el cuadro político local que pueden explotar en su beneficio, trascendiendo sus decisiones corporativas a las decisiones políticas-económicas del país, pero que en sí misma no es un grupo homogéneo con una visión empresarial uniforme.

Cada uno de estos grupos minoritarios que ha dominado importantes decisiones en este país -en el amplio espectro de los recursos naturales- responde a sus propios intereses e incide en la medida que se afecten sus ganancias y/o su posición, siempre y cuando, cuenten con los atributos y los recursos de poder para llevar a cabo sus planteamientos.

3.4. La coexistencia con el surgimiento de una élite financiera y otras élites.

En la década de 1980 surge una élite financiera producto de las privatizaciones y las reformas a los mercados que se llevaron a cabo en el país tras el golpe de Estado, que forzó la privatización de empresas del Estado a precios irrisorios. Esta élite que comienza a consolidarse va a interactuar con la élite que controla los recursos naturales. En un contexto en que muchas veces se van a mezclar e incluso a confundir.

En virtud de este periodo las herramientas otorgadas por esta nueva institucionalidad, permitirá la consolidación de diversas élites empresariales, mientras que otras perderán su poder por tornarse disfuncionales al cuadro existente, así como también, aparecerán nuevos actores en la estructura de poder.

Para tales efectos y a modo de profundizar las dinámicas que se suscitan al interior de estos segmentos, consideraremos los mapas de la extrema riqueza que se conforman por una recopilación de estudios, en los cuales se esbozó un registro de los grandes grupos económicos en Chile en diferentes periodos de tiempo, con los estudios de Lagos (1962), Dahse (1979), Rozas y Marín (1989), Fazio (1997, 2000, 2005).

Según Ossandón (2013, p. 39): “Tomados conjuntamente, estos trabajos permiten armar una imagen general de las transformaciones sucedidas en las últimas décadas. En este sentido no es difícil identificar que el principal elemento de continuidad es la existencia de una pequeña cantidad de grupos económicos que controlan una proporción muy alta de la actividad productiva y financiera del país”.

Este autor menciona al respecto tres tendencias en la compilación de estos estudios que podríamos circunscribirlas a la fase de las reformas del mercado desde 1980 al 2000 aproximadamente:

- La primera hasta la crisis financiera de 1980 en que los bancos ostentaban una posición determinante, siendo muy difusa la delimitación entre sectores financieros y productivos de la economía.
- La segunda conformada por las sucesivas privatizaciones en el seno de la dictadura militar que continuaron en los gobiernos siguientes. En particular, “el proceso de reprivatización del campo, asociado al desarrollo de un nuevo tipo de explotación agraria; la privatización de las empresas *utilities* (electricidad, agua, transporte), y la creciente introducción de capitales privados en la explotación de

recursos minerales y en la provisión de servicios sociales (como las Isapres, las pensiones, el transporte y la educación)” (Ossandón, 2013, p. 40).

- Por último, la tendencia de empresas vinculadas a las exportaciones no minerales como salmones, frutas, vino, entre otras y la expansión del *retail* como un sector determinante en la economía nacional.

Estas tendencias mencionadas corroboran la heterogeneidad de la élite empresarial que se manifiesta en distintas formas, no estando solo circunscritas al ámbito de los recursos naturales. En este análisis se abre espacio para esta nueva vertiente -la élite financiera- que opera de manera paralela a la élite de los recursos naturales y que a veces se mezcla y confunde con ésta.

En esta línea, en las décadas de los ochenta y los noventa las élites empresariales de Chile encuentran la diversificación en el *retail*, la banca, el sector energético, la vitivinicultura, entre otras áreas. Comienzan a internacionalizarse y explotar mercados de países cercanos. Esta experiencia que conllevó dividendos exitosos también significó un aprendizaje que luego fue replicado en otros países latinoamericanos como Perú y Colombia, no sólo en cuanto a las prácticas empresariales, sino que también al establecimiento de una institucionalidad en dichos países para incrementar y preservar las ganancias de estos negocios.

Los estudios de Lagos (1962), Dahse (1979), Rozas y Marín (1989), Fazio (2005), sobre los mapas de la riqueza; dan cuenta que muchos de los grupos económicos que fueron determinantes en dichos estudios desaparecieron o perdieron parte de su posición privilegiada, sin embargo, otros se mantuvieron en el tiempo.

Dahse (1979) constató que las 250 mayores empresas del país –en ese entonces– sólo cinco grupos económicos controlaban sectores determinantes de la economía nacional. Destacándose en dicho análisis los grupos Matte, Angelini y Luksic.

Con la crisis financiera de 1982 no todos los conglomerados dominantes salieron indemnes, siendo afectados algunos de manera drástica por su alto nivel de endeudamiento lo que, unido al alza de las tasas de intereses, los hizo sucumbir de los círculos de poder. En dicho contexto, Angelini y Luksic aprovecharon de comprar las empresas de los más grandes en dicha coyuntura, conservando su posición e incrementando sus ganancias frente a la crisis.

En el estudio de Rozas-Marín (1989) se evaluó un periodo de diez años, en que se advierte cómo se modificaron los conglomerados empresariales analizados en el periodo anterior, debido al impacto de las políticas neoliberales, el colapso del sistema financiero y nuevas privatizaciones, en que ciertos grupos se vieron beneficiados, mientras que otros colapsaron. Se continúan destacando en esta escena con distintos énfasis los grupos Angelini, Luksic y Matte.

Posteriormente el estudio de Fazio (2005), siguiendo la misma línea de los anteriores estudios, dio cuenta de nuevos cambios en el entramado empresarial, debido al crecimiento de otros actores procedentes del ámbito de servicios, comercio y sector financiero. Se destacan los conglomerados Angelini, Luksic y Matte, pero también se reconoce la irrupción de nuevos grupos económicos.

Todos los actores, contextos y factores mencionados en estas recopilaciones otorgaron dinamismo al cuadro de poder preexistente.

3.5. Tres familias determinantes.

Es interesante constatar cómo estos tres conglomerados de familias en Chile: Angelini, Luksic y Matte han estado presentes en los estudios citados -en materia de concentración de riquezas- manteniéndose en el tiempo, siendo muy distintos entre ellos en cuanto al origen de sus fortunas y sus estrategias de negocios.

Los Matte provenientes de una familia chilena con un pasado aristocrático, mientras que Angelini y Luksic descienden de familias inmigrantes que construyeron su poder no desde la propiedad de las tierras y las explotaciones agropecuarias sino desde los *public utilities* y la minería. Cada uno de ellos ha gestionado sus intereses de manera independiente conforme a sus propios requerimientos, sin manifestar en conjunto una visión empresarial uniforme.

Estos tres grandes conglomerados de familias en Chile sí coinciden en que tienen presencia en sectores determinantes en los cuales predomina el área de recursos naturales: Angelini (Forestal, Minería, Pesca y Combustible), Luksic (Minería, Energía, Bebidas, Banca), Matte (Forestal, Minería, Energía y Banca), invirtiendo mayoritariamente en activos físicos, así como también, instalando plantas en el exterior donde logran obtener rentas aún más altas que las locales.

En los tres grupos citados se ha favorecido una situación privilegiada sobre la base de una institucionalidad que ha permitido la expansión de dichos negocios como revisaremos a continuación.

En el caso Angelini, familia proveniente de inmigrantes italianos, ya cuenta su imperio con tres generaciones al mando de los negocios y del control de las áreas mencionadas, evidenciando una diversificación en sus áreas dominantes.

Caviedes (2015, p. 17) profundizó al respecto que, “como en todo ascenso veloz – sobre todo con una dictadura de por medio-, el tamaño del poder y la riqueza que alcanza el Grupo Angelini no tiene un origen fortuito ni solo fruto del esfuerzo personal. Por el contrario, ha sido construido sobre una sistemática renovación de beneficios económicos estatales, que le han abierto el acceso a la explotación de los recursos naturales bajo condiciones privilegiadas”.

En el caso del conglomerado Matte se destaca su tradición familiar y antigüedad que data del siglo XIX, siendo parte de un privilegiado sector de nuestro país, en que los miembros de esta familia han detentado cargos de parlamentarios, ministros y políticos, trascendiendo la esfera de sus negocios, forjando su poder desde la propiedad de las tierras y las explotaciones agropecuarias, con una estrategia de negocios conservadora y de bajo endeudamiento.

Su expansión forestal se vio beneficiada por políticas promotoras para el desarrollo exportador en dicho sector, mediante el Decreto Ley N° 701 del año 1974, el cual significó una reapropiación de tierras y reasignación del uso del suelo, respecto de tierras evaluadas como escasamente productivas para fines agrícolas, pertenecientes a campesinos y mapuches.

Así las cosas, este grupo vio favorecida su expansión en el sector forestal por la legislación que le permitió la apropiación y la reasignación del uso de esos suelos, en conjunto con exenciones tributarias. De esta manera, el tratamiento de la propiedad de la tierra en las comunidades mapuches durante el periodo militar permitió a muchas familias vender tierras que en la tradición de la comunidad eran de propiedad colectiva, generando diversos conflictos al respecto.

Por su parte, el conglomerado Luksic proveniente de familias de inmigrantes constituye el más relevante grupo empresarial chileno, otro ejemplo de la interacción

familia-empresa, quienes configuraron su estrategia de negocios desde los *public utilities* y la minería.

Según Caviedes (2015, p. 48): “En su evolución, el Grupo Luksic muestra tener una gran capacidad para adaptarse a las circunstancias históricas a que se ve enfrentado, sobrellevando situaciones de crisis política y económica y, más aún, sacando provecho de éstas para sus negocios, tanto dentro como fuera de Chile”.

Este grupo ha sabido actuar y hacer frente a distintas coyunturas que se han suscitado en el plano económico del país, mirándolas como una oportunidad de expansión de sus negocios, por la posibilidad de incrementar su posición con la compra de acciones y empresas de aquellos grupos que estaban perdiendo su poder.

En suma, las decisiones adoptadas en el seno de estas élites empresariales que se vinculan a la explotación extractivista de recursos naturales –han sido trascendentales-, impactando notoriamente en el desarrollo de Chile, debido a que son conglomerados que tienden a ejercer un fuerte control en el mercado, provocando un círculo vicioso de inversión que arraiga la explotación en recursos naturales y que se beneficia con la institucionalidad constitucional, legal y reglamentaria vigente que refuerza dicho patrón y que da espacios para que se efectúen ese tipo de prácticas.

Ricardo Lagos examinando el contexto imperante de la década de los sesenta, en su tesis de grado (1962, p. 94), profundizó lo siguiente: “El verdadero poder está en el aparato financiero, en el gran campo industrial y en la gran extensión agrícola, en los seguros y en la explotación minera. Hacia allá debe dirigirse el poder regulador del Estado”.

Por su parte, Ben Ross Schneider (2016, s.n.) cincuenta años después del planteamiento anterior, postuló que el poder de estos grupos empresariales es tan grande que, “tienden a transformarse en monopolios u oligopolios en los sectores que dominan, lo que significa que tienen capacidad de controlar los precios en el mercado. Debido a eso, aunque nuestra economía se llama “de mercado”, muchas decisiones cruciales no se toman en el mercado, sino al interior de los “grupos diversificados” y de acuerdo con sus intereses”.

3.6. El papel de las élites empresariales en la economía.

Conforme a lo mencionado, es posible constatar que estas élites empresariales en sus distintas vertientes constituyen un sector minoritario de la sociedad, que a su vez tal como se ha corroborado en este estudio de caso, ejercen un fuerte control sobre los sectores productivos y financieros del país. Esto denota su constante interacción, por ejemplo, la élite financiera también se vincula con las élites agropecuarias y con las élites de recursos minerales, las que en conjunto determinan por completo las áreas productivas de la economía del país.

Estas élites empresariales no sólo se focalizan en la explotación de recursos agrarios y/o mineros, también cuenta con una diversificación en sus negocios, por ejemplo, en el *retail*, el sector energético, la vitivinicultura, *public utilities*, entre otras áreas. Su estatus goza de privilegios tanto en este país como en el exterior, siendo su experiencia empresarial un referente que ha sido replicado en otros países latinoamericanos, en que estas élites también interactúan y tienen incidencia.

Razón por la cual, en las distintas fases del desarrollo se han ido forjando diversos grupos que conforman la élite empresarial en sus diferentes ramificaciones, materializando una estrategia empresarial que se irá profundizando y matizando con el transcurso del tiempo y que les permitirá –conforme a los atributos con que cuentan- mantenerse en los círculos de poder o perder su posición privilegiada, por tornarse disfuncionales al cuadro imperante.

Todo lo anterior en el marco de un proceso dinámico, en que su escenario se modifica en función del descubrimiento de otros recursos naturales lo que provoca la diversificación de la élite y de su base de poder. También puede ocurrir que lleguen capitales extranjeros para apropiarse de las rentas de los recursos naturales, por lo cual deban compartirse dichas rentas. O, incluso que un sector de la élite se separe con el interés de cambiar las conductas que se han modelado desde antaño, vinculadas con las industrias de tipo extractivistas como examinaremos en el siguiente capítulo.

En este sentido, se ha constatado que la élite empresarial en sí misma no es un grupo uniforme. Cada uno de estos grupos minoritarios que ha dominado importantes decisiones en este país -en el amplio espectro de los recursos naturales- y en otras áreas, responde a sus propios intereses e incide en la medida que se afecten sus ganancias y/o su posición,

contando con los atributos que la distinguen y los recursos de poder necesarios para llevar a cabo sus propósitos.

Si bien, podemos extrapolar diferentes contextos, entidades corporativas y actores para estudiar el desarrollo de una élite empresarial en Chile con todas las complejidades insertas en ese análisis, nos parece pertinente agregar lo señalado por Oszlak (2015, p. 368) en cuanto a la interpretación del comportamiento colectivo del empresariado el cual “no siempre consigue reconstruir la multiplicidad, densidad y complejidad de sus acciones en la defensa o promoción de sus intereses”.

Conforme a los planteamientos anteriores es posible corroborar que sí existe una élite empresarial en Chile -vinculada a la industria extractivista de recursos naturales- que ha sostenido a lo largo del tiempo el arraigo de este patrón de especialización, contando con una institucionalidad creada para tales efectos. No obstante, en las distintas fases del desarrollo económico esta élite no ha sido la misma, en algunos casos el dominio ha estado en la élite agraria, en otros tiempos en la élite minera o en la financiera o en la interacción de varias, dependiendo de la coyuntura existente, del poder de dicho grupo para incidir a nivel gubernamental y de las alianzas que pueda formar para concretar su cometido.

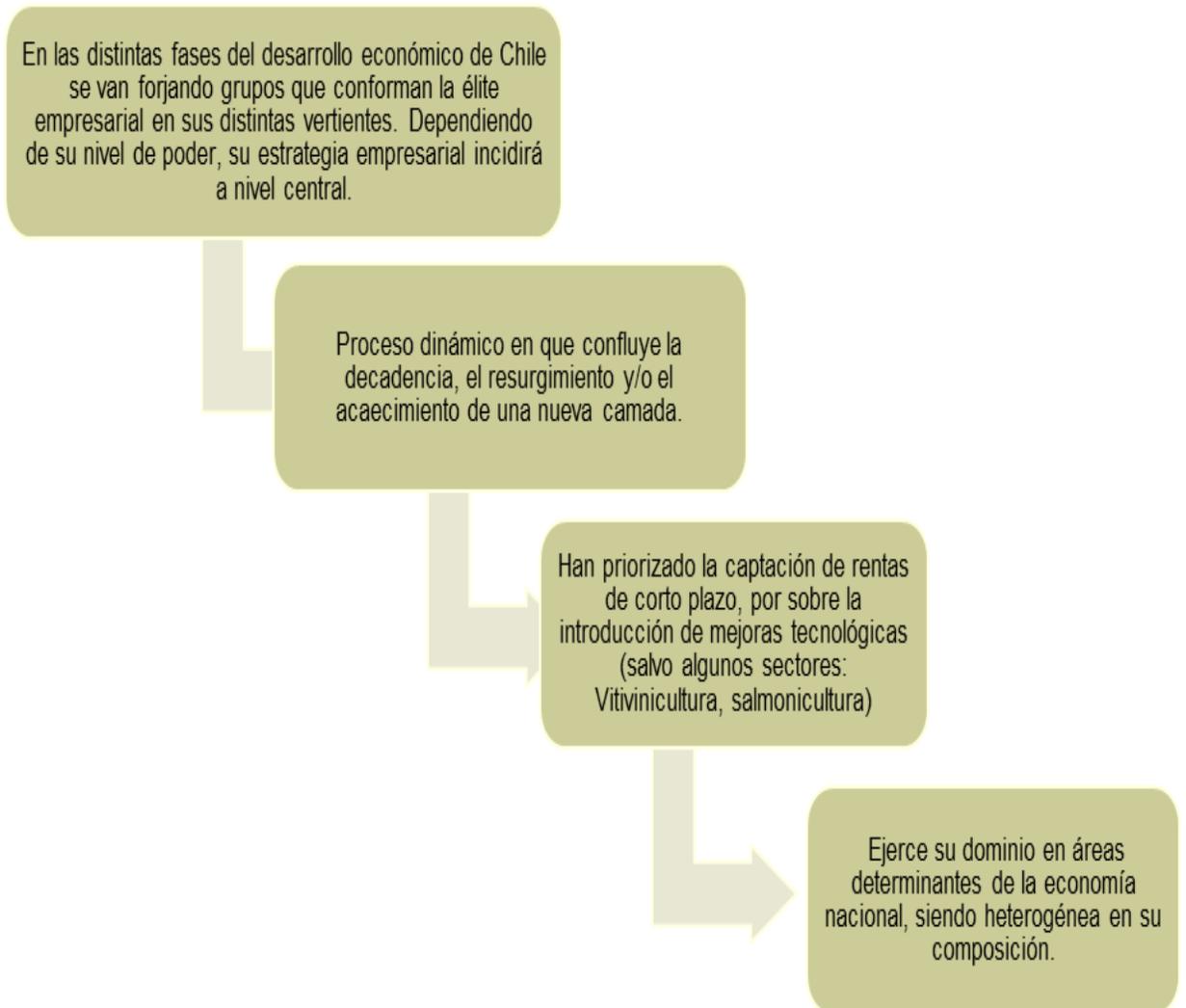
Cuadro 5: Fases Desarrollo Económico de Chile²

Fase	Élite Empresarial	Características Período
Exportadora	<ul style="list-style-type: none"> - Agraria - Ganadera - Minera - Banca 	<p>Auge de fortunas familiares. Transición de riquezas de los padres a los hijos. Sector privilegiado de la población percibe rentas, sin mejorar la estructura productiva de aquellos sectores vinculados a los recursos naturales.</p>
Industrialización	<ul style="list-style-type: none"> - Coexistencia de élites. - Nueva camada de empresarios. 	<p>Rol activo del Estado. Fomento de sectores (industria, electricidad, agricultura, minería). Emprendedor industrial.</p>
Reforma a los Mercados	<ul style="list-style-type: none"> - Financiera. - Servicios públicos. - Servicios sociales. - Retail. - Exportaciones no minerales (vino, salmones, etc.) 	<p>Privatizaciones: Reprivatización del campo. Empresas de servicios públicos y sociales.</p>

Elaboración Propia en base a Nazer (2013) y Ossandón (2013).

² Cuadro que presenta tres fases del desarrollo económico en Chile que permiten ilustrar el dinamismo del escenario actual.

Cuadro 6: Desarrollo Económico y Élités Empresariales



Elaboración Propia.

CAPÍTULO IV: EL ARRAIGO DE UN PATRÓN ‘EXTRACTIVISTA’ DE ESPECIALIZACIÓN PRODUCTIVA.

Este capítulo tiene por objeto relacionar los acápite anteriores para explicar la influencia de las élites empresariales en arraigar y preservar un patrón de especialización productiva, vinculado a la industria extractivista de los recursos naturales. Para ello se profundizará en la apropiación de estos recursos por parte de estas élites empresariales, quienes han contado con altísimos retornos y exiguas cargas impositivas, en que se delinea una estrategia de desarrollo conforme a sus intereses rentistas, preservados por una institucionalidad que los resguarda.

Lo anterior se evidencia por la constante y continua dependencia hacia este tipo de conductas por parte de estas élites que no ha mostrado interés para diversificar tanto el conjunto de productos como la ingeniería de procesos que le permitan avanzar a modelos de conocimiento intensivo de organización de la producción, defendiendo su posición acomodaticia que les permite obtener rentas mediante una estrategia de negocios, continuadora del patrón, y también porque esta conducta ha sido moldeada por su posición de poder que las hace actuar de esa forma, como se ha corroborado.

Sin embargo, en el desarrollo de este estudio de caso, también se analizó que la élite empresarial en sí misma no es un grupo homogéneo, la cual ha ido cambiando en distintas etapas del desarrollo en Chile lo que podría generar un espacio para abrir una nueva veta de análisis en lo concerniente a qué es lo que ha ocurrido con aquellos grupos que se han separado de la élite empresarial tradicional, aceptando más que otros las conductas de transformación de sus programas de producción, donde distintos segmentos de la élite han avanzado hacia la modernidad, por ejemplo, en los ámbitos de la vitivinicultura, la producción de alimentos (sector lechero) y la salmonicultura. Postulados con los cuales culminaremos este estudio de caso.

4.1. La estrategia de desarrollo conforme a los intereses rentistas.

En cuanto al primer planteamiento descrito, el hecho de que históricamente Chile haya sido catalogado como un país rico en recursos naturales, también implicó una realidad en cuanto a la apropiación de dichos recursos, asignados al uso, goce y disposición de una determinada minoría y a la creación de instituciones desde tiempos coloniales que fueron proclives a favorecer a este grupo que concentraba mayoritariamente las riquezas y la disposición de las tierras, configurando una élite que paulatinamente adquiere caracteres empresariales -en sus distintas vertientes- con fuerte incidencia en el ámbito político, económico y social, con el objeto de mantener y preservar tales asignaciones, conforme a lo expuesto en los capítulos precedentes.

Dichas élites forjadas a partir de la herencia hispánica fueron mucho más recalcitrantes que aquellas de países como Australia, Noruega y Finlandia, en que sí fue posible construir un pacto social equitativo con la ciudadanía y dar un salto en la estrategia de desarrollo, invirtiendo posteriormente en capital humano, innovación y tecnología, siendo la mayoría de la población beneficiada, lo que permitió una distribución más equitativa de las rentas generadas por la explotación de los recursos naturales -en estos países-, generando una institucionalidad distinta respecto de la apropiación de la renta.

Considerando dichos planteamientos es posible inferir que el control y dominio de las élites empresariales en las decisiones macro y micro en la economía del país son determinantes, se han profundizado y matizado con el tiempo.

Actualmente, las empresas que exportan recursos naturales y que controlan las decisiones respecto a este tipo de recursos, se han apropiado de estos activos, delineando una estrategia de desarrollo conforme a sus intereses particulares, en desmedro de los requerimientos de la población en su conjunto, en que la inversión en estos activos naturales es mayoritariamente dominante, por sobre el capital humano y la tecnología.

Otro punto para considerar en este análisis es que, en algunas fases de la historia de Chile, el modelo funcionó bien y alcanzó a desarrollar una clase media importante en el ciclo de alzas de los commodities, mucho de eso se perdió en el ciclo de la caída de los precios internacionales.

Este desarrollo de una amplia clase media, pese a las restricciones impuestas por este modelo, significó el desenvolvimiento de una estructura social que se fue gestando

desde adentro de éste, pero que no es parte del grupo minoritario que concentra las mayores riquezas del país. La brecha relativa entre ambos segmentos de la sociedad –aún sin entrar a considerar los núcleos de la pobreza extrema e indigencia que existen en la sociedad chilena- son abismales y se han ido transformando en un fuerte bloqueo al crecimiento de la economía.

Esto en parte se debe a la extrema adhesión que muestra la élite económica chilena a la idea neoclásica del Estado como un ente subsidiario. Mediante un marco conceptual que no se hace cargo seriamente de la concentración de la riqueza y tampoco de la degradación de los recursos naturales derivada de su sobreexplotación, ni del daño provocado a las comunidades aledañas.

Si bien, el pensamiento neoclásico considera que hacerse cargo de la degradación ambiental, consiste en resolver el problema mediante un impuesto aplicable, por ejemplo, cuando una fábrica contamina, eso escasamente soluciona la raíz de fondo, puesto que no hay una institucionalidad eficiente que se haga cargo del tema. Tampoco en cuanto a una distribución más equitativa de las riquezas, puesto que esta institucionalidad históricamente ha sido proclive a resguardar los intereses rentistas.

4.2. Las raigambres del capitalismo jerárquico.

En esta línea, con el propósito de fortalecer este análisis examinaremos algunas de las hipótesis formuladas por Schneider (2013) respecto de aquellos países latinoamericanos que basan sus economías en industrias extractivistas –como es el caso seguido por Chile- caracterizando su entramado empresarial por corporaciones multinacionales, grupos empresariales diversificados, bajas habilidades y mercados laborales segmentados y cómo este contexto provoca una presión por sostener las instituciones económicas centrales, que responden a los intereses de este tipo de élites.

En lo que sigue nos basaremos en antecedentes empíricos que reflejan lo sucedido en Chile en estos ámbitos, indagando más en lo micro.

De acuerdo con Schneider (2013), la mayoría de las empresas están controladas por sus propios dueños, ya sea empresas matrices multinacionales o grupos familiares. Sin embargo, podemos agregar a esta premisa que en minería y en vitivinicultura también hay

Pymes³ y en el Cobre una empresa estatal, lo cual amplía la cantidad de actores dominantes en la toma de decisiones.

Asimismo, este autor sostiene que, “la concentración de la propiedad hace que las relaciones industriales sean particularmente sesgadas en favor del capital y de asociaciones empresariales, que se benefician de mercados de trabajo desregulados y amplios reservorios de trabajadores poco calificados y baja densidad sindical” (Schneider y Karcher, 2010, p. 636; Schneider, 2009, p. 536 citados por Madariaga, 2018).

En términos generales, dicho planteamiento puede corroborarse con indicadores globales que dan cuenta en Chile de un porcentaje importante de trabajadores poco calificados y de una baja adhesión sindical. No obstante, este postulado no es así en el caso de la minería en Chile, en que los sindicatos mineros son los más fuertes del país y reciben un trato preferencial en las negociaciones colectivas hace años, mediante bonos, beneficios en salud, educación y vivienda, contando con una gran cantidad de sindicatos, así como también, confederaciones que velan por organizaciones sindicales fuertes, en miras de respetar los derechos de los trabajadores. Por ende, la baja densidad sindical en el caso mencionado no se condice.

Por su parte, la Comisión Nacional de Productividad (2018) efectuó un análisis del mercado laboral chileno en cuanto a la participación laboral, tipos de empleo y salarios, en conjunto con las características educacionales de la población. En dicho informe se consideró que, en términos de formación existe una baja calidad de educación lo que incide en el nivel de competencias; inestabilidad en el mercado laboral por trabajos informales desempeñados en empresas pequeñas o por cuenta propia, así como también, baja calidad en los empleos. El estudio culmina señalando que a mayor calificación profesional (escolaridad y competencias), la demanda de trabajo estará orientada a los trabajadores más calificados.

Este planteamiento, también, es una consecuencia de la necesidad de contar con mejores operarios para manejar tecnologías más complejas que la firma va incorporando, pero no busca salir del paradigma central. Por ejemplo, no se ha planteado la biolixiviación en el caso de la minería que consiste en una tecnología que permite extraer las impurezas del mineral en un contexto armónico con el medio ambiente.

³ Pequeñas y medianas empresas.

En lo que respecta al caso de la élite laboral que se desempeña en el ámbito formal en empresas de tipo familiares, esta sí cuenta con altas habilidades y beneficios significativos por el vínculo familiar que detentan en las compañías que forman parte, pero al mismo tiempo constituyen un obstáculo permanente respecto de la posibilidad de contratar a otros trabajadores con mayor nivel profesional, puesto que, en el caso de los conglomerados familiares, se reducen notoriamente las posibilidades de ascenso laboral y de mejores oportunidades laborales para estos trabajadores que puedan contar con mayor calificación.

Según Schneider (2016, s.n.) el contexto de mercados laborales segmentados, poca calificación laboral y baja sindicalización, favorecen a determinados grupos empresariales, puesto que “las alzas en los precios de las materias primas se vuelven una tentación irresistible para invertir más en *commodities* y reforzar su estrategia de desarrollo”.

Conforme a estos planteamientos, se obstaculiza que países como Chile den un giro sustancial, modifiquen o puedan bifurcar dicha estrategia, presionando en mantener un *statu-quo* que les permite continuar con retornos inmediatos en la explotación de este tipo de recursos, resultando indiferente invertir para estos conglomerados en innovación y tecnología que implique a partir de las materias primas ir avanzando hacia una mayor acumulación de capacidades, en términos generales.

Sin embargo, lo anterior no es una caracterización respecto de los casos de Codelco o BHP Billinton que precisan un análisis más profundo para comprender el entramado empresarial que se desarrolla en las mineras.

“En Chile, la industria extractiva del cobre es la principal industria, las exportaciones del metal lideran el sector exportador y en la actualidad operan las principales empresas productoras del mundo, destacando a las dos empresas con mayor producción mundial: Codelco de propiedad del Estado de Chile como la empresa de mayor producción en el mundo, seguida por la minera Escondida (de propiedad de la empresa "BHP Billinton"), siendo esta la mayor empresa privada del sector en el país” (Donoso, 2013, p. 249).

En esta línea, el ingreso de BHP Billinton con su empresa Minera Escondida tuvo un impacto en la conducta de Codelco, generando una mayor competencia y el avance hacia

servicios de ingeniería y tecnología para optimizar estos procesos. Incluso entre ambos conglomerados se inició en el año 2003 una Alianza para una planta de biolixiviación.

“La validación de esta tecnología será clave para la minería, ya que posibilita explotar recursos mineros con altos contenidos de arsénico u otras impurezas, a través de un proceso que además de ser económicamente viable es ambientalmente sustentable” (Corporación Nacional del Cobre, 2003, s.n.). Iniciativa en que las partes posteriormente desistieron.

En cuanto a la determinación de precios por parte de las élites empresariales, en lo micro su capacidad de incidir está un poco más acotada porque los precios internacionales y su tasa de ganancia está muy determinada desde el exterior y, en ese sentido, es poco lo que estos grupos pueden hacer, puesto que no pueden afectar la naturaleza del ciclo internacional de precios de los commodities. Cabe mencionar que, en las fases de bonanza sí podrían usar su incremento de renta para invertir y tecnificarse, no obstante, su carácter de rentistas muchas veces los llevan a no hacerlo.

Una vez dado ese precio internacional estos grupos manejan sus salarios domésticos a nivel de subsistencia, excepción hecha en el caso del cobre donde deben enfrentar sindicatos mucho más poderosos que en acuicultura, producción de vinos, entre otros, en que las diferencias en el poder de negociación sindical son muy fuertes entre sectores.

Si bien, en términos generales se pueden corroborar las premisas postuladas por Schneider mediante un diagnóstico global de una economía dependiente de la explotación extractivista de los recursos naturales, el autor no profundiza en la complejidad de los escenarios de organización social y productiva que se configura en estos contextos, por lo tanto, el diagnóstico de diferentes áreas en que inciden los entramados empresariales no es suficiente para el caso particular de distintos sectores asociados a la explotación de estos recursos, como se pudo corroborar en los planteamientos anteriores, en que no todas estas élites se comportan de la misma manera.

Para estos efectos se requiere, romper con el diagnóstico de la micro que postula Schneider que no es absoluto ni preciso para los sectores propios en que se desenvuelven los entramados empresariales que se basan en la explotación de los recursos naturales y entregar marcos de acción al Estado efectivos para conducir la estrategia de desarrollo del país, potenciando diversos sectores para incorporar mejoras tecnológicas, con el propósito

de salir del análisis a las soluciones y no dejar estas decisiones en manos de determinadas élites empresariales que se benefician de este contexto para continuar con el mismo patrón de especialización productiva, pero que no impacta a la población en su conjunto, a fin de crear alianzas virtuosas entre el Estado y el empresariado, que se expandan en la economía y realmente respondan a un mayor bienestar para cada uno de los chilenos.

4.3. La institucionalidad minera.

Para culminar este primer planteamiento revisaremos de manera acotada cómo la explotación de los recursos naturales se vincula con el papel de las élites empresariales, bajo el amparo de la institucionalidad establecida en Chile, con el ejemplo de la legislación minera y su tributación, lo que ha potenciado el arraigo del patrón de especialización, con el propósito de analizar la proyección de los intereses de estas élites en la institucionalidad macro chilena.

En esta línea, en lo concerniente a la propiedad, uso, goce, disposición y administración de los recursos naturales en Chile existen diferentes instrumentos jurídicos relativos a la materia, que se ocupan de su regulación como la Constitución Política de la República, el Código Civil, el Código de Minería, la Ley Orgánica Constitucional sobre Concesiones Mineras, entre otros.

Cabe mencionar que, la institucionalidad minera ha sido un reflejo de la realidad de la época desde antaño -para legislar estas materias- el cual no dista tanto de la realidad actual, que “permite entenderlo como un retrato de la forma en que las clases dominantes - las cuales redactaban estos cuerpos legales- percibían el conjunto de una actividad económica y a los grupos sociales ligados a ella” (González Le Saux, 2011, s.n.).

El planteamiento citado es de suma relevancia, puesto que corrobora la acción directa en el esquema institucional de un sector de la población que goza de un estatus y privilegios, que permite extrapolar las decisiones de una de las vertientes de la élite empresarial a las decisiones políticas, económicas e institucionales de un país.

Ahora bien, la directriz fundamental en esta materia -la Constitución Política- la cual como norma suprema otorga primacía al ejercicio de los derechos económicos mediante su protección al Derecho de Propiedad, contemplando un estatuto especial y único de regulación para recursos naturales como las minas y las aguas.

Destaca en la Constitución Política actual justamente esta característica que la distingue de otras Constituciones de regular de manera tan detallada y específica el reconocimiento y ejercicio de los derechos económicos, lo que abre un espacio de debate en la contingencia suscitada en el país tras el estallido social, acerca de la apropiación de recursos naturales por el sector privado, la cual ha sido una piedra angular en la concepción del desarrollo económico de Chile.

El artículo 19, número 24 de la Constitución Política se inicia consagrando el derecho de propiedad en sus diversas especies sobre toda clase de bienes corporales e incorporeales. Si analizamos cómo ha delimitado esta materia el Constituyente es posible advertir concepciones diferentes en torno a la explotación de recursos naturales, con sus respectivas enmiendas desde la Constitución Política de 1925 hasta la Constitución Política de 1980, generando paulatinamente un marco de acción de reconocimiento de la titularidad del derecho de propiedad para los particulares, mediante las concesiones mineras.

Sin embargo, la Constitución Política en el artículo 19, número 24 instituye que el Estado tiene el dominio absoluto, exclusivo, inalienable e imprescriptible de todas las minas, expresión que constituye un resabio de la nacionalización de la gran minería del cobre. Asimismo, establece que corresponde a la ley determinar qué recursos pueden ser objeto de concesiones de exploración o de explotación.

Esta norma por una parte consagra el dominio del Estado sobre las minas, caracterizándolo por ser absoluto, imprescriptible, inalienable y exclusivo, pero por la otra abre un espacio que coarta ese dominio exclusivo y excluyente del Estado, otorgando concesiones de exploración o explotación, desvirtuando la concepción original del dominio del Estado sobre las minas. Lo que en términos prácticos significa conceder la potestad de explotar estos recursos, reconociendo su derecho de propiedad sobre los mismos.

En dicho ámbito, la Ley Orgánica Constitucional sobre Concesiones Mineras, N° 18.097, establece en su artículo sexto que: “el titular de una concesión minera judicialmente constituida tiene sobre ella derecho de propiedad, protegido por la garantía del número 24° del artículo 19 de la Constitución Política”.

A mayor abundamiento, como lo establece dicho cuerpo legal: “todo concesionario minero puede defender su concesión por todos los medios que franquea la ley, tanto respecto del Estado como de particulares; entablar, para tal efecto, acciones tales como la

reivindicatoria, posesorias y las demás que la ley señale, y obtener las indemnizaciones pertinentes” (Ley N° 18.097, art. 9).

La citada ley ha sido muy cuestionada por cuanto les otorga a las empresas mineras la opción de explotar o no la concesión, conforme a su propio interés, sin establecer un plazo de término, resguardando el amparo de la concesión mientras se efectúe el pago de su patente, el cual corresponde a un monto exiguo. En este sentido, “lo bajo del costo de mantener el amparo permite al titular de la concesión bloquear el acceso de nuevos actores a la industria, condicionando el grado de competencia vigente en el sector” (Katz, 2018, p. 76).

Conforme a lo señalado, estos antecedentes evidencian que una norma fundamental como la Constitución Política que consagra el dominio por parte del Estado sobre las minas y acto seguido le otorga a una ley la regulación del derecho de propiedad de las concesiones mineras, nos plantea la siguiente interrogante ¿El interés de quiénes está reflejado en la normativa constitucional y legal concerniente a la explotación de este tipo de recursos?

Dicha interrogante es posible contextualizarla en el marco de la creación de esta institucionalidad en la década de los ochenta, en que se representaron dos visiones respecto del dominio del Estado en las que primó el pensamiento de un sector económico elitista:

“Las definiciones políticas en el ámbito de la minería continuaron siendo disputadas por más tiempo entre la emergente visión liberal y otra visión sustentada por un grupo de militares que entendían los recursos minerales como “estratégicos” y que por tanto defendían su permanencia bajo el alero estatal” (Guajardo, 2007, p. 22).

Es este ámbito prevaleció la visión liberal, manifestada por el Ministro de Minería de aquella época, con una postura en la teoría ambivalente del dominio subsidiario del Estado y la concesión plena a los particulares. De esta manera conforme a la definición de élite empresarial de Torres (2006), ésta habló por medio de autoridades claves en esta materia.

Ahora bien, las directrices de regulación de estos recursos naturales cuentan con un marco institucional en que la explotación y dividendos provenientes de éstos, no recaen particularmente en el Estado y esto se corrobora porque la tributación minera ha sido objeto de discusión y controversias ampliamente, en cuanto a la aplicación de un efectivo impuesto para estos efectos.

Variados han sido los proyectos destinados a la aplicación de un Royalty a la minería, en que el Estado pueda obtener ganancias reales de la explotación que particulares realizan a sus recursos naturales, como se ha impuesto en otros países. Uno de estos, fue el Mensaje N° 126-351 del año 2004, el que el Presidente de la República, inició un Proyecto de Ley que tenía por objeto establecer una Regalía Minera *Ad-valorem*, dicha recaudación se destinaría a un Fondo de Innovación para la Competitividad.

Para tales efectos, el Ejecutivo (2004, p. 1) señaló que: “Estos recursos minerales no renovables poseen un valor intrínseco, debido a la posibilidad de explotarlos rentablemente. No obstante, el Estado no recibe actualmente ninguna compensación por la extracción y venta de recursos valiosos que, según la Constitución, le pertenecen”.

El citado Proyecto de Ley podría haber situado la mirada de Chile en cimentar un camino desde las ventajas comparativas naturales hacia ventajas comparativas basadas en el conocimiento, invirtiendo el Estado para tales efectos en dicho Fondo de Innovación de manera efectiva. Sin embargo, este Mensaje fue rechazado por el Congreso Nacional, así como también, otro tipo de proyectos en esta línea, en que se puede constatar la incidencia de la élite económica sobre la élite política.

Como sostuvo Figueroa (2018, s.n.): “En la teoría económica moderna, los dueños de las rentas que generan los recursos naturales son las naciones, los Estados que representan a las naciones. Entonces, si no se captura la renta y se la entrega a los verdaderos dueños, se la está traspasando a quienes explotan estos recursos. Aunque se les quitara esa renta y ésta se pasara a sus legítimos dueños, que son los habitantes del país, las empresas mineras seguirían operando, porque aún así les es conveniente”.

Ahora bien, al cambiar las reglas del juego se genera incertidumbre que afecta la propensión a invertir. Debido a esto, tales políticas tendrían que implementarse en la fase de auge de los precios internacionales en que la tasa de ganancias de estas empresas es muy alta, debido a ello estas empresas permanecerían, incluso aunque se aumente el Royalty.

En esta línea, respecto del cuadro imperante de explotación de los recursos naturales, se debe tener presente que:

“El predominio de una visión rentista no es compatible con los desafíos que la minería y otros sectores de recursos naturales enfrentan en el país actualmente. Existe la necesidad de avanzar desde una primera etapa enfocada en la explotación eficiente de los

recursos hacia una nueva etapa que se avizora más compleja, ya que se requiere mayor sofisticación en aspectos como capacidad de articulación de actores, generación de soluciones más integrales” (Centro de Estudios del Cobre y la Minería, 2013, p. 5).

En consecuencia, las reglas del juego impuestas benefician de manera exclusiva a las élites empresariales focalizadas en la explotación de estos recursos, las cuales cuentan con un amplio margen de acción, fortalecido por la misma institucionalidad en materia constitucional, legal y tributaria, que refuerza este tipo de prácticas, en que el Estado no percibe los dividendos efectivos en su calidad de dueño de este tipo de recursos, perdiendo su dominio absoluto, exclusivo, inalienable e imprescriptible, consolidando un espacio para la apropiación mayoritaria de determinadas élites empresariales, respecto de las ganancias derivadas de la explotación de estos recursos.

4.4. Las vertientes de la élite empresarial que rompen con el patrón.

Ahora revisaremos el segundo planteamiento de este capítulo vinculado a la premisa que las élites empresariales no constituyen en su conjunto un grupo homogéneo, a fin de indagar qué ha ocurrido con aquellos grupos que se han separado de la élite empresarial tradicional, aceptando más que otros las conductas de transformación de sus programas de producción, donde distintos segmentos de la élite han avanzado hacia la modernidad, por ejemplo, en los ámbitos de la vitivinicultura, de la producción de alimentos (sector lechero) y de la salmonicultura lo que podría proporcionar un nuevo impulso hacia el tratamiento de la explotación de recursos naturales mediante una promoción público-privada, así como también, una redefinición del papel de los bancos para establecer vías de financiamiento, a fin de romper con la estructura rentista para avanzar hacia ventajas comparativas basadas en el conocimiento.

4.4.1. Sector Vitivinícola.

La actividad vitivinícola ha sido parte del sector agrícola chileno desde antaño, con prácticas en sus inicios rudimentarias, en que paulatinamente el control y desarrollo de este sector estuvo en manos de familias aristocráticas, internalizando la experiencia extranjera por medio de la contratación de expertos en este campo, con el fin de ir mejorando su estructura productiva.

Aún cuando, en varios periodos no se pudo advertir mejoras tan sustanciales en este rubro, se debe reconocer que en este sector sí existió un interés en efectuar modificaciones al sistema de producción, mediante un capital humano calificado.

En el marco de la conformación de las grandes viñas en la zona central se puede destacar lo siguiente:

“Fue un proceso que efectivamente contribuyó a modificar profundamente la estructura y la calidad de la producción de vino en Chile. La aparición de un nuevo grupo de empresarios que, en su gran mayoría, no había desarrollado hasta entonces actividades relacionadas con la agricultura, fue la clave de ese proceso, aportando capitales e iniciativas hasta ese momento inéditas” (Del Pozo, 2004, s.n.).

Actualmente este constituye un sector muy dinámico por el desarrollo de herramientas de innovación y tecnología en función de la creación de mejores productos. No obstante, también es un sector que requiere, como ya se esbozó, un capital humano más especializado lo cual repercute en una escasez de mano de obra local y salarios altos, lo que implica la dificultad para Chile de competir con mayor holgura en los mercados mundiales.

En este sentido, esta industria ha estado marcada por procesos de adaptación al cambio tecnológico:

“El crecimiento y consolidación de la industria vitivinícola de Chile ha sido apoyado por un sostenido esfuerzo privado y público de investigación, desarrollo e innovación, sumado a un trabajo de colaboración con entidades extranjeras, a través del cual se han desarrollado en el país capacidades científico-tecnológicas que hoy siguen acompañando los desafíos de esta industria” (Comisión Nacional de Investigación Científica y Tecnológica, 2007, p. 8).

Otro factor que modificó la conducta en este sector fue el arribo de una empresa extranjera como “Miguel Torres”, siendo la primera vitivinícola extranjera que se instaló en

Chile en 1979. Esta empresa fue pionera en introducir nuevas tecnologías en el proceso de elaboración del vino, destacándose “la fermentación en cubas de acero inoxidable y el envejecimiento en barricas de roble francés. Además de contribuir al crecimiento de los vinos chilenos en los últimos 30 años” (Miguel Torres Chile, 2020, s.n.). Esta irrupción desencadenó en el mercado un fuerte proceso imitativo por parte de los empresarios locales que contribuyeron también a mejoras sustanciales en el sector.

Conforme a los planteamientos anteriores, esta es una de las vertientes de la élite empresarial que no se comporta como la tradicional y admite la introducción de cambios y mejoras tecnológicas. Aun cuando, para romper con el predominio de las élites dominantes en el arraigo del patrón de especialización extractivista, se requiere de un mayor apoyo estatal sectorial para competir con mayor fuerza en este campo.

4.4.2. Sector Lechero.

Por otro lado, tenemos el sector lechero un rubro muy tradicional del agro chileno, que con el transcurso de los años ha sido objeto de discusión en torno a la intervención del Estado y/o de las fuerzas del mercado en sus procesos de organización productiva, constituyendo un área significativa de la economía nacional.

Este sector comprende la interacción de empresas familiares, cooperativas, élites rurales y empresariales, que han traspasado sus prácticas entre generaciones, estando conscientes de la necesidad de introducir mejoras en sus sistemas de organización productiva para subsistir con sus empresas, concentrándose mayoritariamente en el sur de Chile.

Este rubro también incluye un desarrollo de industrias tanto nacionales como extranjeras, que han internalizado procesos productivos más eficientes y armónicos con el medio ambiente y las comunidades, a fin de entregar productos de calidad y seguros.

Cabe destacar que, “a nivel de las plantas de proceso, las industrias han concentrado su trabajo en la utilización de fuentes de energía renovables, la implementación de tecnologías que reduzcan su consumo energético y la medición de su huella de carbono para determinar sus puntos críticos” (ProChile, 2019, p. 6).

Lo anterior se ha gestionado en base a proyectos para contar con uso eficiente de la energía, la reducción de gases vinculados con el efecto invernadero, la inocuidad de sus

productos, el manejo del bienestar animal, el impacto hacia las comunidades, entre otros, en el marco de un trabajo mancomunado entre el sector público y privado.

Un ejemplo hacia la búsqueda de nuevas capacidades en este sector correspondió a la creación del Consorcio Lechero que constituyó una iniciativa precursora en esta materia que se originó:

“En el marco de la convocatoria del Estado de Chile, realizada en el año 2004, destinada a impulsar la formación de Consorcios Tecnológicos, a través del programa bicentenario de Ciencia y Tecnología, con el objetivo específico de ejecutar programas de investigación y desarrollo tecnológico aplicado” (Consorcio Lechero, 2020, s.n.).

Esta área, también, constituye un buen ejemplo de que sí es posible incorporar mejoras en los procesos productivos que se traducen en la confluencia de varios actores en el mercado, así como también, un mayor incentivo estatal, generando mejores productos y eficiencia en sus sistemas de organización productiva.

4.4.3. Sector de la Salmonicultura.

La industria del salmón en Chile tuvo un fuerte impulso por parte del Estado en la década del setenta. Previamente hubo intentos en desarrollar este sector sin resultados positivos. Razón por la cual, se requería capital humano calificado y tecnología para darle una dirección a esta industria que desafiaba en conocimiento, a fin de comprender las particulares de la especie y la posibilidad de que su crianza en un medio ambiente específico fuera favorable para su desarrollo.

Esta iniciativa del Estado fue apoyada por la Agencia Internacional de Cooperación de Japón (JICA) mediante una transferencia de conocimientos y prácticas a los salmoneros locales de manera gratuita por un largo periodo de tiempo.

“El vínculo entre JICA y Chile se forjó a través del proyecto Japón-Chile que funcionó durante casi 20 años entre 1969 y 1989. Dicho proyecto aportó gran cantidad de conocimientos y bienes públicos a la naciente industria salmonera de Chile” (Katz, 2018, p. 49, citando a Hosono, Iizuka y Katz, 2017).

Esta alianza mancomunada entre el sector público y la Agencia Internacional de Cooperación de Japón fue determinante en mejorar las prácticas que estaban llevando a

cabo, en el sector sur-austral del país, por parte de empresas pequeñas y familias dedicadas a la acuicultura con mecanismos de tipo arcaicos y artesanales.

Con esto Chile “podía satisfactoriamente poner en producción una especie ictícola exótica al cuadro biológico local y en el que un extenso número de pequeñas y medianas empresas de propiedad y gestión familiar entraron al sector y crecieron siguiendo caminos altamente idiosincráticos y artesanales desarrollando capacidades tecnológicas propias y formando recursos humanos calificados” (Katz, 2018, p. 72).

Sin profundizar en los altos y bajos de la industria del salmón en Chile, sí podemos corroborar que, en el marco de su proceso de expansión económica, se ha posicionado en el segundo sector exportador más grande del país, con una fuerte presencia a nivel mundial, cumpliendo con altos estándares para su comercialización, incidiendo en estas mejoras: el capital humano calificado y las innovaciones tecnológicas en sus sistemas de organización productiva.

4.4.4. Las fisuras del modelo.

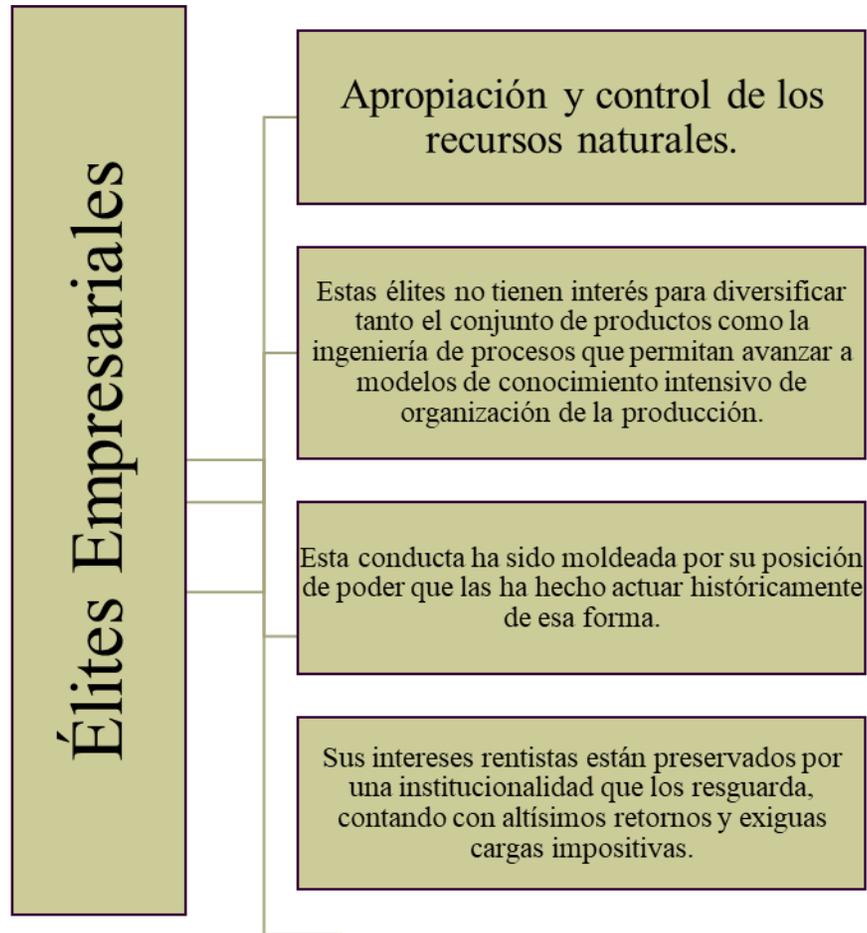
En consecuencia, los tres sectores examinados en este acápite corroboran vertientes de la élite empresarial -basada en recursos naturales- que rompieron con el patrón de la tradicional conducta extractivista, siendo proclives a la transformación de sus programas de producción, avanzando hacia la modernidad, en miras de la creación de un sendero de crecimiento a largo plazo.

Esta nueva senda, no estuvo exenta de dificultades dentro de sus procesos de adaptación al cambio tecnológico, pero sí supieron aprovechar las políticas y proyectos promovidos en estos rubros, para introducir capital humano avanzado y nuevas tecnologías en sus sistemas de organización productiva.

Si bien, estas vertientes de la élite empresarial podrían ser casos aislados dentro del mayoritario control de las élites dominantes en la industria extractiva de recursos naturales, si bajamos más a lo micro y sectorial podríamos visualizar otros casos en la misma línea (vinos reserva, cultivos orgánicos, cobre verde, etc.), los cuales con una mayor alianza público-privada podrían romper el paradigma imperante, incidiendo notoriamente en el desarrollo económico de este país.

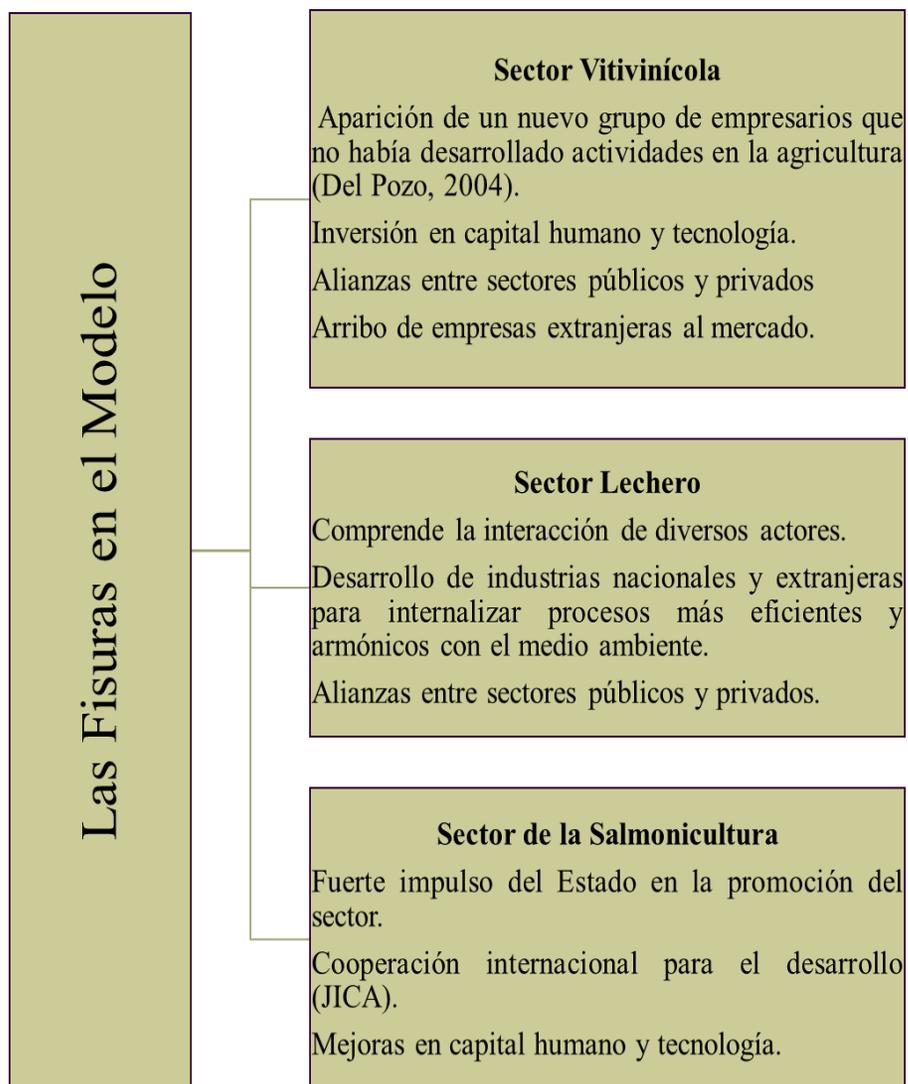
Conforme a lo señalado es posible demostrar que hay fisuras en este modelo de comportamiento de las élites empresariales y que han surgido nuevos grupos económicos y actividades que van tomando roles más dinámicos y buscando profundizar un mayor valor agregado doméstico. Aun cuando, la falta de una actitud más fuerte y consistente del Estado apoyando esas tendencias conlleva a que sean una minoría dentro del cuadro nacional.

Cuadro 7: El Arraigo de un Patrón Extractivista de Especialización Productiva



Elaboración Propia.

Cuadro 8: Las Vertientes de la Élite Empresarial que Rompen con el Patrón



Elaboración Propia.

CONSIDERACIONES FINALES

Conforme a la línea de análisis propuesta en este estudio de caso, se puede concluir que el papel de las élites empresariales, la apropiación de las rentas de dichos recursos y la rigidez que esto genera en la matriz productiva, no forman parte de los modelos convencionales -Neoclásico y Evolucionista- en lo referente a los estudios sobre el desarrollo económico. Ambos enfoques no llegan a comprender bien el papel de las élites en una economía basada en la explotación extractivista de los recursos naturales.

Por una parte, en el enfoque neoclásico de equilibrio no hay una perspectiva integral de los escenarios de organización social y productiva de este tipo de economías, sólo se focaliza en las dotaciones de los factores (y no en quien las controla). Por otro lado, el enfoque evolucionista de transformación estructural no comprende que el recurso natural es un bien muy particular afectado por una cantidad de fuerzas biológicas, genéticas y climáticas que van cambiando su naturaleza en el tiempo y demandan esfuerzos de investigación para comprender estos hechos y cambios adaptativos en el uso de los mismos. Las élites nunca han pensado en estos términos.

En este contexto se requiere internalizar no solo el rol que cumplen los precios del commodity en los mercados mundiales -como en la teoría convencional del comercio- sino el hecho de que el patrón de apropiación de las rentas que generan dichos recursos y la incapacidad de las élites para avanzar hacia un modelo tecnológicamente más profundo y ambientalmente más sustentable de comportamiento es parte fundamental del por qué no se avanza hacia un mayor valor agregado doméstico.

De esta manera, tanto el enfoque neoclásico de equilibrio como el enfoque evolucionista de transformación estructural necesitan incorporar en su marco analítico una teoría del poder que explique cómo las élites nacionales han logrado históricamente apropiarse de las rentas de la explotación de los recursos naturales y no han prestado gran importancia a la profundización tecnológica, al mejor manejo ambiental y al respeto de las comunidades locales donde se explota el recurso.

En este sentido y, respecto al caso en comento, la concepción de estos enfoques ha influido de manera determinante en la dificultad para Chile de invertir en innovación y tecnología, en miras de expandir la senda del crecimiento que puede iniciarse mediante este

patrón histórico de especialización. Esto se debe, en parte, a los postulados neoclásicos en que el Estado no debe intervenir en la economía, con un modelo de Estado de carácter subsidiario –consagrado constitucionalmente- que le otorga un acotado marco de acción. Así también, mediante un enfoque estructuralista-evolucionista que ha prestado poca atención a las economías basadas en los sectores de recursos naturales suponiendo de que es insuficiente, lo que en los mismos ocurre, en materia de mejoras de largo plazo de la productividad y de los esfuerzos innovativos.

Uno de los giros que nuestra economía requiere y demanda es un nuevo impulso que podría estar en una agenda evolucionista de transformación estructural renovada, en el sentido de aunar la clásica dependencia de los recursos naturales a lo moderno, a las nuevas tecnologías y capacidades para el desarrollo de la innovación, en miras de generar una estrategia productiva a largo plazo que permita transitar desde las ventajas comparativas naturales hacia las ventajas comparativas basadas en el conocimiento, rompiendo el patrón determinista que no ha permitido perfeccionar, ampliar o bifurcar nuestra estrategia de desarrollo.

En base a estos lineamientos, Chile basa su función de producción mayoritariamente en la inversión de activos físicos supeditados al capital natural que está concentrado en un sector específico de la sociedad, que prioriza la captación de rentas de corto plazo, en desmedro de una mayor inversión en capital humano y tecnología que son activos que tienden a beneficiar a la economía en su conjunto.

Por ende, las decisiones adoptadas en el seno de estas élites empresariales, impactan notoriamente en el desarrollo de este país, provocando un círculo de inversión que arraiga la explotación de los recursos naturales y, a la vez, proyecta un conjunto de decisiones empresariales a la estructura socio-económica del país, moviéndose en un escenario en que su mirada rentista, constituye una pieza clave para que estos conglomerados se mantengan, determinen e impongan su propia estrategia de desarrollo.

Los planteamientos examinados en este estudio de caso dan cuenta del arraigo de este patrón de especialización -dependiente de recursos naturales- que contempla toda una institucionalidad global y sectorial que responde a los intereses de estas élites empresariales tradicionales.

Si bien, se puede advertir en este estudio de caso que las élites empresariales han consolidado una mirada extractivista del recurso natural, debemos reconocer que en sí misma no constituye un grupo homogéneo, puesto que han integrado un proceso dinámico de formación y transformación de una élite, en que confluye la decadencia, el resurgimiento y/o el acaecimiento de una nueva camada empresarial.

Debido a lo anterior, distintos segmentos de la élite sí han avanzado hacia la modernidad, aceptando más que otros las conductas de transformación de sus programas de producción, por ejemplo, en los ámbitos de la vitivinicultura, la producción de alimentos (sector lechero) y la salmonicultura.

Esto demuestra de que hay fisuras en este modelo de comportamiento, puesto que han surgido nuevos grupos económicos y actividades que van tomando roles más dinámicos y buscando profundizar un valor agregado doméstico. Aunque la falta de una actitud más fuerte y consistente del Estado apoyando esas tendencias conlleva a que sean una minoría dentro del cuadro nacional, pero no es imposible hacerlo como se demostró en el caso del sector energético bajo la conducción de Máximo Pacheco.

Conforme a lo anterior, se podría proporcionar un nuevo impulso hacia el tratamiento de la explotación de recursos naturales mediante una promoción público-privada. Asimismo, una redefinición del papel de los bancos para obtener vías de financiamiento, que rompan con la estructura rentista para avanzar hacia ventajas comparativas basadas en el conocimiento, particularmente, fomentando estos sectores.

Todos los argumentos teóricos y prácticos planteados en este estudio de caso pueden verse confrontados con las raíces del levantamiento social en Chile del 18 de octubre de 2019 que remeció los cimientos de la institucionalidad y reabrió el debate entre el Estado y el mercado.

Estos antecedentes han provocado una profunda crisis social y económica que se extenderá en el tiempo hasta que se establezca un debate serio acerca de cómo esperamos que nuestro país se desarrolle y crezca, instaurando un nuevo pacto social para tales efectos, en que converjan los planteamientos de los diversos sectores que conforman este país.

Lo anterior podría conducir a un cambio o un exacerbamiento en el patrón de especialización que podría afectar la actitud de estos conglomerados no necesariamente en beneficio de Chile, razón por la cual podría anclarse aún más este patrón que percibe rentas

inmediatas, requiriendo un Estado más fuerte -conductor de la economía- que evite una opulenta acumulación de riquezas y una depredación mayor de los recursos naturales.

En este sentido, este debate significará tomar posiciones respecto de ¿continuar favoreciendo el incremento de la riqueza de un sector minoritario de la población? O ¿contar con una mirada transversal que permita asignar los recursos adecuadamente para la sociedad en su conjunto? Esto implicará la configuración de una estrategia a largo plazo de cómo replantear la concepción histórica que ha tenido este país sobre el desarrollo, el arraigo del modelo imperante, sin olvidar el rol de las élites empresariales en esta ecuación.

Así las cosas, la contingencia abierta en Chile por el estallido social de octubre de 2019 -dentro de sus múltiples aristas- parecería generar un espacio de debate sobre el arraigo de este patrón de especialización para avanzar hacia una economía más sustentable, que se encuentre en armonía con el medio ambiente y la comunidad, así como también, que pueda romper con el predominio absoluto que cuentan las élites empresariales en el aprovechamiento de los recursos naturales.

Si bien los caminos de salida de una crisis son difíciles de predecir, este estudio de caso plantea una cuestión adicional al tradicional modelo chileno: ¿Qué empresas sobrevivirán? ¿Cuáles de las familias chilenas que conforman élites empresariales sostendrán sus privilegios en el futuro? ¿Cómo será la distribución de poder que emerja tanto de la crisis sanitaria mundial como de las raíces del estallido social? ¿Acaso el peso de la historia que trae consigo la sociedad chilena logrará prevalecer a las coyunturas críticas? ¿Subsistirán las élites tradicionales al embate del estallido social?

Por último, en el evento que se consolide dicha ruptura transformativa ¿será posible salir de la mentalidad extractivista que ha caracterizado a las cambiantes olas de poder en la cúpula empresarial de este país? Esta es una interrogante de gran relevancia en la concepción del desarrollo económico en Chile, pero lo cierto es que, sin avanzar hacia una matriz productiva nueva, *aggiornada* con el mundo del Siglo XXI, y a una nueva comunidad de empresarios con otra visión de futuro es muy difícil que Chile logre salir de esta fase de estancamiento secular que ha sido el objeto de análisis de este estudio de caso.

BIBLIOGRAFÍA CONSULTADA

- Acemoglu, Daron y Robinson, James (2013), *Por qué fracasan los países*, México, Crítica.
- Aninat, Cristóbal y Donoso, Sofía (2009), “Australia”, en Ministerio de Relaciones Exteriores, Gobierno de Chile (ed.), *Caminos al Desarrollo. Lecciones de países afines exitosos*. Tomo II, Santiago, Ministerio de Relaciones Exteriores, Gobierno de Chile, pp. 225-255.
- Aninat, Cristóbal y Donoso, Sofía (2009), “Finlandia”, en Ministerio de Relaciones Exteriores, Gobierno de Chile (ed.), *Caminos al Desarrollo. Lecciones de países afines exitosos*. Tomo II, Santiago, Ministerio de Relaciones Exteriores, Gobierno de Chile, pp. 311-334.
- Bachelet, Michelle, “Programa de Gobierno Michelle Bachelet 2014-2018”, Subsecretaría de Desarrollo Regional y Administrativo, 11 de marzo de 2014, en http://www.subdere.gov.cl/sites/default/files/noticias/archivos/programamb_1_0.pdf [07 de febrero de 2020].
- Bértola, Luis y Ocampo, José Antonio, “Desarrollo, Vaivenes y Desigualdad. Una historia económica de América Latina desde la Independencia”, Secretaría General Iberoamericana, 2010, en <https://www.segib.org/wp-content/uploads/Historia-Economica-AL-ESP.pdf> [30 de abril de 2020].
- Caviedes, Sebastián, “Caracterización económica y política Grupo Angelini”, ResearchGate, 30 de agosto de 2015, en https://www.researchgate.net/publication/340438245_Caracterizacion_economica_y_politica_Grupo_Angelini [07 de mayo de 2020].
- Caviedes, Sebastián, “La verdadera influencia empresarial del Grupo Luksic”, ResearchGate, 10 de abril de 2015, en

<https://www.researchgate.net/publication/320591706> Cuando un credito por 650 0 millones poco importa La verdadera influencia empresarial del Grupo Luksi c [08 de mayo de 2020].

- Centro de Estudios del Cobre y la Minería, “La Minería como plataforma para el desarrollo: Hacia una relación integral y sustentable de la industria minera en Chile”, CESCO, diciembre de 2013, en <http://www.cesco.cl/wp-content/uploads/2018/06/Position-Paper.pdf> [17 de mayo de 2020].
- Chile (2019), Constitución Política de la República, Santiago, Editorial Jurídica de Chile.
- Chile (2003), Código Civil, Santiago, Editorial Jurídica de Chile.
- Chile (1983), Código de Minería, Santiago, Editorial Jurídica de Chile.
- Chile (1990), Ley N° 18.097. Ley Orgánica Constitucional sobre Concesiones Mineras, Diario Oficial de la República de Chile, Santiago, 21 de enero de 1982.
- Chile (1974), Decreto Ley N° 701. Fija régimen legal de los terrenos forestales o preferentemente aptos para la forestación, y establece normas de fomento sobre la materia, Diario Oficial de la República de Chile, Santiago, 28 de octubre de 1974, en <https://www.bcn.cl/leychile/navegar?idNorma=6294>.
- Chile (2004), “Mensaje de S.E. el Presidente de la República con el que inicia un Proyecto de Ley que establece Regalía Minera *Ad-valorem* y crea Fondo de Innovación para la Competitividad. N° 126-351”, Biblioteca del Congreso Nacional de Chile, 05 de julio de 2004, en https://www.bcn.cl/actualidad_legislativa/fondo-innovacion-competitividad/3588_08.pdf [27 de abril de 2020].
- Comisión Nacional de Investigación Científica y Tecnológica, “El sector vitivinícola en Chile. Capacidades de investigación y áreas de desarrollo científico-tecnológico”, Gobierno de Chile, CONICYT, 06 de febrero de 2007, en

- https://www.conicyt.cl/documentos/dri/ue/Vino_Wine_BD.pdf [01 de julio de 2020].
- Comisión Nacional de Productividad, “Mercado laboral y educación en Chile: Principales tendencias y resultados”, Comisión de Productividad, abril de 2018, en <https://www.comisiondeproductividad.cl/wp-content/uploads/2018/06/Nota-T%C3%A9cnica-1.-Mercado-laboral-.pdf> [18 de febrero de 2020].
 - Consorcio Lechero, “Historia”, Consorcio Lechero Osorno, 2005, en <https://consorciolechero.cl/consorcio-lechero-osorno/> [07 de julio de 2020].
 - Corporación Nacional del Cobre, “Alianza Codelco-BHP Billinton”, Codelco, noviembre de 2003, en https://www.codelco.com/alianza-codelco-bhp-billinton/prontus_codelco/2011-02-17/135249.html [28 de julio de 2020].
 - Dahse, Fernando (1979), *El mapa de la extrema riqueza*, Santiago, Editorial Aconcagua.
 - Del Pozo, José (2004), “Los empresarios del vino en Chile y su aporte a la transformación de la agricultura, de 1870 a 1930”, *Universum (Talca)*, vol. 19, núm. 2, pp. 12-27, en https://scielo.conicyt.cl/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S0718-23762004000200002.
 - Donoso, Manuel (2013), “El mercado del cobre a nivel mundial: evolución, riesgos, características y potencialidades futuras”, *Ingeniare. Revista chilena de ingeniería*, vol. 21, núm. 2, pp. 248-261, en https://www.researchgate.net/publication/262738857_El_mercado_del_cobre_a_niv_el_mundial_evolucion_riesgos_caracteristicas_y_potencialidades_futuras.
 - Fazio, Hugo (1997), *Mapa actual de la extrema riqueza en Chile*, Santiago, ARCIS Universidad y LOM ediciones.

- Fazio Hugo (2000), *La transnacionalización de la economía chilena: mapa de la extrema riqueza al año 2000*, Santiago, LOM ediciones.
- Fazio, Hugo (2005), *Mapa de la extrema riqueza al año 2005*, Santiago, LOM ediciones.
- Figueroa, Eugenio, “Los dueños de las rentas económicas que generan los recursos naturales son los chilenos”, *Política y Economía*, 28 de octubre de 2018, en <http://politicayeconomia.cl/entrevista-los-duenos-de-las-rentas-economicas-que-generan-los-recursos-naturales-son-los-chilenos/> [25 de mayo de 2020].
- González Le Saux, Marianne, “El Código de Minería de la República de Chile de 1874”, *Estudios de la República*, 25 de mayo de 2011, en http://www.estudiosdelarepublica.cl/plugins/news/images/5_marianne_gonzalez_presentaciun_cudigo_de_minerua_1874_pdf.pdf [08 de abril de 2020].
- Guajardo, Juan Carlos (2007), *La agenda minera en Chile: revisión y perspectivas*, Santiago, Naciones Unidas.
- Hall, Peter y Soskice, David (2001), *Varieties of Capitalism*. New York, Oxford University Press.
- Halperin Donghi, Tulio (1972), *Revolución y Guerra. Formación de una elite dirigente en la Argentina criolla*, Buenos Aires, Siglo Veintiuno Editores.
- Hardin, Garret (1968), “The tragedy of the commons”, *Science*, vol. 162, pp. 1243-1248.
- Hicks, John (1939), *Value and Capital*, New York, Oxford University Press.
- InduAmbiente, “Informe Internacional Dinamarca”, InduAmbiente, febrero de 2015, en www.chile.um.dk.cl [08 de junio de 2020].

- Jiménez, Juan Ignacio, “Piketty y la herencia”, *Meditaciones Sociológicas*, 23 de febrero de 2015, en <http://www.meditacionessociologicas.cl/2015/02/piketty-y-la-herencia/> [21 de febrero de 2020].
- Katz, Jorge (2018), *Recursos Naturales y Crecimiento. Aspectos macro y microeconómicos, temas regulatorios y el nuevo debate sobre derechos ambientales e inclusión social en el modelo de crecimiento basado en recursos naturales*, Santiago, Facultad de Economía y Negocios, Universidad de Chile.
- Katz, Jorge (2019), *Estudios de casos, teorización “apreciativa” y la dinámica de la política industrial*, Santiago, Facultad de Economía y Negocios, Universidad de Chile.
- Lagos, Ricardo (1962), “La concentración del poder económico. Su teoría, realidad chilena”, Memoria de Prueba para optar al Grado de Licenciado en Ciencias Jurídicas y Sociales, Facultad de Derecho, Universidad de Chile, 98 págs.
- Langue, Frédérique, “Las élites en América española, actitudes y mentalidades”, *Nuevo Mundo*, 12 de noviembre de 2005, en <https://journals.openedition.org/nuevomundo/1178> [24 de enero de 2020].
- López, Miguel Ángel y Meller, Patricio (2009), “Estudio de caso: Perspectiva política y económica de Noruega”, en Ministerio de Relaciones Exteriores, Gobierno de Chile (ed.), *Caminos al Desarrollo. Lecciones de países afines exitosos*. Tomo I, Santiago, Ministerio de Relaciones Exteriores, Gobierno de Chile, pp. 563-647.
- López, Dorotea, Muñoz, Felipe y Ahumada, José Miguel (2020), “State Neutrality, Business Elite and the Lack of Export Services Development in Chile: an Exploratory Qualitative Analysis”, *Organizations and Markets in Emerging Economies*, vol. 11, núm. 1(21), pp. 152-172, en

https://www.researchgate.net/publication/341833620_State_Neutrality_Business_Elite_and_the_Lack_of_Export_Services_Development_in_Chile_an_Exploratory_Qualitative_Analysis.

- Madariaga, Aldo (2018), “Variedades de Capitalismo y sus contribuciones al estudio del desarrollo en América Latina”, *Política y Gobierno*, vol. 25, núm. 2, pp. 441-468, en <http://www.politicaygobierno.cide.edu/index.php/pyg/article/view/1163/953>.
- Marshall, Jorge y Montalva, Juan (2009), “Políticas e Instituciones en el desarrollo de Australia entre 1983 y 2006”, en Ministerio de Relaciones Exteriores, Gobierno de Chile (ed.), *Caminos al Desarrollo. Lecciones de países afines exitosos*. Tomo I, Santiago, Ministerio de Relaciones Exteriores, Gobierno de Chile, pp. 133-204.
- Ministerio de Energía, “Energía 2050. Política Energética de Chile”, Ministerio de Energía, Gobierno de Chile, 30 de diciembre de 2015, en https://www.energia.gob.cl/sites/default/files/energia_2050_-_politica_energetica_de_chile.pdf [17 de junio de 2020].
- Ministerio de Minería, “Historia de la Minería en Chile”, Ministerio de Minería, Gobierno de Chile, 12 de marzo de 2018, en <http://www.minmineria.gob.cl/%C2%BFque-es-la-mineria/historia-de-la-mineria-en-chile/> [06 de abril de 2020].
- Moya, Emilio, “Estudiar las elites en Chile: para un diálogo entre la sociología económica y política”, *Estudios de la Economía*, 09 de diciembre de 2013, en <https://estudiosdelaeconomia.com/2013/12/09/estudiar-las-elites-en-chile-para-un-dialogo-entre-la-sociologia-economica-y-politica/> [08 de agosto de 2020].
- Nazer, Ricardo, “El surgimiento de una nueva elite empresarial en Chile: 1830-80”, *Memoria Chilena*, 2000, en

<http://www.memoriachilena.gob.cl/archivos2/pdfs/MC0000048.pdf> [18 de febrero de 2020].

- Nazer, Ricardo (2013), “Renovación de las Élités Empresariales en Chile”, en Ossandón, José y Tironi, Eugenio (eds.), *Adaptación. La empresa chilena después de Friedman*, Santiago, Ediciones Universidad Diego Portales, pp. 85-108.
- Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos y la Comisión Económica para América Latina y el Caribe, “Evaluaciones del Desempeño Ambiental Chile 2016”, OCDE y CEPAL, 2016, en https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/40308/1/S1600413_es.pdf [08 de abril de 2020].
- Ossandón, José (2013), “Hacia una Cartografía de la Élite Corporativa en Chile”, en Ossandón, José y Tironi, Eugenio (eds.), *Adaptación. La empresa chilena después de Friedman*, Santiago, Ediciones Universidad Diego Portales, pp. 29-54.
- Oszlak, Óscar (2015), *La trama oculta del poder. Reforma agraria y comportamiento político de los terratenientes chilenos, 1958-1973*, Santiago, LOM ediciones.
- Pacheco, Máximo, “Necesitamos una matriz más sustentable y diversificada”, *Revista Energía*, 03 de agosto de 2015, en <https://www.revistaenergia.com/5415/> [18 de junio de 2020].
- Pacheco, Máximo, “Estamos haciendo una transformación profunda de la matriz energética de Chile y demostrando que el Estado puede”, *El Mostrador*, 09 de mayo de 2016, en <https://www.elmostrador.cl/mercados/2016/05/09/maximo-pacheco-estamos-haciendo-una-transformacion-profunda-de-la-matriz-energetica-de-chile-y-demostrando-que-el-estado-puede/> [17 de junio de 2020].

- Pierson, Paul (2017), “Rendimientos Crecientes, Trayectorias Dependientes y el Estudio de la Política”, *Revista Mexicana de Análisis Político y Administración Pública*, vol. VI, núm. 2, pp. 11-50.
- Piñera, Sebastián, “Programa de Gobierno 2018-2022”, Sebastián Piñera, 14 de marzo de 2018, en <http://programa.sebastianpinera.cl/> [07 de febrero de 2020].
- Piketty, Thomas (2015), *El capital en el siglo XXI*, Santiago, Fondo de Cultura Económica.
- ProChile, “Informe Sustentabilidad Consorcio Lechero y Asociación de Exportadores Lácteos, Exporlac”, ProChile, 29 de abril de 2019, en https://www.prochile.gob.cl/wp-content/uploads/2019/04/Informe_exporlac_BAJA.pdf [01 de julio de 2020].
- Rozas, Patricio y Marín, Gustavo (1988), *El Mapa de la Extrema Riqueza 10 años después*, Santiago, Editorial Cono Sur.
- Real Academia Española, “Diccionario de la Lengua Española”, Real Academia Española, 2020, en <https://dle.rae.es/%C3%A9lite> [08 de mayo de 2020].
- Sacks, Jeffrey y Warner, Andrew (1995), “Natural resource abundance and economic growth”, *Development Discussion Paper*, núm. 517A, October 1995.
- Schneider, Ben Ross (2009), “Hierarchical Market Economies and Varieties of Capitalism in Latin America”, *Journal of Latin American Studies*, vol. 41, núm. 3, pp. 553-575.
- Schneider, Ben Ross (2013), *Hierarchical Capitalism in Latin America: Business, Labor, and the Challenges of Equitable Development*, Nueva York, Cambridge University Press.

- Schneider, Ben Ross y Karcher, Sebastian (2010), “Complementarities and Continuities in the Political Economy of Labour Markets in Latin America”, *Socio-Economic Review*, vol. 8, núm. 4, pp. 623-651.
- Schneider, Ben Ross, “El capitalismo jerárquico de Chile difícilmente puede ser defendido por los partidarios del libre mercado”, Ciper, 04 de mayo de 2016, en <https://ciperchile.cl/2016/05/04/el-capitalismo-jerarquico-de-chile-dificilmente-puede-ser-defendido-por-los-partidarios-del-libre-mercado/> [19 de diciembre de 2019].
- Schumpeter, Joseph (1942), *Capitalismo, socialismo y democracia. Volumen I*, Barcelona, Página Indómita.
- Sokoloff, Kenneth y Engerman, Stanley (2000), “Institutions, Factor Endowments, and Paths of Development in the New World”. *Journal of Economic Perspectives*. Vol. 14, núm. 3, pp. 217-232.
- Torres, Miguel, “Historia”, Miguel Torres Chile, 2020, en <https://www.migueltorres.cl/es/quienes-somos/historia/> [07 de agosto de 2020].
- Torres, Osvaldo (2006), “La Elite Empresarial, los Derechos Humanos y el Proceso Institucionalizador durante el régimen dictatorial 1973-1981”, Tesis de Magíster, Universidad de Chile, 115 páginas.