

JOSÉ OSSANDÓN Y EUGENIO TIRONI
(EDITORES)

ADAPTACIÓN

LA EMPRESA CHILENA DESPUÉS DE FRIEDMAN



EDICIONES
UNIVERSIDAD DIEGO PORTALES

Directores de colección ESTUDIOS SOCIALES de la Empresa y los Mercados,
José Ossandón y Eugenio Tironi

© 2012, *ADAPTACIÓN* La empresa chilena después de Friedman

© José Ossandón y Eugenio Tironi

© 2012, Ediciones UDP

Av. Manuel Rodríguez Sur 415

Santiago de Chile

Teléfono (56-2) 6762000

www.ediciones.udp.cl

ISBN: 978-956-8601-97-3

Impreso en Chile por Ograma

Primera edición, octubre 2012

Producción editorial: Uqbar Editores
Diseño: Rosario Arellano F. • Felicidad

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN, Por qué estudiar la empresa chilena <i>después</i> de Friedman, <i>José Ossandón y Eugenio Tironi</i>	11
CAPÍTULO 1 Hacia una cartografía de la élite corporativa en Chile, <i>José Ossandón</i>	29
CAPÍTULO 2 Cohesión y homogeneidad. Evolución de la red de directorios de las grandes empresas en Chile, 1969-2005, <i>Erica Salvaj</i>	55
CAPÍTULO 3 Renovación de las élites empresariales en Chile, <i>Ricardo Nazer Ahumada</i>	85
CAPÍTULO 4 La pedagogía monetarista. Difusión y debate de las nuevas ideas económicas en la revista <i>Hoy</i> , 1975-1979, <i>Manuel Gárate</i>	109
CAPÍTULO 5 Instrucción, indulgencia y justificación: los circuitos culturales del capitalismo chileno, <i>Tomás Undurraga</i>	135
CAPÍTULO 6 Conocimiento científico-social, gubernamentalidad y gestión de empresas en Chile, <i>Claudio Ramos Zincke</i>	167
CAPÍTULO 7 De empresas familiares a familias empresarias, <i>Gonzalo Jiménez y Carolina Bawlitza</i>	199

CAPÍTULO 8 El error de Milton Friedman. Justificaciones religiosas y morales de la empresa en Chile, <i>Angélica Thumala</i>	223
CAPÍTULO 9 Subcontratos. La “vía chilena” a la flexibilidad laboral y el nuevo sindicalismo, <i>Magdalena Echeverría</i>	249
CAPÍTULO 10 Haciendo política con la billetera. La expansión del consumo responsable y el desafío para las empresas, <i>Tomás Ariztía y José Manuel Melero</i>	269
CAPÍTULO 11 La salmonicultura en Chile: del <i>cluster</i> al territorio, <i>Guy Boisier</i>	291
CAPÍTULO 12 “Licencia social para operar”. Sostenibilidad y las justificaciones de la RSE en la gran minería chilena, <i>Manuel Tironi y Javiera Zenteno</i>	315
CAPÍTULO 13 La modernización de la industria del <i>retail</i> : reorganización empresarial y experiencias laborales, <i>Antonio Stecher</i>	345
CAPÍTULO 14 Adaptación sin relato. La empresa chilena ante la democracia y la globalización, <i>Eugenio Tironi</i>	379
AUTORES	405





INTRODUCCIÓN / POR QUÉ ESTUDIAR LA EMPRESA CHILENA *DESPUÉS* DE FRIEDMAN

José Ossandón
Eugenio Tironi

El proyecto de este libro surgió a partir de una columna de opinión de Eugenio Tironi (2010) en la que hacía dos afirmaciones. La primera, que nos guste o no, las empresas son, si no el más, al menos uno de los agentes más influyentes en la historia reciente en Chile; lo cual, sin embargo, no se ha reflejado en un interés equivalente por parte de la academia –en especial en el campo de las ciencias sociales–, destinado a comprender su significado y evolución. La segunda afirmación era que existiría un descalce entre el discurso público utilizado para describir y justificar las empresas por parte de sus dirigentes gremiales, la prensa económica o los *think tanks* ligados a ellas, y la operación práctica de las empresas hoy. Mientras el discurso público de los empresarios sigue sustentándose en la dicotomía entre “libre competencia” y “estado interventor”, característica de la Guerra Fría o de los años setenta y ochenta del pasado siglo, las compañías enfrentan dilemas de una naturaleza muy distinta: movimientos ambientalistas, sindicatos de subcontractados, consumidores locales y globales más politizados, etc. En otras palabras, los portavoces empresariales parecen más preocupados de los molinos de viento de sus pesadillas de juventud que de entender, contrarrestar o integrar a sus críticos de hoy.

Además de los apasionados comentarios que suelen recibir las columnas de opinión de Tironi, en este caso recibió una respuesta desde

la vereda algo más calmada de la investigación académica. Ella provino de José Ossandón, a través del blog de ICSO-UDP (Ossandón, 2010a, 2010b). A juicio de este último, si bien parece correcto afirmar que no existe un campo de estudios sociales de la empresa consolidado aún en Chile, es posible de todas formas identificar un grupo disperso de investigaciones que, vistas de manera conjunta, podrían ayudar a ponderar con más profundidad los cambios de la empresa en las últimas décadas. Con la ayuda de estos trabajos, sería perfectamente posible transformar las afirmaciones de la columna de Tironi en preguntas que puedan responderse empíricamente. Esta reacción devino en un diálogo virtual que se transformó en punto de partida del presente libro.

La producción material

Una vez definido que el propósito del libro sería integrar las investigaciones recientes sobre los cambios de la empresa en las últimas décadas, iniciamos el proceso de producción. Entonces fuimos en la búsqueda de quienes están trabajando en estos temas en la actualidad hasta llegar al conjunto de autores finalmente incluidos en este volumen. Una vez contactados, los participantes recibieron, a modo de provocación, un borrador muy preliminar del artículo de Tironi que también forma parte de este volumen. Luego, cada autor desarrolló un bosquejo de su capítulo, que discutimos en un taller realizado en Cieplan en agosto de 2011, en medio de las movilizaciones del “invierno chileno”. A este taller, aparte de los autores –varios de ellos conectados por Skype–, invitamos como comentaristas a un grupo de investigadores con una experiencia más larga en el estudio de las empresas y la historia reciente en el país, y que tuvieron la gentileza de participar en este ejercicio. Ellos fueron Felipe Agüero, Ascanio Cavallo, Jorge Katz, Cecilia Montero, Darío Rodríguez y Guillermo Wormald.

Los editores remitimos a cada autor(a) una sistematización de los comentarios del taller, más los nuestros. En base a esto ellos prepararon una primera versión sobre la cual intervenimos los editores con sugerencias tanto de contenido como de forma. De aquí surgió una segunda versión,

la cual pasó por otra revisión de los editores, esta vez dirigida a hacer más legibles los capítulos para un público interesado, pero no necesariamente especialista. En esta última parte contamos con el valioso apoyo de Pablo Guíñez en el proceso de homogenizar las notas bibliográficas.

Estudios sociales de la empresa

Creemos que los capítulos de este libro responden con creces a la primera reacción que suscitó la columna de Tironi y que gatilló este proyecto: ellos demuestran que sí existe un campo de investigación sobre la empresa en Chile que aún está disperso y carece de visibilidad. Hay dos aspectos de este incipiente campo de investigación que conviene remarcar.

El grupo de trabajos que forman este libro sintetizan un volumen de investigación nada despreciable. Surgen principalmente de tesis doctorales (Boisier, Nazer, Stecher, Undurraga), algunas de ellas ya publicadas como monografías (Gárate, 2012; Ramos, 2009; Thumala, 2007) o investigaciones posdoctorales apoyadas por Fondecyt (Salvaj) o por las respectivas universidades (Ossandón, Tironi y Zenteno). Entre los capítulos del libro hay también trabajos que no son producto directo de una investigación académica, sino que provienen de otras de las fuentes de producción de conocimiento sobre las empresas: el movimiento sindical (Echeverría), la consultoría (E. Tironi, Jiménez y Bawlitza) y las organizaciones de consumidores (Ariztía y Melero).

De otra parte, el conjunto de trabajos acá reunidos representa una amplia gama de aproximaciones metodológicas y disciplinares. Los autores utilizan métodos tan diferentes como el análisis cuantitativo de redes sociales (Boisier, Salvaj), análisis de archivos y discursos (Gárate, Nazer, Ramos, Undurraga), y entrevistas en profundidad y observación de tipo etnográfica (Ariztía y Melero, Thumala, Tironi y Zenteno). Los participantes, además, se asocian a diferentes centros de estudios y a una importante variedad de disciplinas, incluidas administración e ingeniería comercial (Boisier, Jiménez, Melero, Salvaj), historia (Gárate, Nazer), psicología (Stecher) y sociología (Ariztía, Echeverría, Ossandón, Ramos, Thumala, E. Tironi; M.Tironi, Zenteno).

La variedad de trabajos incluidos en este libro es un buen reflejo del amplio campo de los “estudios sociales de la economía”. Esta etiqueta se refiere al espacio de encuentro de investigaciones realizadas desde distintas disciplinas (administración, antropología, contabilidad, economía política, historia, geografía, sociología, psicología) que comparten un interés en el estudio de asuntos económicos. Internacionalmente, este campo de estudio se ha ido organizando en torno a revistas tales como *Accounting, Organizations and Society*, *Administrative Science Quarterly*, *Economy and Society*, *Journal of Cultural Economy*, *Socio-Economic Review*, *Organization Studies* y *Revue Française de Socio-Économie*. La comunidad local, por su parte, se ha agrupado en torno al sitio: www.estudiosdelaeconomia.wordpress.com. Cabe mencionar también que la colección en la que se inserta este libro –Estudios Sociales de la Empresa y los Mercados– busca ser un vehículo para la publicación de la investigación realizada en este contexto de interés más allá del circuito académico.

Cabe reconocer, sin embargo, que este libro tiene un sesgo hacia la sociología, lo que era inevitable considerando el origen disciplinar de los editores. Nos habría gustado haber incluido trabajos producidos por economistas, pero no fue posible: pareciera que en Chile estos están más ocupados en temas de “economía política” (ya sea en el sentido más tradicional de macroeconomía y economía monetaria o en el más reciente foco a las políticas públicas) que en el análisis de empresas y mercados específicos. En cualquier caso, esperamos que este libro sirva para iniciar un diálogo fecundo con grupos de economistas o investigadores de otras disciplinas que compartan nuestro interés por comprender las particularidades de la empresa en Chile.

Empresa, ¿chilena?

Hablar de “empresa chilena” es una abstracción o, peor aun: una triple abstracción. Primero, particularmente en una economía global en crecimiento, asumir que existe algo así como un tipo particular de empresa asociable a un país no parece una hipótesis muy factible. Este hecho no

implica, sin embargo –tal como ha mostrado la creciente literatura en torno a las “variedades del capitalismo” (Hall y Soskice, 2001; Schneider, 2009) y los “grupos empresariales” (Colpan, Hikino, y Lincoln, 2010)–, que no sea importante estudiar las particulares condiciones en las que se insertan las compañías en diferentes contextos locales. Los trabajos incluidos en este libro, más que intentar dar con la “forma específica de la empresa chilena”, estudian las empresas en el particular contexto científico, económico, político y legal de la historia de Chile reciente.

En segundo lugar, hay que admitir que cuando en este libro se habla de “empresa”, se refiere generalmente a “grandes empresas”, excluyendo, de esta manera, la gran mayoría de la muy variada población de compañías nacionales (Benavente y Külzer, 2008). A esto habría que agregar la gran cantidad de formaciones “empresariales” que no necesariamente están representadas por las estadísticas oficiales, tales como los trabajadores de cuenta propia, el teletrabajo y las organizaciones informales.

En tercer término se debe tener en cuenta que, si bien algunos capítulos están escritos desde la perspectiva de los consumidores y trabajadores, la mayor parte de los trabajos acá presentados se centran en los empresarios y los agentes relacionados con la élite empresarial. Por supuesto, entendemos también que un solo volumen no se puede hacer cargo de todo. Las grandes empresas son organizaciones complejas, con un amplio espectro de actores (incluidos inversionistas, trabajadores con diversos tipos de responsabilidades y contratos, reguladores, etc.), por lo que estamos muy conscientes de que una aproximación más detallada de la historia reciente de la empresa en Chile debería hacerse cargo de esta diversidad con mayor profundidad. Los interesados en una mirada complementaria podrán revisar, por ejemplo, el reciente libro editado por Cárdenas, Link y Stillerman (2012).

Concentración y conexión

Ciertamente, este libro no es el primer intento por analizar las particularidades de la empresa en Chile. Aunque no muy abultada, existe una tradición de investigación en este campo que este volumen no hace más

que continuar. Una manera de rendirle homenaje a los antecesores es comparando los resultados acá presentados con aquella literatura.

Los capítulos de este libro confirman la principal constante identificada por los trabajos realizados desde principios de los 60 (Dahse, 1979; Fazio, 2000, 2005; Lagos, 1962; Rozas y Marín, 1989): la economía chilena es controlada por una pequeña y concentrada élite empresarial. La imagen de la concentración es confirmada por el análisis de la evolución de las redes de directorio en las últimas tres décadas presentado por Salvaj, quien demuestra que la élite corporativa chilena no solo es concentrada sino que también machista. Nazer, por su parte, sin cuestionar la concentración actual, sugiere que, a la luz de la recopilación histórica, aparece un grado importante de renovación entre generación y generación de la élite económica en Chile. Parafraseando a Florencia Torche (2005), la situación podría resumirse como “muy concentrada pero fluida”.

La densidad relacional en que están insertas las principales empresas del país no tiene que ver solamente con la existencia de una pequeña élite directiva muy conectada; se relaciona también –tal como ha destacado la literatura sobre gobierno corporativo (Khanna y Palepu, 2000; Lefort, 2010; Majluf et al., 1998; Paredes y Sánchez, 1996; Silva et al., 2006)–, con que la forma organizacional favorita de las empresas locales son los grupos económicos, complejas pirámides organizacionales que no solo combinan cadenas de intercambios, sino también múltiples tipos de relaciones y lógicas sociales, incluidos parentesco, amistad, filiación religiosa y asociativa (Zeitlin et al., 1974). Como señala Ossandón en su capítulo, probablemente el mayor desafío sociológico para el estudio de las grandes empresas en Chile es comprender de modo más profundo esta compleja e importante formación social que son los grupos económicos en el país. Sería interesante, asimismo, abrir mayores vías de comunicación entre el análisis más frío, propio del estudio de redes sociales, y material de tipo etnográfico que explore cómo conviven estos múltiples vínculos en la práctica (Pérez y Gobantes, 2010).

Los otros actores

Entender mejor las relaciones sociales entre empresas no es importante solo para la investigación académica; lo es también para los otros actores involucrados en la gestión y desarrollo de las mismas. Este libro contiene varios casos a tener en consideración.

Como muestran Jiménez y Bawlitza, uno de los desafíos clave para el gobierno corporativo actual es asumir, no negar, el carácter familiar de las organizaciones, y desarrollar modelos que permitan lidiar con los muy particulares conflictos (como, por ejemplo, la sucesión) que se producen en este tipo de instituciones.

Boisier, en su artículo sobre la industria del salmón, sugiere que las políticas públicas orientadas a la innovación no han entendido suficientemente que un *cluster* empresarial no corresponde solo al conjunto de organizaciones cercanas geográficamente y orientadas a un producto similar, sino que también incluye actores expertos ubicados muchas veces en otras regiones o países. Boisier enfatiza la importancia de entender mejor esta particular ecología a la hora de, por ejemplo, prevenir otra catástrofe como la que afectó al sector del salmón hace algunos años con el virus ISA. De la misma manera, este trabajo ilustra la importancia de desarrollar más estudios sobre las redes sociales y técnicas en las que están insertos otros sectores productivos del país, como la minería, el vino y la celulosa.

El artículo de Echeverría, finalmente, muestra que comprender mejor las complejas mallas de relaciones entre empresas en el país es también un desafío clave para el actual movimiento de los trabajadores subcontratados. A diferencia del movimiento sindical tradicional, estos deben luchar por mejorar las condiciones en un contexto delimitado (una empresa, un contrato), pero también por establecer cuál es el nivel en la pirámide organizacional con la que deben relacionarse. Los subcontratados saben que detrás de un RUT puede haber una empresa matriz y, detrás de estas, un grupo con un centro desde donde se toman las grandes decisiones que afectan a la pirámide completa. Por lo mismo, la finalidad de este movimiento es ir más allá de su “oferente” directo a la hora de negociar las condiciones de su trabajo.

La gran ruptura

Se ha escrito profusamente, y mucho antes de este libro, acerca de la ruptura introducida en la historia de la empresa en Chile con las reformas introducidas durante la dictadura militar. Los trabajos acá incluidos complejizan esta mirada.

En efecto, la literatura existente ha destacado tres grandes transformaciones en la empresa chilena a partir de las reformas de los setenta. Primero, las sucesivas olas de privatizaciones que redibujaron la cartografía de los grandes grupos en el país, consolidando en torno a antiguas empresas públicas algunos que ya existían, o permitiendo la emergencia de nuevos grupos controlados por antiguos funcionarios de la dictadura (Dahse, 1979; Lefort, 2010; Montero, 1996; Undurraga, 2011). Segundo, las reformas macroeconómicas orientadas a la rebaja de aranceles y control de la inflación de los años setenta reorientaron el giro de las grandes empresas nacionales desde la incipiente industrialización del periodo anterior hacia la exportación, principalmente de materias primas (Koljatic, 1999). Esta adaptación fue acompañada por un tercer gran cambio: el Plan Laboral, que desfiguró la antigua institucionalidad sindical, dejando a los trabajadores en una situación muy desventajosa a la hora de negociar por sus condiciones (Winn, 2004). Este conjunto de reformas parece encontrar su origen común en la terapia de *shock* propuesta por el profesor de la Universidad de Chicago, Milton Friedman, en su visita a Chile (Cárcamo-Huechante, 2006).

EXTRACTOS DE LA CARTA DE MILTON FRIEDMAN A A. PINOCHET (1975, ABRIL)

La eliminación de la mayor cantidad posible de obstáculos que, hoy por hoy, entorpecen el desarrollo del libre mercado. Por ejemplo, suspender, en el caso de las personas que van a emplearse, la ley actual que impide el despido de los trabajadores. En la actualidad, esta ley causa desempleo. También, eliminar los obstáculos a la creación de nuevas instituciones financieras. Asimismo, eliminar la mayor cantidad posible de controles sobre los precios y salarios. El control de precios y salarios no sirve como medida para eliminar la inflación; por el contrario, es una de las peores partes de la enfermedad [...].

Eliminar obstáculos, pero no sustituir subsidios. La empresa privada tendrá la facultad de gozar de las recompensas del éxito solo si también arriesga soportar los costos del fracaso. Todo hombre de negocios cree en la libre empresa para todos, pero busca también favores especiales para sí mismo. Ningún obstáculo, ningún subsidio; esa debiera ser la regla [...].

Un programa de shock tal como este podría eliminar la inflación en cuestión de meses. También fundaría las bases necesarias para lograr la solución de su segundo problema: la promoción de una efectiva economía social de mercado [...]. El más importante paso en este sentido es la liberalización del comercio internacional para, de este modo, proveer de una efectiva competitividad a las empresas chilenas y promover la expansión tanto de las importaciones como de las exportaciones [...].

En mi opinión personal, creo que un buen consejo para Chile sería dirigirse a la liberalización del comercio a una velocidad y en una extensión mucho mayores de las que hasta ahora han sido propuestas. Un comercio totalmente libre es el objetivo final deseable, aunque no sea posible de alcanzar en el más cercano futuro [...].

Si Chile toma hoy la senda correcta, creo que puede lograr otro milagro económico: despegar hacia un crecimiento económico sostenido que proveerá una ampliamente compartida prosperidad. Pero para aprovechar esta oportunidad, Chile deberá primero superar un muy dificultoso periodo de transición.

La reciente empresa chilena, como ha señalado Lüders (1999), se ha debido adaptar a las nuevas condiciones impuestas por los mercados abiertos y competitivos. Un aspecto que Lüders no considera, sin embargo, es que esta transformación no fue ni un desarrollo espontáneo ni solo el producto de nuevas políticas, sino que contó con la muy central participación de los mismos economistas. Parafraseando al sociólogo francés Michel Callon (Callon, 1998), se puede decir que, antes que al mercado, la adaptación de la empresa fue a los economistas, y a la muy particular economía propuesta por los “Chicago Boys” (Valdés, 1995). Los trabajos de Gárate y Undurraga en este volumen se enfocan específicamente a este asunto.

El capítulo de Gárate muestra que los economistas que trabajaron para la dictadura, incluido el propio Lüders, no solo diseñaron y aplicaron las principales reformas macro y microeconómicas, sino que se constitu-

yeron en los principales defensores públicos de la nueva doctrina. Gárate estudia lo que él denomina la “pedagogía monetarista” y el diálogo que se dio en la revista *Hoy* entre economistas de gobierno y los de la oposición, ligados principalmente a Cieplan. Undurraga, por su parte, se centra en lo que ha denominado el “circuito cultural de la economía”, es decir, el conjunto de conferencias, publicaciones e instituciones académicas que producen y distribuyen el conocimiento utilizado para la justificación pública y la administración de las empresas en determinado contexto. A juicio de Undurraga, para el caso de Chile, este circuito se ha constituido en torno a cuatro instituciones: el Instituto de Economía de la Pontificia Universidad Católica de Chile, Icare y en particular sus conferencias anuales, el cuerpo económico del diario *El Mercurio* y el Centro de Estudios Públicos. Entre estas instituciones se construyó el aparataje conceptual y metodológico en el que se ha defendido la acción de la empresa y se ha educado a los actuales administradores.

El cambio desde dentro

Los trabajos incluidos en este libro discuten aspectos que no habían sido analizados en profundidad por la literatura anterior. Esto, por supuesto, no es de extrañar, ya que se trata principalmente de nuevos desarrollos. Tal como los de Gárate y Undurraga, los capítulos de Ramos y Stecher se concentran en el conocimiento que enmarca la acción empresarial. Sin embargo, en lugar de situarse en la prensa o el conjunto de instituciones donde suceden los encuentros sociales y políticos de los empresarios, lo hacen en la empresa misma.

Como explica Ramos, la gran y mediana empresa en Chile no solo ha sido transformada por la creciente relevancia de la economía y los economistas, sino también por el aterrizaje de ese conjunto tan híbrido de conocimiento que componen las Ciencias de la Administración. Así, las empresas de hoy se evalúan tanto según los criterios contables tradicionales, como según nuevos estándares como “cultura organizacional”, “reingeniería”, “calidad total”, “reputación corporativa”, de producción más reciente. Estos conceptos son importantes, pues funcionan retóricamente

y, además, impactan, por ejemplo, mediante la difusión de *Customer Relation Managers* y otros software de gestión, en la gestión y organización práctica de la empresa.

Stecher, por su parte, describe con detalle el impacto de la creciente introducción de un tipo de *management* blando, sustentado en la motivación y la flexibilidad, y las reacciones –muchas veces críticas y cínicas– que este genera en los empleados de supermercados y tiendas. El capítulo de Stecher tiene el mérito adicional de tomar el caso de la industria del *retail*, el principal gran actor que se ha unido a los grandes grupos empresariales preexistentes desde la vuelta a la democracia, y que, a diferencia de estos últimos, no se basa en la explotación de recursos naturales (Lefort, 2010), sino que en el “cultivo” de nuevos consumidores, principalmente mediante el crédito (Ossandón, 2012).

La única responsabilidad social de la empresa es la RSE

Los artículos de Thumala y de Tironi y Zenteno se concentran en la expansión de otra práctica de gestión reciente: la Responsabilidad Social Empresarial (RSE).

Como ha sugerido Thumala (2007), el momento cultural clave en la historia reciente del gran empresario en Chile fue el encuentro de dos discursos a primera vista casi antagónicos: la justificación de la empresa a la *Friedman* y el catolicismo. En esta confluencia habría sido clave la llegada, junto con los Chicago Boys, de movimientos tales como los Legionarios de Cristo y el Opus Dei, los que encontraron una generosa acogida en la élite local. En su capítulo, Thumala sugiere que esta particular confluencia no tiene por qué ser eterna, y que parece posible encontrar ya algunas trizaduras en la creciente, aunque aún incipiente, expansión de la RSE: sin ser este un discurso particularmente crítico, lo que resulta disruptivo de la RSE es que proponga que el rol social de la empresa no se limita a la búsqueda de ganancia. Por su parte, Tironi y Zenteno muestran que la RSE, al menos para el caso de la gran minería, está dirigida a obtener lo que se denomina la “licencia social para operar” (LSO). La LSO no se busca únicamente con el propósito abstracto

de hacer que la acción de la empresa sea más legítima para la comunidad, sino que, hoy en día, si la comunidad local no está de acuerdo con el proyecto, este simplemente no podrá ser desarrollado.

Queda para estudios futuros analizar si efectivamente la RSE dejará impactos en la vida pública, esto es, que vayan más allá de la misma industria: piénsese, por ejemplo, en la gran importancia de la filantropía para el desarrollo educacional y científico en EE. UU. Asimismo, la creciente relevancia de la RSE, no implica que esta pueda resolver o siquiera enfrentar cada uno de los conflictos y críticas enfrentados por las empresas en Chile. Los desafíos de estas últimas se dan en múltiples escalas, que trascienden la comunidad local, en la cual parece estar enfocándose primariamente la atención de la RSE.

En efecto, como muestran los estudios de Echeverría y Stecher, las grandes empresas del país tienen aun mucho que hacer al nivel más básico: si se espera trabajadores identificados con una tarea común, es necesario, antes que nada, emparejar la cancha para las negociaciones laborales. Si no, la empresa seguirá expuesta a la más clásica de las críticas: la de ser fuente de explotación.

De otra parte, como lo muestra el artículo de Ariztía y Melero, existe un nuevo tipo de demandas políticas que ya no vienen del trabajador sino del consumidor. Este nuevo fenómeno es paradójico: por una parte, es una consecuencia directa de las reformas neoliberales, las que de hecho se esforzaron sobremanera por mover la figura del ciudadano desde el trabajador organizado al consumidor. En Chile, esto es aun más radical en cuanto incluso el bienestar social (educación, salud, pensiones y sus respectivas formas de financiamiento) se presenta como bienes de consumo privado. En este contexto, el consumidor, producto de casi cuarenta años de neoliberalismo, no está muy lejos del “empresario de sí mismo” imaginado en la teoría del capital humano de Becker, Schultz y compañía (Foucault, 2007).

Sin embargo, tal como demostraron enfáticamente los estudiantes del “invierno chileno”, consumidores y endeudados no significa necesariamente no organizados ni apolíticos. Es esta creciente politización del

consumo lo que estudian Ariztía y Melero. En efecto, los consumidores presentados en este capítulo no solo se preguntan por el precio y calidad de los bienes que compran, sino también por otros asuntos como: ¿cuáles son las condiciones laborales y de intercambio en las que se produjo tal mercancía?; ¿qué tipo de fertilizantes y productos se utilizaron en su producción y tratamiento?; ¿qué distancia ha debido viajar el producto antes de llegar a la tienda? La acción política de este consumidor se despliega en la decisión de compra, pero también en su acceso a redes y regulaciones internacionales, que puedan ayudar a equiparar el acceso a información en un contexto de producción global. Así, la política del consumo se juega cada vez más en torno a certificaciones orientadas a auditar la forma como se producen los bienes que consumimos día a día, que se transforman en pruebas ineludibles para cualquier empresa con pretensiones de internacionalización.

Después de Friedman

Como se indicó al comienzo de esta introducción, este libro surgió de la pregunta sobre la posible tensión entre la empresa de hoy y el cómo se han justificado las empresas en Chile en los últimos treinta años. E. Tironi desarrolla su respuesta más personal en el capítulo que cierra este volumen. Pero si consideramos el conjunto de los trabajos acá reunidos, la respuesta a esta interrogante se puede abordar desde cuatro puntos de vista.

Las mayores transformaciones experimentadas por las empresas nacionales fueron las que provocaron las reformas introducidas bajo la dictadura (privatizaciones, baja de aranceles, desindustrialización), así como la difusión del discurso de la economía “a la Chicago” como forma hegemónica de comprensión de las compañías (y de los mercados, las personas y la vida social). La empresa chilena de hoy, su organización práctica y la manera como se describe y evalúa interna y públicamente, es producto del golpe militar y la doctrina de Friedman. “Después de”, ha señalado el filósofo Peter Sloterdijk (2011: 56), “es el nombre de un corte, de una *epojé* en el sentido tradicional de la palabra, que designa tanto la cesura como el tiempo que le sigue”. En ese sentido, la empresa chilena

de hoy no es pos Friedman, sino *después de Friedman*. Sin embargo, esto no implica que las empresas funcionen y se comporten según la descripción de la economía “a la Chicago”. Las empresas después de Friedman están también “más allá” de Friedman en al menos tres direcciones.

Primero, la gran empresa de Chile sigue marcada por algunos de los aspectos ya identificados antes de las reformas de los setenta: una alta concentración económica y la existencia de una densa red en la élite empresarial. Como lo habían señalado Zeitlin y colegas cuarenta años atrás, más que un mercado de agentes atomizados en competencia, para entender la élite corporativa en Chile sigue siendo clave entender mejor el enmarañamiento social que componen las grandes empresas y grupos económicos del país.

Segundo, no hay duda de que Undurraga está en lo cierto cuando refiere al éxito con que fue instalado el particular circuito cultural –compuesto por el CEP, *El Mercurio*, las escuelas de economía e Icare– en la descripción y justificación pública de las empresas en el país. De hecho, la mayor parte de la élite empresarial ha sido educada bajo estos principios. Sin embargo, como bien advierten Ramos, Stecher, Thumala y Tironi y Zenteno, y tal como ha sucedido en otros países, otros modos de comprender la empresa se han ido haciendo cada vez más relevantes (Thrift, 2005). La misma RSE, la “cultura organizacional”, la “competitividad”, el *coaching*, como la creciente preeminencia de autores tales como Michael Porter o Richard Florida, son signos de corriente que se alejan del paradigma friedmaniano y que comienzan a tomar centralidad en el panorama empresarial chileno.

Tercero, la empresa enfrenta en Chile críticas muy diferentes a las de hace medio siglo, y también a las que recibía veinte años atrás. Lo que irrita de ellas no es solo la explotación, ni mucho menos la propiedad extranjera, sino el hecho de tener conductas abusivas hacia los clientes o de no hacerse cargo de sus efectos sobre el medio ambiente o de no ser transparentes con la información a los consumidores o de no hacer participar a las comunidades circundantes en sus proyectos. De hecho, los temas de la agenda pública donde se menciona a las empresas –que

son muchos y crecientes— dicen relación con ese tipo de fenómenos: la repactación unilateral de deudas en La Polar; el lucro en entidades que por ley no tienen fines de lucro, como las universidades; la cartelización en la industria de pollos o de farmacias, las compras atadas en la industria financiera, y desde luego, las crisis ambientales, desde los cisnes de Valdivia a los cerdos de Freirina.

¿Qué están haciendo las empresas para hacerse cargo de estas críticas? En el último capítulo de este libro, E. Tironi sostiene que aquí reside el gran déficit de la empresa chilena en su proceso de adaptación a la democracia y a la globalización. Muy probablemente, de la forma como se encaren los conflictos de hoy en día, saldrán las nuevas formas de empresas del futuro.

José Ossandón
Eugenio Tironi
Copenhague - Santiago
Julio 2012

REFERENCIAS

- Benavente, J., y Külzer, C. (2008). "Creación y destrucción de empresas". *Estudios de Economía*, 35, 2, pp. 215-239.
- Callon, M. (1998). "Introduction: The Embeddedness of Economic Markets in Economics". En Callon, M. (ed.), *The Laws of the Markets*. London: Blackwell.
- Cárcamo-Huechante, L. E. (2006). "Milton Friedman: Knowledge, Public Culture, and Market Economy in the Chile of Pinochet". *Public Culture*, 18, 2, pp. 413-435.
- Cárdenas, A., Link, F., y Stillerman, J. (eds.). (2012). *¿Qué significa el trabajo hoy? Cambios y continuidades en una sociedad global*. Santiago: Catalonia.
- Colpan, A., Hikino, T., y Lincoln, J. (eds.). (2010). *The Oxford Handbook of Business Groups*. Oxford: Oxford University Press.
- Dahse, F. (1979). *Mapa de la extrema riqueza. Los grupos económicos y el proceso de concentración de capitales*. Santiago: Aconcagua.
- Fazio, H. (2000). *La transnacionalización de la economía chilena. Mapa de la extrema riqueza al año 2000*. Santiago: LOM.
- (2005). *Mapa de la extrema riqueza al año 2005*. Santiago: LOM.
- Foucault, M. (2007). *Nacimiento de la biopolítica. Curso en el College de France (1978-1979)*. México DF: Fondo de Cultura Económica.
- Friedman, M. (1975). Carta Milton Friedman a Augusto Pinochet, 21 de abril. Disponible en www.elcato.org/milton-friedman-y-sus-recomendaciones-chile
- Gárate, M. (2012). *La revolución capitalista de Chile (1973-2003)*. Santiago: Ediciones Universidad Alberto Hurtado.
- Hall, P., y Soskice, D. (eds.). (2001). *Varieties of Capitalism. The Institutional Foundations of Comparative Advantage*. Oxford: Oxford University Press.
- Khanna, T., y Palepu, K. (2000). "The Future of Business Groups in Emerging Markets: Long-Run Evidence from Chile". *Academy of Management Journal*, 43, 3, pp. 268-285.
- Koljatic, M. (ed.). (1999). *La nueva empresa chilena: un estudio de casos*. Santiago: Escuela de Administración, Pontificia Universidad Católica de Chile.
- Lagos, R. (1962). *La concentración del poder económico: su teoría, realidad chilena*. Santiago: Del Pacífico.
- Lefort, F. (2010). "Business Groups in Chile". En J. Lincoln, A. Walter, T. Hikino, y M. Asli (eds.), *The Oxford Handbook of Business Groups*. Oxford: Oxford University Press.
- Lüders, R. (1999). "La nueva empresa chilena. Un caso de capacidad empresarial y adaptación al entorno creado por el modelo de crecimiento". En Koljatic, M. (ed.). *La nueva empresa chilena: un estudio de casos*. Santiago: Escuela de Administración, Pontificia Universidad Católica de Chile.
- Majluf, N., Abarca, N., Rodríguez, D., y Fuentes, L. (1998). "Governance and Ownership Structure in Chilean Economic Groups". *Abante*, 1, 1, pp. 111-139.
- Montero, C. (1996). "Los empresarios en el desarrollo chileno". *Ensaio FEE, Porto Alegre*, 17, 2, pp. 152-181.

- Ossandón, J. (2010a). “Sociología de la empresa e incertidumbre. ICSO-Prácticas Culturales”. Disponible en www.icso.cl/practicasculturales/2010/07/sociologia-de-la-empresa-e-incertidumbre/
- (2010b). “Sociología de la empresa 2. ICSO-Prácticas Culturales”. Disponible en www.icso.cl/practicasculturales/2010/08/sociologia-de-la-empresa-2/
- (2012). “Sowing Consumers in the Garden of Mass Retailing in Chile”. Manuscrito.
- Paredes, R., y Sánchez, J. (1996). “Organización industrial y grupos económicos: el caso de Chile”. *Documento de Trabajo*, Departamento de Economía Universidad de Chile.
- Pérez, M., y Gobantes, C. (2010). “De viñateros a comerciantes globalizados”. *Civitas - Revista de Ciências Sociais*, 10, 3, pp. 490-512.
- Ramos, C. (2009). *La transformación de la empresa chilena. Una modernización desbalanceada*. Santiago: Ediciones Universidad Alberto Hurtado.
- Rozas, P., y Marín, G. (1989). *El “Mapa de la Extrema Riqueza” 10 años después*. Santiago: CESOC / PRIES - Cono Sur.
- Schneider, B. R. (2009). “Hierarchical Market Economies and Varieties of Capitalism in Latin America”. *Journal of Latin American Studies*, 41, pp. 553-575.
- Silva, F., Majluf, N., y Paredes, R. (2006). “Family Ties, Interlocking Directors and Performance of Business Groups in Emerging Countries: The Case of Chile”. *Strategic Management in Latin America*, 59, 3, pp. 315-321.
- Sloterdijk, P. (2011). *Sin salvación. Tras las huellas de Heidegger*. Madrid: Akal.
- Thrift, N. (2005). *Knowing Capitalism*. Londres: Sage.
- Thumala, A. (2007). *Riqueza y piedad. El catolicismo de la élite económica chilena*. Santiago: Debate.
- Tironi, E. (2010). “Adaptación”. *El Mercurio*, p. 2.
- Torche, F. (2005). “Unequal But Fluid: Social Mobility in Chile in Comparative Perspective”. *American Sociological Review*, 70, 3, pp. 422-450.
- Undurraga, T. (2011). “Rearticulación de grupos económicos y renovación ideológica del empresariado en Chile 1980-2010: Antecedentes, preguntas e hipótesis para un estudio de redes”. *Documento de trabajo*. ICSO, Universidad Diego Portales, 1.
- Valdés, J. (1995). *Pinochet's Economists: the Chicago School in Chile*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Winn, P. (ed.). (2004). *Victims of the Chilean Miracle: Workers and Neoliberalism in the Pinochet Era, 1973-2002*. Durham: Duke University Press.
- Zeitlin, M., Ewen, L. A., y Ratcliff, R. E. (1974). “New Princes for old? The Large Corporation and Capitalist Class in Chile”. *American Journal of Sociology*, 80, 1, pp. 87-123.

AUTORES

Tomás Ariztía Sociología, Universidad Diego Portales, PhD London School of Economics and Political Science.

Carolina Bawlitza Centro de Empresas Familiares Albert von Appen, Escuela de Negocios, Universidad Adolfo Ibáñez, magíster en Derecho de los Negocios, Universidad Adolfo Ibáñez.

Guy Boisier Facultad de Ciencias Económicas y Administrativas, Universidad Austral de Chile, doctor en Gestión, Université Paris 1 Pantheon Sorborne.

Magdalena Echeverría Consultora laboral independiente, magíster en Medicina Social, Universidad Autónoma Metropolitana, México.

Manuel Gárate Investigador asociado Instituto de Investigación en Ciencias Sociales, Universidad Diego Portales y académico de la Universidad Alberto Hurtado, doctor en Historia, École des Hautes Études en Sciences Sociales.

Gonzalo Jiménez Centro de Empresas Familiares Albert von Appen, Universidad Adolfo Ibáñez, Proteus Management Consulting, DBA (c) University of Liverpool.

José Manuel Melero Director Fundación Ciudadano Responsable, MA Birbeck, University of London.

Ricardo Nazer Universidad Alberto Hurtado, doctor (c) en Historia, Pon-

tificia Universidad Católica de Chile.

José Ossandón Investigador asociado del Instituto de Investigación en Ciencias Sociales, Universidad Diego Portales e investigador visitante, Department of Organization, Copenhagen Business School, PhD, Goldsmiths, University of London.

Claudio Ramos Zincke Director del programa de Doctorado en Sociología, Universidad Alberto Hurtado, PhD University of Texas at Austin.

Erica Salvaj Profesora e investigadora de la Escuela de Negocios de la Universidad del Desarrollo y profesora visitante de la Escuela de Negocios de la Universidad Torcuato Di Tella, PhD, IESE Business School, Universidad de Navarra.

Antonio Stecher Programa de Estudios Psicosociales del Trabajo, Facultad de Psicología, Universidad Diego Portales, doctor en Psicología Social, Universidad Autónoma de Barcelona.

Angélica Thumala Sociología, Pontificia Universidad Católica de Chile, PhD Cambridge University.

Eugenio Tironi Tironi Asociados, doctor en Sociología, École des Hautes Études en Sciences Sociales.

Manuel Tironi Sociología, Pontificia Universidad Católica de Chile, doctor Universitat Politècnica de Catalunya.

Tomás Undurraga History and Philosophy of Science Cambridge, PhD Cambridge University.

Javiera Zenteno Barrios ProQualitas Consultores, magíster en Sociología, Pontificia Universidad Católica de Chile.