

MAURICE ZEITLIN, LYNDA ANN EWEN, Y RICHARD
EARL RATCLIFF

PROPIEDAD Y CONTROL DE LAS GRANDES
EMPRESAS EN CHILE

Existe un consenso «asombroso» (Dahrendorf 1959, p. 42) entre los científicos sociales académicos con respecto al impacto de la pretendida separación entre la propiedad y el control de las grandes sociedades anónimas * en la estructura de clases y en la economía política de los Estados Unidos y países similares. Se atribuye a esta pretendida separación el efecto de haber, ya sea transformado o eliminado, la antigua «clase capitalista» y, además, el haber dejado obsoleta una teoría de las clases sociales respecto de la división del producto social, del conflicto de clases, de la dominación social, de los procesos políticos y del proceso histórico de cambio. Zeitlin (1974) ha hecho ver que esta teoría del «capitalismo sin capitalistas» bien puede tener una base empírica frágil; que, en efecto, la separación de la propiedad y el control puede ser un «pseudofacto» (Merton 1959) básico, como se desprende al contrastar los resultados discrepantes de numerosos estudios en los Estados Unidos con la síntesis de evidencia contraria a lo sostenido por la teoría de la nueva clase de controladores no propietarios.

En su conclusión, Zeitlin (1974) ha sugerido la necesidad esencial de estudiar la relación entre la propiedad y el control de las grandes sociedades anónimas en otros países, incluyendo no solamente los países «avanzados» sino también aquéllos de desarrollo distorsionado y los menos desarro-

* En inglés: *corporation* (USA) o *Joint Stock company* (Inglaterra); en alemán: *Artiengesellschaft*; en francés: *Société anonyme*.

llados. Aparte de su importancia intrínseca, esos estudios pueden tener un valor heurístico para la teoría de clases en los Estados Unidos; ellos pueden ayudar a poner de manifiesto algunos errores y vacíos teóricos, así como también metodologías inadecuadas, en el conjunto de trabajos actualmente existentes sobre la materia, tanto en los Estados Unidos como en otras partes.

Este es un estudio sobre la propiedad y el control de las grandes sociedades anónimas en Chile durante el período 1964-66. Se trata, por tanto, de un análisis de la situación del campo empresarial varios años antes de la elección y ascensión al mando del doctor Salvador Allende a fines de 1970, quien se había comprometido a poner a Chile «en camino al socialismo» por la vía constitucional. Por esta razón, nuestro estudio no toma en consideración la incorporación de las empresas al sector público durante el gobierno de Allende, ni tampoco las consecuencias del golpe militar del 11 de septiembre de 1973.

En todo caso, es conveniente hacer aquí una breve referencia a las acciones que el gobierno de Allende tomó con respecto a las grandes empresas. En marzo de 1973 el gobierno envió al Parlamento un proyecto de ley sobre propiedad social que contenía una lista de 90 empresas consideradas como las de más alto interés público, de las cuales 41 ya habían sido intervenidas o requisadas, y que el gobierno había considerado para su expropiación e «incorporación al área de propiedad social». Hasta mediados de junio de 1972, 19 de las «37 grandes» sociedades anónimas incluidas en nuestro estudio no habían sido tocadas.¹ Aún con respecto a las 18 que habían sido afectadas, la magnitud de los cambios no era clara. La mas grande de las empresas nacionalizadas fue la Compañía de Acero del

1. Como se explica más adelante, de una lista de 50 sociedades anónimas no financieras en Chile, presumiblemente las más grandes, con las cuales comenzamos este estudio y excluyendo las compañías mineras subsidiarias norteamericanas, 37 resultaron ser de propiedad mayoritaria de accionistas particulares chilenos, y 11 de inversionistas extranjeros; dos se habían disuelto cuando comenzó nuestro estudio. «Intervención» y «requisición» se refieren a la toma temporaria de la administración de una firma, especificadas por la ley en muchos países latinoamericanos, bajo ciertas condiciones dadas. El gobierno de Allende tomó posesión de muchas firmas, basándose en legislación existente desde agosto de 1932, en el Decreto-Ley N.º 520. A pesar de las modificaciones posteriores, la ley permitía al Ejecutivo considerables poderes para intervenir en la economía, incluyendo el tomar posesión de firmas privadas bajo ciertas condiciones: cuando la producción estuviese paralizada; cuando los artículos de «primera necesidad» no se produjese en la «cantidad, calidad y condiciones determinadas por el Presidente de la República»; cuando ocurriesen «paros (interrupciones) injustificadas» dentro del «ritmo normal de la producción, ocasionando escasez (deficiencias) en el aprovisionamiento de la población», etc., etc.

Pacífico (CAP), que ya era una empresa «mixta» donde el interés minoritario dominante lo tenía el gobierno a través de la Corporación de Fomento de la Producción (CORFO), mucho antes de la elección de Allende. En la misma situación se encontraba la Minera Tamaya, que fue nacionalizada a través de la compra de acciones. Otras 11 empresas incluidas en las «37 grandes» estaban requisadas o intervenidas y, hubiera sido suficiente tan sólo una orden del ejecutivo —si se considerara solamente el aspecto legal— para que hubieran sido devueltas a la propiedad privada. Otra, la gran empresa Ganadera Tierra del Fuego, si bien no había sido intervenida directamente, gran parte de sus tierras ganaderas habían sido expropiadas por el gobierno de Allende de acuerdo con la ley de Reforma Agraria de 1967 del Gobierno de Frei. Las 4 restantes de las 18 afectadas, habían sido «tomadas» por sus trabajadores y el gobierno las había requisado en respuesta directa a estas acciones. Por ello, aunque Allende había insistido en que estaba seriamente comprometido a llevar adelante una «transición pacífica al socialismo», no estaba claro hasta qué punto las acciones de su gobierno habían, de hecho, amenazado la existencia social y la base económica del «mundo de los negocios».

Sin embargo, no se puede desconocer que el «mundo de los negocios» había comprendido que su propia existencia estaba en juego. A medida que el gobierno de Allende continuaba llevando a cabo su programa y en este proceso ganaba en popularidad —el gobierno aumentó su representación municipal y parlamentaria en las elecciones de abril de 1971 y marzo de 1973, respectivamente— la derecha tomaba la defensiva. El liderazgo dominante «reformista» de la Democracia Cristiana y el Partido Nacional (nacido de la fusión de los ex-partidos Liberal y Conservador, y representante de los intereses de los banqueros, grandes comerciantes, industriales y terratenientes) se unieron en una causa común. Formaron la «Confederación de la Democracia» (CODE), una organización relativamente cohesionada en oposición al gobierno. Las asociaciones privadas en la industria, el comercio, los empleadores y las asociaciones profesionales se constituyeron en centros organizacionales de resistencia a las políticas socialistas. En muchos lugares se formaron agrupaciones vecinales y organizaciones para militares derechistas —especialmente «Patria y Libertad»— para contrarrestar la militancia de los trabajadores y campesinos, y para desarrollar actividades antigubernamentales. Destacados líderes empresariales reclamaban la intervención de los militares para salvar al país del caos, y se sabe que muchos de ellos participaron directamente en la planificación y organización, no solamente de los paros patronales masivos de octubre de 1972 y julio de 1973, sino también, de diversas actividades sediciosas, incluyendo el golpe

militar del 11 de septiembre de 1973 que destruyó una de las pocas democracias parlamentarias que quedaban en el mundo.²

Es así como este artículo, parte de un estudio mayor que se viene desarrollando hace cinco años, sale a la imprenta en un momento tal que lo sitúa en un plano aparentemente secundario y, simultáneamente, le otorga una candente relevancia social. En efecto, frente a la promesa de crear en Chile una genuina «sociedad post capitalista» por la vía, sin precedentes, de la enmienda constitucional, el liderazgo presidencial y la legislación parlamentaria bajo un gobierno socialista, la unidad de intereses y la situación de clase común de los dueños y los gerentes de las grandes empresas, se reflejaron con una claridad brutal. Dentro de los diez días siguientes al golpe, y cuando aún seguía la masiva y violenta represión de los ciudadanos chilenos, el nuevo régimen devolvió a sus antiguos dueños y gerentes alrededor de 350 industrias que habían sido incorporadas al sector público (*New York Times*, 30 de septiembre, 1973, sec. 4 p. 14; *Latin America*, 28 de septiembre, 1973, p. 311). Mientras que incluso líderes derechistas

2. Un análisis de los antecedentes e historia del gobierno de Allende se puede encontrar en Steenland 1973; Zeitlin 1973; Zimbalist 1973. Los antecedentes inmediatos al Golpe se hallan esbozados en NACLA, octubre 1973; el Golpe y sus consecuencias inmediatas están descritos con exactitud en los ejemplares sucesivos del *Newsweek*, especialmente en los de septiembre 24, octubre 1, y octubre 8 de 1973, y en *Latin America*, septiembre 28, n.º 38 y siguientes. Los primeros informes aparecidos en el *New York Times* no fueron generalmente muy adecuados o completos. *Le Monde* tiene el informe más completo y detallado describiendo los sucesos. También ver Birns 1973; y Stern 1973. A la fecha de redactarse este trabajo, octubre de 1973, miles de personas han sido encarceladas por la Junta Militar, e innumerables personas han sido ejecutadas; las universidades han sido puestas bajo el control militar y las facultades expulsaron a los «discrepantes», los partidos políticos han sido declarados en «receso» indefinidamente, el Congreso ha sido disuelto, todas las reuniones políticas han sido prohibidas, la Central Única de Trabajadores (CUT) ha sido abolida; los senadores, diputados, gobernadores, alcaldes, empleados públicos, dirigentes sindicales, estudiantes, profesores, ministros de gabinete, y un número muy grande de trabajadores han sido interrogados torturados, encarcelados, ejecutados, o con suerte, exilados. Centenares de personas llenan las pocas embajadas que han ofrecido dar «refugio» o asilo (la nuestra (USA) no se halla entre estas) a quienes lo han solicitado. Muy pocas de esas personas, muchas de ellas profesionales de renombre internacional, han obtenido salvoconductos para salir del país y cuando lo han tratado de hacer, se les ha arrestado, o se les ha disparado al abandonar sus refugios. Solamente las asociaciones de comercio o de empleadores funcionan libremente y en estrecho contacto con el gobierno. Representantes de tres organizaciones internacionales dedicadas a la defensa de los derechos humanos, la Asociación Internacional de Juristas Democráticos (IADJ), Federación Internacional para los Derechos Humanos (IFHR), y el Movimiento Internacional de los Juristas Católicos (IMCJ), declararon que «estos derechos están siendo sistemáticamente violados, después de conver-

de la Democracia Cristiana, que al principio aprobaron el golpe y anunciaron su apoyo al régimen militar, rápidamente comenzaron a distanciarse (aunque lo manifestaron en forma indirecta) de la *Junta*,³ el Partido Nacional declaraba su «amplio respaldo al nuevo régimen». Sergio Onofre Jarpa Reyes, presidente del Partido Nacional, «tenía sólo palabras de alabanza para el nuevo gobierno... y claramente veía a su propio partido como el núcleo de un «movimiento nacionalista popular» que alimentaría políticamente al régimen militar» con el slogan: «disciplina, orden y trabajo» (*Latin America*, 28 de septiembre, 1973, p. 311). Jorge Fontaine, presidente de la «poderosa Confederación Nacional de la Producción y el Comercio, una asociación de elite económica de Chile, que incluye la Cámara Central de Comercio, la Sociedad Nacional de Minería, la Asociación Nacional de Industriales, la Cámara Chilena de la Construcción y la Sociedad Nacional de Agricultura», caracterizó el golpe y los acontecimientos posteriores como «una lucha por la libertad». Fontaine y los líderes de «Otros grupos de presión de la élite», así como las asociaciones de emplea-

sar (en Santiago) con testigos de ejecuciones sumarias y con personas que habían sido torturadas, como así también con fuentes fidedignas que hablaron sobre los arrestos arbitrarios y saqueos... se dice que muchas de las ejecuciones, han tenido lugar en las orillas del río [Mapocho], a nueve millas de Santiago, y los miembros de la Comisión se encontraron con una fuente fidedigna que informó haber encontrado cuerpos diariamente en ese lugar. Michel Blum, Secretario General de la IFHR, relató a los reporteros «hemos verificado que los informes de la prensa internacional sobre la violación de los derechos humanos desde el golpe de estado no son exagerados, como el gobierno asegura, sino que bien fundados». Joe Nordman, Director del IADJ, y jurista francés, expresa: «nosotros enviamos 30 a 40 misiones por todo el mundo cada año y no habíamos visto en los últimos años una situación tan grave como la que existe en Chile, ni siquiera en Brasil o Grecia» (*New York Times*, octubre 14).

3. En estos términos Patricio Aylwin, el ex presidente y uno de los fundadores del Partido de la Democracia Cristiana, declaró que «nadie, incluso disponiendo de las fuerzas armadas, puede imponer un sistema constitucional por detrás de las espaldas del pueblo, en el cual reside la soberanía» y «los partidos políticos no pueden ser suprimidos por un simple decreto». Los demócratas cristianos, manifestó, colaborarán con el nuevo régimen solamente «siempre que el gobierno no tome el camino del totalitarismo y la reacción» y pretenda con el apoyo de la «ultra-derecha» «establecer en Chile un modelo permanente de tipo dictatorial y reaccionario». (*Latin America*, septiembre 28, 1973, p. 311). Desgraciadamente, tales limitaciones y salvedades por parte de Aylwin y sus colegas del PDC aparecieron solamente después de su aprobación inicial del golpe y sus diversos llamados para la intervención militar, cuando se encontraban excluidos del poder en lugar de haberseles entregado las riendas del gobierno después de que los militares destruyeran el gobierno de la Unidad Popular. El ex presidente Frei a la fecha de escribirse este informe no había hecho aún ninguna declaración pública salvo para aprobar el régimen militar.

dores y comerciantes «se apresuran a declarar que ellos jugaron el rol "determinante" en el derrocamiento del régimen de Allende y claramente esperan ser recompensados» (*New York Times*, 28 de octubre, 1973, sec. 4, p. 7). Fuentes dignas de confianza han identificado a varios miembros importantes de las familias que mostramos en este estudio que controlan algunas de las grandes empresas, como activos participantes en la planificación del derrocamiento de Allende por las fuerzas armadas.⁴ Paradójicamente, entonces, la reciente historia social de Chile pone de manifiesto, en forma aún más clara, la importancia crítica de los problemas teóricos aquí considerados para el conocimiento de la realidad social bajo el capitalismo.

Este artículo focaliza en el análisis del verdadero centro de control en las grandes sociedades anónimas, y en qué medida determinados individuos,

4. Particularmente (muy) activos en la oposición en contra del gobierno de Allende, y aún antes de la inauguración de Allende en el gobierno, la que ellos trataron incluso de detener, figuraban importantes miembros de las familias Matte y Edwards esto por lo menos ha sido relativamente bien documentado (Informe de Church 1973; NACLA, abril 1972). Los Matte, como este estudio demostrará, controlan por lo menos dos de las «37 grandes» sociedades anónimas (corporaciones más grandes de nuestro estudio); como señalamos en otra parte del estudio ellos, y varias familias relacionadas, particularmente la familia de los Claro y de los Vial, formaban un poderoso segmento de la clase capitalista. En forma similar, la familia de los Edwards estuvo profundamente involucrada en la oposición a Allende y directamente implicada en los planes de la ITT para provocar la intervención militar; los periódicos de la familia Edwards continuaban, en forma cada vez más abierta, llamando a la sedición y la acción militar anti-gobierno hasta la misma víspera del golpe militar. Los Edwards, aparte de ser propietarios del periódico *El Mercurio* (que está dentro de estas 37 principales sociedades anónimas y sus cadenas de otras publicaciones diarias y semanales, controlaban por lo menos tres otras sociedades anónimas de la «37 grandes», y compartían el control de una cuarta, como también el Banco de A. Edwards y Cía. El reportero de *El Mercurio* fue el único periodista a quien la Junta permitió ver el cuerpo de Allende después de su muerte el 11 de septiembre de 1973 (ni siquiera a la viuda de Allende se le permitió ver a su difunto esposo); y *El Mercurio* fue el único diario importante autorizado para circular, virtualmente sin interrupción, aún cuando ocurría la represión masiva de la ciudadanía de Chile. Agustín Edwards Eastman, quien había partido a los Estados Unidos para asumir la vice presidencia internacional de Pepsico en Nueva York al subir Allende a la presidencia (Ratcliff 1972) y Arturo Matte Larraín, el octogenario jefe de los intereses de la familia Matte, y cuñado del ex presidente chileno Jorge Alessandri, estaban entre los nombrados como co-conspiradores principales contra el gobierno de Allende con los oficiales de la ITT en Chile, en los «memorandums de la ITT» (reimpresos en NACLA, abril de 1972), originalmente descubiertos y publicados por Jack Anderson, y en la cuidadosa investigación llevada a cabo por el Subcomité del Senado sobre las Corporaciones Multinacionales (Informe de Church 1973). Los oficiales de la ITT estaban en constante consulta con la CIA, por medio de William V. Broe, Jefe de los Servicios

familias u otros intereses propietarios específicos controlan empresas aparentemente «controladas por el management». Aquí sólo tocamos en forma incidental el problema igualmente crítico de hasta qué punto —independientemente de la situación en cualquier empresa determinada— «los dueños y los manakers de las grandes compañías, tomados en su conjunto, constituyen diferentes estratos o segmentos —cuando no son menos agentes— de la misma clase social, más o menos unificada» (Zeitlin, 1974). Más bien lo que se discute aquí es si las grandes empresas están o no controladas por intereses propietarios, no obstante su administración por funcionarios que pueden no ser propietarios.

Este estudio está basado en el análisis exhaustivo de las 37 más grandes sociedades anónimas no-financieras de propiedad del capital privado en Chile en 1964. Iniciamos nuestra investigación a partir de la lista más

Clandestinos de la CIA, División del Hemisferio Oeste. En general la «tesis» (de Broe) de sus discusiones fue «un plan para crear un caos económico» para justificar la intervención militar (Informe de Church 1973, p. 10). Hal Hendrix, un funcionario de la ITT en Latinoamérica (y ex corresponsal de Scripps-Howard) informó después de «una reunión con Arturo Matte en su residencia el Domingo (septiembre 13 [1970]», a E. J. Gerrity, Primer Vice Presidente de la ITT, que uno de los puntos principales acordados fue la necesidad de una «forma constitucional» para detener a Allende «la que no excluye violencia espontánea o provocada. Una solución constitucional [sic] por ejemplo, resultaría de desórdenes internos masivos, huelgas, guerrillas urbanas y rurales. Esto justificaría moralmente una intervención de las fuerzas armadas por un período indefinido». Hendrix, informó, sin embargo, que «los marxistas no se dejan provocar... «Ud. puede escupir en sus caras en la calle», decía Matte, «y ellos se lo agradecen». (NACLA, abril 1972, pp. 8-9, reimpresión de un memorandum de la ITT de septiembre 17, 1970). Los escenarios para crear dificultades económicas a través de la retención del crédito por parte de instituciones financieras domésticas e internacionales, para la penetración en las fuerzas armadas, para tener una «justificación moral» para la intervención militar a través de la creación de confrontaciones en masa y de cierres masivos de fábricas, sabotaje de la producción y distribución, estaban todos expuestos detalladamente en estos memorandos justo tres años antes de su exitosa y sangrienta implementación. El hermano de Arturo Matte, Benjamín, se dice que fue uno de los fundadores y jefes ejecutivos de la organización terrorista de derecha, *Patria y Libertad*, empeñada en el sabotaje industrial y asesinato (y fracasados intentos de asesinato) de funcionarios del gobierno de Allende y de sus amigos personales (NACLA, octubre de 1973, p. 5). Ricardo Claro, perteneciente a una de estas familias, acompañó al ministro de Relaciones Exteriores de la Junta Militar en su reciente visita a Nueva York. El fue, según señala Birns (1973), un líder del «antiguo grupo de los capitalistas recalcitrantes» a quienes incluso el gobierno de Frei llamaba «pirañas» (p. 33). Los Claro, como notáramos, están estrechamente emparentados y asociados con los Matte y controlan por lo menos una de las 37 principales sociedades anónimas.

reciente y relativamente autorizada de las presuntamente más grandes empresas no-financieras de Chile (Lagos, 1961), sin considerar las subsidiarias de las corporaciones mineras norteamericanas de propiedad exclusiva de éstas. De las 290 incluidas en la lista de Lagos, seleccionamos para este estudio las 50 más grandes. En un primer análisis de éstas, encontramos que 11 eran de propiedad mayoritaria de intereses extranjeros y 2 habían sido disueltas cuando iniciamos la investigación en 1966. Cualquiera sea la forma en que se las considere, las «37 grandes» eran económicamente decisivas; entre ellas controlaban el 40 % de los activos netos de capital de todas las 1611 empresas nacionales no-financieras; las 10 mayores, por sí solas, controlaban la cuarta parte de los activos. (Véase apéndice A para detalles en cuanto al procedimiento y a la concentración de activos).

Este estudio sobre propiedad y control de las grandes empresas se realizó en Chile por la relevancia teórica especial de este país. Hasta el golpe militar del 11 de septiembre de 1973, Chile había sido una democracia parlamentaria capitalista relativamente estable. Por más de un siglo, su clase social dominante había gobernado el país a través de la democracia parlamentaria, sin control extranjero ni tampoco con la intervención de las fuerzas armadas como una fuerza social relativamente *autónoma*. «El record (de Chile) de gobierno representativo no (había sido) superado en América Latina en verdad, sólo era superado por pocos países en el mundo». ⁵ Aún cuando la inversión extranjera tuvo un impacto importante en el desarrollo de Chile, la estructura de clases del país no fue distorsionada en forma masiva, y sus perfiles principales se han aproximado al patrón de Europa Occidental. Chile ha tenido una estructura industrial relativamente bien diversificada» (Ehrman 1966, p. XIX; ver también Bohan y Pomeranz 1960, p. 3); y su proporción de fuerza de trabajo empleada en la industria es comparable a la de Italia y Japón, y no es substancialmente más pequeña que la de otros importantes países industrializados de principios de la década de 1950. Comparado con Japón e Italia en los años 50, Chile tenía

5. Johnson 1958, pp. 72, 92; también ver Zeitlin 1968. Un breve intervalo de administraciones militares y civiles inestables alternándose entre sí, ocurrieron en medio de una gran depresión en Chile entre 1925-31, con diferentes grupos en las fuerzas armadas promulgando gobiernos de derecha, de izquierda y del centro, aliándose con fuerzas sociales rivales, y reemplazándose en sucesión vertiginosa. En 1891, una guerra civil de diez meses entre el Congreso, las fuerzas armadas y la clase dominante, resultó en la muerte por suicidio del Presidente José Manuel Balmaceda, un nacionalista que había desafiado a los intereses del nitrato y ferrocarril británicos y había afectado los grandes intereses agrarios y financieros en su búsqueda de un programa para desarrollar el capitalismo nacional.

una fuerza de trabajo agrícola relativamente más pequeña,⁶ y estaba a la par con Francia. Chile es predominantemente urbano y la masa de su población la forman asalariados urbanos y empleados no-manuales (Petras 1969, p. 31).

La penetración y consolidación del capital extranjero —primero británico y luego norteamericano— en las minas de salitre y cobre⁷ afectó seriamente el desarrollo de Chile y limitó el poder y el alcance potencial del capital nacional. Sin embargo, los capitalistas chilenos fueron capaces de asegurarse una base económica independiente y mantener su hegemonía social, principalmente porque su formación como clase precedió al auge del capital extranjero. Como ha escrito el economista William Gladre (1969), ya en la década de 1950 «se había formado una burguesía nacional chilena» (p. 326). En 1964-66, el capital nacional, fortalecido por la inversión estatal discriminada, controlaba la mayor parte de la industria minera, el comercio, la agricultura y la banca privada.

La gran mayoría de la propiedad productiva, fuera de la agricultura, pertenecía a sociedades anónimas antes que a otro tipo de sujetos económicos; y la economía chilena, durante el período comprendido por nuestro estudio, no difería de «las economías capitalistas altamente concentradas» (Bain 1966, p. 102) de otros países occidentales y el Japón, ya sea considerada en términos de la concentración económica global entre todas las empresas no-financieras, o a nivel de cada una de las ramas industriales.⁸

6. Por ejemplo, en 1960 un 18,1 % de la fuerza laboral en Chile estaba ocupada en manufacturas, comparado con un 17,8 % en Japón, y un 22 % en Italia a comienzos de la década de 1950. Japón tenía el 28,6 %, Francia, el 27,2 %, e Italia el 40 % empleados en la agricultura a comienzos de 1950 comparado con el 28,6 % de Chile en 1960 (Bain 1966, p. 16; y CORFO 1966, p. 523).

7. El capital británico llegó a predominar en nitratos en Chile hacia 1880; el capital norteamericano desplazó al capital nacional en el cobre al final de ese siglo y luego también desplazó al capital británico en nitratos en los años 1920 (Bohan y Pomeranz 1960, pp. 86 y siguientes; 95 y siguientes). Ver Glade 1969 para una excelente reseña de sobre la historia económica chilena.

8. Las sociedades comerciales anónimas, que comprendían el 17 % de las empresas comerciales registradas en Chile en 1967 (sociedades anónimas, compañías limitadas, sociedades, propiedades) poseían el 90,4 % del total de los valores totales que poseían estas empresas (Garretón y Cisternas 1970, p. 6). En la agricultura, la gran hacienda dominaba el valle central, mientras que en la región sur predominaban los agricultores independientes y las haciendas de ganado ovino y vacuno, virtualmente, componían toda la actividad agrícola en el extremo sur. Para un análisis detallado sobre el desarrollo agrícola y los aspectos de las relaciones entre los latifundistas y los capitalistas. Ver Ratcliff 1973. Un análisis detallado de la concentración de capitales nacionales y extranjeros en Chile en 1964/66 se puede conseguir del autor principal de este artículo.

La forma típica de propiedad de las grandes sociedades anónimas en Chile era la relativa dispersión entre numerosos accionistas individuales (de entre los 20 más importantes de cada empresa) rara vez tenía una minoría considerable —mucho menos una mayoría— de las acciones emitidas de las «37 grandes». En 1964, pocos ejecutivos y directores figuraban personalmente entre los principales accionistas de las grandes empresas, y cuando figuraban, generalmente sólo eran dueños de una pequeña proporción de las acciones. En la mayoría de los casos, ni siquiera la suma de las acciones de directores y ejecutivos les daba una parte significativa de las acciones.

Estas aseveraciones respecto al caso de Chile, basadas en nuestro análisis detallado de la dispersión de propiedad en las «37 grandes» sociedades anónimas,⁹ no difieren de la caracterización predominante de las grandes corporaciones sociedades anónimas, en los Estados Unidos, Inglaterra y otros importantes países capitalistas. Cabe preguntarse, por lo tanto, si lo que Berle y Means (1967) escribieron hace más de tres décadas acerca de la situación en Estados Unidos —esto es que «la propiedad de riqueza sin un control efectivo y el control de riqueza sin una propiedad apreciable parece ser el resultado lógico del desarrollo de las corporaciones» (p. 66)— era igualmente cierto respecto de las más grandes empresas no-financieras en Chile. ¿Se dio cómo consecuencia en Chile «el quiebre del capitalismo familiar»? ¿Estaba Chile desarrollando un sistema de «capitalismo sin capitalistas» —como se ha sostenido respecto de sus avanzados contrapartes en Occidente— un sistema en que sus unidades productivas decisivas, junto con concentrar entre ellas el grueso de la propiedad productiva, estaban tan dispersas respecto de la tenencia de la propiedad hasta el punto de caer bajo el control de sus ejecutivos y directores no propietarios?

Por cierto, había poderosos exponentes chilenos de esta posición, aún en su formulación más vulgar. Era un estribillo que aparecía una y otra vez en los periódicos y revistas que representaban al «mundo de los negocios» en Chile. Por ejemplo, *El Mercurio*, que era publicado por los Edwards, una familia de banqueros e industriales, en un reportaje sobre la instalación de una nueva gran empresa forestal, decía que fue «financiada a través del sistema de capitalismo popular, que permitió la creación de una empresa completamente chilena de enorme importancia para el desarrollo económico del país (7 de julio de 1966, p. 17). Tomás Eduardo Rodríguez Brieba, entonces presidente de la Bolsa de Corredores de Santiago, llamó

9. El manuscrito, en poder del autor principal se encuentra a disposición de los interesados.

la atención sobre el mismo tema en su autorizado artículo sobre el desarrollo de las empresas en Chile (1955, pp. 169 ff). Igualmente, Jorge Marty B., al presentar su cálculo, según el cual, sobre el cinco por ciento de la población chilena era dueña de acciones, concluyó en la respetada revista de negocios *Economía y Finanzas* (N.º 389, 1969, p. 20) que:

«Estas cifras (sobre propiedad) refutan categóricamente a aquellos que dicen... que el capital de las empresas se distribuye sólo entre unos pocos... Chile no ha sido un país de grandes fortunas, y, en gran medida, la formación de las empresas sólo ha sido posible gracias al aporte de pequeños capitalistas. Vale la pena destacar que el "capitalismo popular" ha tenido éxito en Chile, a pesar de los obstáculos tributarios y la competencia discriminatoria de otras fuentes de inversión».

Tipos de Control.

Siguiendo a Berle y Means (1967) «control» ha sido definido generalmente en el sentido de «poder real para elegir el directorio (o su mayoría)», aún cuando control también puede «ser ejercido no por medio de la elección de los directores; sino a través de *imposición* al directorio como es en el caso que un banco determina la política de una gran empresa que está seriamente endeudada con él». (p. 66; el subrayado es de los autores). Así, control se refiere al «*poder* de determinar las políticas generales de una corporación y no a la influencia real en sus asuntos cotidianos» (Goldsmith y Parmelee 1940, pp. 99-100; subrayado de los autores). El control no es la administración de los negocios, o lo que Gordon (1966) ha denominado «dirigencia de los negocios» (p. 150). Esto parecería conceptualmente claro. Sin embargo, en la práctica, como lo ha indicado Zeitlin (1974), «Berle y Means y sus seguidores, por la vía de sus definiciones operacionales, han simplemente ignorado los problemas analíticos. Ellos se han limitado a suponer, en vez de demostrar, que una vez que desaparece un interés propietario cohesionado que posee una proporción mínima determinada de las acciones (ya sea el 20 %, como en el trabajo original de Berle y Means, o el 10 %, según el criterio actual), la gran empresa cae imperceptible e inevitablemente bajo el «control de los ejecutivos y directores no propietarios».

En este artículo, comenzamos nuestro análisis siguiendo el paradigma

utilizado originariamente por Berle y Means en su estudio de las 200 más grandes corporaciones no-financieras en los Estados Unidos, y desde entonces imitado por otros estudiosos del problema (ej. Larner 1970). Nuestras definiciones y, en la medida en que sea posible, nuestros métodos y procedimientos seguirán los de ellos. Esto hará posible la comparación entre nuestros resultados y los de otros estudios similares realizados en cualquier otro lugar. En seguida, empleamos nuestra metodología alternativa para analizar los mismos datos. Esto nos permitirá mostrar ciertas fallas críticas en la metodología de Berle-Means y cuestionar la validez y fiabilidad de los resultados obtenidos a través de ella. Finalmente, proponemos un paradigma alternativo para el análisis del centro de control de las grandes corporaciones.

Berle y Means distinguieron cinco tipos principales de control, «a pesar de que no existe una clara línea divisoria entre cada uno de ellos»: (1) propiedad privada; (2) control mayoritario; (3) control minoritario; (4) «management control», o control por los ejecutivos y directos no propietarios; y (5) «control a través de un mecanismo legal sin propiedad mayoritaria». Los últimos tres tipos constituyen métodos de control extra-legal, porque dependen más bien de una constelación de relaciones de poder al interior de la corporación, que de una base legal fundada en la propiedad mayoritaria de las acciones.

La «propiedad y control privados» es, por supuesto, la clásica situación en la que propiedad y control son virtualmente idénticos, y que Berle y Means definieron como una situación en la cual el 80 % o más de las acciones emitidas pertenece a un individuo o pequeño grupo de socios. El «control mayoritario» escasamente difiere de la «propiedad privada», excepto que aquí ya aparecen algunos accionistas sin control, pues es el caso en que un individuo o grupo tiene la propiedad legal de entre el 50 % y el 80 % de las acciones, y en esta forma se asegura el control.

Sin embargo, es solamente cuando aparece el «control minoritario» que la «separación de la propiedad y el control» se transforma en una realidad de profunda trascendencia social: «control minoritario» se da cuando un individuo o grupo cohesionado tiene un número suficiente de acciones que le permite asegurarse de hecho, si bien no en forma legal, el control de una corporación, a través de ese interés propietario. Normalmente, el «control minoritario» requiere una distribución más o menos pareja de las acciones restantes entre numerosos accionistas, de modo que ningún rival tenga un paquete de acciones lo suficientemente grande como para poner en peligro a aquellos que detentan el control. Pueden darse situaciones en las que dos o más intereses minoritarios cooperan para mantener

«en conjunto» el control (todavía minoritario) entre ellos. (Berle y Means reconocieron también la posibilidad de que un interés minoritario y los ejecutivos y directores no propietarios actúen en conjunto para controlar la corporación). El control minoritario es una de las consecuencias más importantes de la aparición de la corporación como la unidad decisiva de propiedad productiva: la gran mayoría de los accionistas es despojada del control por un pequeño segmento de la clase capitalista compuesto por los principales accionistas de las grandes corporaciones, lo que permite a éstos extender su control de capital (y de la economía política) mucho más allá de los límites de su propia propiedad. Sin embargo, este fenómeno que Rudolf Hilferding trató sistemáticamente por primera vez ya en 1910, no interesó mayormente a Berle y Means. Su atención se concentró, más bien, en lo que ellos consideraron un cuarto, y cualitativamente nuevo, tipo de control de mucho mayor trascendencia social: «management control», o «control por los ejecutivos y directores no propietarios» o una situación en la que, como ellos afirman (1967), p. 78), «la propiedad está tan profusamente distribuida que ningún individuo o pequeño grupo tiene ni siquiera un interés minoritario lo suficientemente grande como para dominar los asuntos de la compañía».

Esto hace surgir dos preguntas críticas, ninguna de las cuales, según veremos, han respondido en forma satisfactoria Berle y Means ni sus seguidores: (a) ¿En qué momento un paquete de acciones en manos de un individuo o un grupo de socios llega a ser tan pequeño como para dejar de asegurar el «control minoritario»? (b) Si ese momento crítico, cualquiera que sea, es alcanzado: ¿significa esto, de hecho, la anulación del control que ejercen los intereses propietarios, y su apropiación por un estrato social distinto: los «managers», o los ejecutivos y directores no propietarios? Si bien Berle y Means hicieron notar que, en muchas corporaciones, «la línea divisoria entre el control por un interés minoritario y el control por el *management* no es clara», ellos dieron por supuesto, sin embargo, que esa línea existe en la realidad. Con este supuesto, ellos trazaron la línea «en aproximadamente 20 %», cifra por debajo de la cual se puede suponer, generalmente, que el *management* adquiere el control de la corporación.

El quinto tipo de control que Berle y Means distinguieron que aquél que se ejerce a través de un «mecanismo legal», y cuyo exponente más importante (y el único considerado en nuestro estudio) es el mecanismo piramidal. Esencialmente, este se refiere a la consecuencia del hecho que las corporaciones pueden comprar acciones y ser propietarias unas de otras; esto permite a una serie de corporaciones estar interconectadas de tal manera que aquellas en el ápice de la pirámide pueden controlar a las que

están en la base, a través de una combinación de intereses mayoritarios y minoritarios en cada nivel de la pirámide. Estos sistemas, como lo hizo notar el propio Means en un trabajo anterior de carácter pionero sobre la «compañía accionista» («holding company»), hicieron posible la concentración de capital en unidades empresariales cada vez más grandes. En realidad, como método de concentración no ha sido igualado: Means y su co-autor, Bonbright, escribieron (1932) «la compañía-accionista es el mecanismo más efectivo jamás inventado para combinar bajo un solo control y dirección las propiedades de dos o más corporaciones hasta entonces independientes» (p. 5).

La Compañía-Accionista

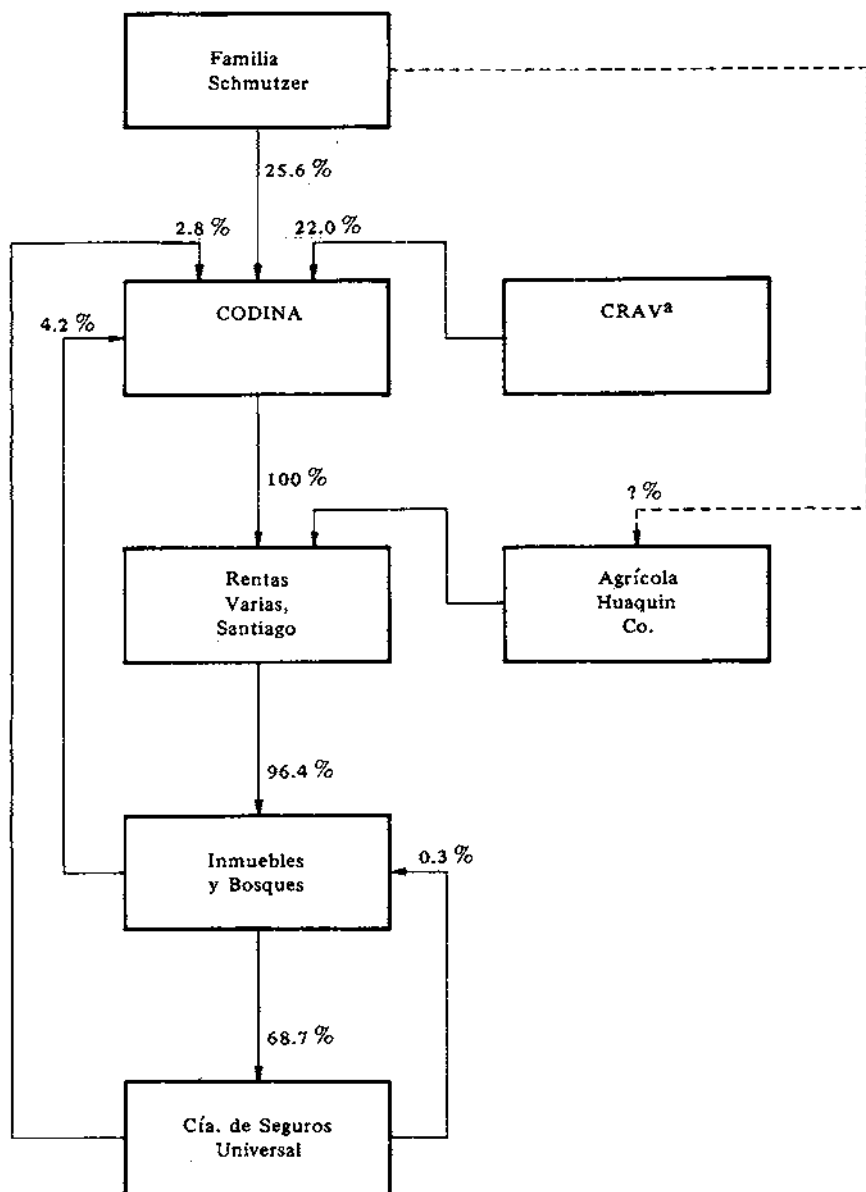
Si bien Berle y Means comprendieron la profunda importancia de la compañía accionista y, del mecanismo piramidal como método de control, ellos limitaron su análisis del control por medio de relaciones inter-empresariales a los casos en que una corporación era controlada por otra a través de un «interés minoritario dominante».

La Sociedad Nacional de Paños de Tomé, es un ejemplo de un sistema relativamente simple de control piramidal de una de las «37 grandes» empresas. Era casi el modelo perfecto de control individual o familiar de una empresa ubicada en la base de la pirámide, en la que no tenía propiedad directa. La familia Furman sólo era dueña de COPRONA (99.8 %), la firma en el ápice de la pirámide; sin embargo, COPRONA era dueña del 98.7 % de Textiles Andina que, a su vez, tenía un interés minoritario dominante de 35.7 % de las acciones de la Sociedad Nacional de Paños de Tomé. El sistema Furman es también paradigmático respecto de un tipo de control en el cual las acciones en manos de los ejecutivos y directores y de los principales accionistas individuales, no revelan nada acerca del control real de la empresa por la propiedad piramidal. El presidente y un director ocupaban el noveno y el octavo lugar, respectivamente, entre los principales accionistas, cada uno con un 1.25 % de las acciones emitidas, pero ninguno de ellos tenía algún vínculo de parentesco con la familia que detentaba en control. En efecto, el único director de la empresa perteneciente a la familia controladora —el hijo de Noy Furman Pocolillo, fundador y presidente de COPRONA y Andina— no tenía acciones de la Sociedad Nacional de Paños de Tomé bajo su nombre, ni tampoco ningún otro Furman. Esto es meramente ilustrativo de un conjunto, más general y mucho más complejo, de relaciones, en el que la conexión real entre

determinados ejecutivos y directores de una empresa y los intereses que la controlan no puede ser descubierta por medio de una simple enumeración de la proporción de acciones que detentan o por el lugar que ocupan entre los principales accionistas. Es así como, el único miembro de la familia Furman en el directorio, sería simplemente ignorado en cualquier listado de «accionistas principales» entre los ejecutivos y directores de sociedades anónimas (como lo hizo Florence en Inglaterra, por ejemplo [1961, pp. 96-87]). Aún el simple sistema piramidal, de control de la Sociedad Nacional de Paños de Tomé indica otro aspecto general de los sistemas de control inter-empresarial, a saber, que COPRONA, la Compañía Productora Nacional de Aceite, pertenecía a una rama industrial diferente de la sociedad anónima que controlaba: no era ni parte de un sistema de producción verticalmente integrado ni de un sistema integrado horizontalmente y diseñado para reducir la competencia. (Más bien, formaba un «grupo de interés» congregado, relativamente simple, el cual meramente insinúa la mayor complejidad de los grupos de interés y esferas de influencia existentes en el mundo de las grandes empresas). Ya sea que las corporaciones utilizadas como «compañías accionistas», pertenezcan o no a la misma rama industrial o a una completamente diferente, de las sociedades anónimas que controlan; ya sea que se trate de «compañías puramente accionistas» (que no operan directamente ninguna de las propiedades que controlan) o que sean a su vez compañías que operan directamente, el sistema piramidal sirve al mismo propósito básico: no importa cuán intrincado pueda ser, el sistema piramidal une varias empresas aparentemente independientes bajo un control común o una influencia máxima, con un mínimo de inversión. Si la pirámide de los Furman hubiera estado basada en posesiones minoritarias de acciones a cada nivel, desde COPRONA hasta la Sociedad Nacional de Paños de Tomé, aún así le habría permitido a los Furman controlar esta última. El sistema piramidal, al utilizar el capital de las empresas controladas para colocar bajo su control nuevas empresas, reduce drásticamente la base de propiedad (o de inversión) necesaria para ejercer dicho control. Es fundamental comprender esto, por cuanto la trama de las tenencias importantes inter-empresas, como veremos, puede ser el método por excelencia mediante el cual el mismo capitalismo individual, o pequeño grupo de socios, expande el ámbito de la propiedad bajo su control bastante más allá de aquél permitido por el «control minoritario» común. El mismo término «forma piramidal» es, en algunos aspectos esenciales, equívoco; por cuanto, en la red inter-empresarial de tenencias de acciones, una sociedad anónima ubicada en la «base» de la pirámide puede, a su vez, constituirse en uno de los accionistas principales de la sociedad

anónima en el ápice de otras situadas a cualquier nivel de la pirámide. En general, el sistema piramidal permite la formación de cualquier cantidad de combinaciones de este tipo, debido a que la proporción de acciones que unas empresas tienen en otras puede variar en cada caso. En el Cuadro 1, que muestra el «control minoritario» por parte de Bernardo Schmutzer Flemming y su hijo, aparece una ilustración simple de lo anteriormente descrito. Los Schmutzer tenían personalmente el 25 % de las acciones de CODINA; ésta tenía el 100 % de Rentas Varias de Santiago (en combinación con la Compañía Agrícola Huaquín, de propiedad de los Schmutzer), que era dueña del 96.4 % de Inmuebles y Bosques que a su vez, era dueña del 68.7 % de Cía de Seguros Universales. Sin embargo, Inmuebles y Bosques era también dueña del 4.2 % de CODINA y Cía. de Seguros Universales era propietaria de otro 2.8 % de ésta (así como de 0.3 % de Inmuebles y Bosques). Con estas tenencias piramidales los Schmutzer suplementaban sus acciones directas, y llegaban a controlar el 32.6 % de las acciones de CODINA. Vemos así cómo las mismas compañías situadas en la base de la pirámide y controladas por otras ubicadas en niveles superiores, refuerzan el «control minoritario» original de una sociedad anónima en el ápice de la pirámide. En el caso de CODINA, esto es de singular importancia por cuanto los Schmutzer compartían el control de CODINA con aquellos que controlaban aún otra compañía, CRAV, que era una de las «37 grandes». (En términos de Berle y Means, CRAV estaría clasificada bajo las llamadas controladas por el *management* y, por lo tanto, CODINA sería una interesante forma híbrida, a saber, «control conjunto minoritario — *management* a través del mecanismo piramidal»). Como veremos, estas tenencias recíprocas de acciones también pueden ser suplementadas y combinadas en diversos grados de complejidad con otros tipos de tenencia, de magnitud variable, ninguna de las cuales es de por sí suficiente para asegurar el «control minoritario» pero que, sumadas, proveen de una base estable de control. Creemos que esto se clarificará más adelante cuando hacemos un análisis detallado de un ejemplo de control a través de estas relaciones interempresariales de una compañía que aparentemente era controlada por el *management*, o sus ejecutivos y directores no propietarios.

Cuadro I
Control Pyramidal de CODINA por la familia Schmutzer
y Asociados en CRAV



Llave:

- > Principal Posesión en la Firma, con porcentaje de Tenencia.
- - -> Presumible interés controlador.

Fuentes

Esta breve discusión sobre el mecanismo piramidal ofrece sólo una idea fugaz acerca de la complejidad del proceso de investigación necesario para transformar «informaciones» en verdaderos datos. La fuente básica de información sobre propiedad de acciones utilizada en nuestro estudio fue el informe anual de la lista de accionistas presentada por cada sociedad anónima, de acuerdo a la reglamentación legal chilena, a la Superintendencia de Compañías de Seguros, Sociedades Anónimas y Bolsas de Comercio (ver detalles en Apéndice A). Sin embargo, aún cuando tuvimos acceso a la lista completa de los accionistas de cada sociedad anónima, no había en Chile ninguna ley que obligara a hacer públicos los nombres de los verdaderos dueños de las acciones más importantes de una empresa. Muchas compañías-accionistas que tenían intereses importantes en las «37 grandes», no figuraban como tales en los archivos de la Superintendencia, y, cuando aparecían, también ellas resultaban ser de propiedad de otras compañías en la misma forma, lo que amenazaba ser un espiral regresivo infinito. Generalmente, para llegar a ubicar el verdadero centro de control, era inevitable seguir la pista de estas tenencias como única manera de penetrar la fachada de la compañía-accionista. En Chile no había fuentes empresariales de referencia establecidas para consultar (comparables a la guía de *Moody* o a los *standard Corporation Records*, existentes en los Estados Unidos) ni tampoco resultados de investigaciones chilenas oficiales (tales como aquellos de las Comisiones del Congreso y Comisiones Reglamentarias Administrativas en los Estados Unidos). Respecto de las acciones cuya propiedad no estaba identificada, se hicieron consultas en las agencias oficiales pertinentes, así como también a economistas y hombres de negocios considerados bien informados en estos asuntos. A objeto de identificar ciertas compañías-accionistas que figuraban con domicilio en el extranjero, solicitamos información a las secciones financieras de varios bancos internacionales, a columnistas financieros de prominentes periódicos británicos y norteamericanos, a especialistas reputados por poseer «información confidencial» respecto de las corporaciones extranjeras y a la Comisión de Valores y Bolsas (SEC) de los Estados Unidos y la Oficina Británica de Registros de Inglaterra. Por ejemplo, sin la información proporcionada confidencialmente por la división internacional de uno de los bancos más grandes del mundo, no habríamos podido determinar la propiedad de dos de las «37 grandes», cuyas compañías-accionistas estaban domiciliadas en Panamá pero que, a su vez, eran controladas por un magnate minero residente en Chile. Sin

embargo, a pesar de nuestro exhaustivo (y extenuante) esfuerzo, no nos fue posible obtener información de confiabilidad acerca de la propiedad de algunas tenencias importantes en varias sociedades anónimas. Pero en estos casos —de los que se dará cuenta en el contexto pertinente— se puede determinar con relativa confianza la identidad de sus dueños, utilizando la evidencia circunstancial (sobre relaciones inter-empresariales, vínculos de parentesco y antecedentes históricos) y el razonamiento. Desgraciadamente, hasta ahora no se ha descubierto en las ciencias sociales ninguna técnica metodológica standard (ni es probable que exista alguna) que permita penetrar el secreto (o fachada legal) que, tan a menudo, envuelve «los hechos» e impide su acceso a ellos, cuando se trata de problemas de «poder».

El Verdadero Centro de Control en las «37 grandes»

Si, reteniendo en la mente las observaciones anteriores, analizamos y clasificamos las sociedades anónimas estudiadas de acuerdo al método de Berle y Means ¿qué conclusiones podemos sacar respecto del verdadero centro de control en ellas? ¿cuán lejos ha ido el proceso de «separación de la propiedad y el control» en las compañías más grandes de Chile, y cuántas se han incorporado a las filas del «control por el *management*», o control por los ejecutivos y directores no propietarios?

Los resultados señalan que cuatro sociedades anónimas eran del tipo de «propiedad privada» y una de «propiedad mayoritaria». Catorce compañías estaban bajo «control minoritario» inmediato de intereses dominantes tenedores del 20 % o más de las acciones (en nueve de ellas el control pertenecía a una coalición de minorías). Lo que es más importante, quince empresas cayeron en la categoría de «control inmediato por el *management*». De hecho, solamente en dos de estas empresas había un interés minoritario —identificable con la metodología de Berle y Means— que alcanzara al 10 % de las acciones. Una sociedad anónima (Universo) resultó ser una subsidiaria de «propiedad mayoritaria» de otra de las «37 grandes» (Zig-Zag), por la vía de acciones especiales de la clase B. Finalmente, dos compañías resultaron estar en la «situación especial» de ser empresas «mixtas», donde había un interés minoritario dominante del gobierno junto a sus inversionistas privados (CAP y Minera Tamaya).

En su estudio, Berle y Means encontraron muchas compañías controladas por otra a través de un interés minoritario dominante de acciones, es decir, uno lo suficientemente grande como para asegurar por sí sólo el

«control minoritario». Cuando la compañía controladora era a su vez controlada por el *management*, ellos clasificaron la primera como minoritaria en cuanto a su control «inmediato» pero *management* respecto a su control «último». Si la compañía controladora era «controlada de cualquier otra forma que no fuera por el *management*», ellos clasificaron la primera como el «control minoritario» inmediato pero «piramidada» en cuanto a su control último. De acuerdo a este criterio, once de las catorce firmas clasificadas originalmente bajo «control minoritario inmediato» eran, en verdad, controladas en «última instancia» por otra sociedad anónima «controlada (a su vez) de cualquier otra forma que no fuera por el *management*». Las tres restantes permanecieron bajo control minoritario en última instancia. Ninguna de las firmas bajo «control minoritario inmediato» de otra sociedad anónima cambió a la categoría de controlada en última instancia por el *management*, ya que ninguna de las compañías controladoras era controlada por el *management*. Ninguna de las quince compañías bajo control inmediato por el *management*, era controlada por otra a través del sistema piramidal. De este modo, las proporciones de empresas bajo control inmediato versus control último por el *management* son idénticas: el 42 % de las 36 sociedades anónimas legalmente independientes sería considerado bajo control por el *management* en última instancia. Su parte en el total de los activos de las 36 compañías era aún mayor, alcanzando al 56 %, es decir, más de la mitad (Tabla 1). Ciertamente este parece ser un descubrimiento de principal importancia, indicando —al menos aparentemente— que la expansión de la propiedad de las sociedades anónimas aquí, al igual que en los países capitalistas más avanzados, ha traído consigo el «capitalismo sin capitalistas».

La proporción que Chile tenía en 1964, de empresas más grandes clasificadas bajo «control por el *management*», era aproximadamente la misma que tenían los Estados Unidos y Gran Bretaña en la década de 1930, y Australia en 1955 (Tabla 2. Sin embargo, las 200 corporaciones no financieras más grandes de los Estados Unidos incluían 42 empresas ferroviarias, mientras que ninguna de este tipo fue incluida en nuestro estudio, porque en Chile los ferrocarriles son de propiedad estatal. Además, entre las 200 más grandes de los Estados Unidos, había 52 empresas de utilidad pública. Dado que Berle y Means encontraron que el control por el *Management* era mucho más frecuente en las compañías ferroviarias que en las industriales, es digno de notarse que cuando restringimos nuestras comparaciones solamente a la industria manufacturera, los dos países siguen mostrando una semejanza sorprendente: 38 % en Chile en 1964, comparado con 40 % en los Estados Unidos en 1929. Por supuesto, estas comparaciones son

TABLA 1

Las 36^a más grandes corporaciones no financieras en Chile, clasificadas por tipos de control, de acuerdo con las definiciones y procedimientos de Berle-Means.

Control "Inmediato"			
Tipo de Control	Tanto por ciento por activo	N	Tanto por ciento por número
Privado	11.1	4	11.1
Mayoritario	1.1	1	2.8
Minoritario	5.9	5	13.9
Coalición de minorías	11.7	9	25.0
"Management"	55.6	15	41.7
Situaciones especiales ^b	14.6	2	5.6
	100.0 %	36	100.0 %
Control "Ultimo"			
Tipo de Control	Tanto por ciento por activo	N	Tanto por ciento por número
Privado	11.1	4	11.1
Mayoritario	1.1	1	2.8
Minoritario	4.3	3	8.3
Piramidado	13.3	11	30.6
"Management"	55.6	15	41.7
Situaciones especiales ^b	14.6	2	5.6
	100.0 %	36	100.0 %

Notas:

- a. Una de las originarias 37, que era subsidiaria de otra, no está incluida aquí.
 b. Dos corporaciones eran "mixtas" pertenecientes a la propiedad privada y gobierno.

meramente sugestivas, ya que el número de grandes empresas estudiadas varió considerablemente de un país en otro. Lo más importante, sin embargo, es el patrón similar que presentan estos países, y el hecho de que son las compañías más grandes las que presentan mayor tendencia a ser clasificadas como controladas por el *management*. Ocho de las diez mayores, entre las 36 empresas más grandes legalmente independientes, estaban bajo control por el *management*, comparadas con cinco de aquellas ubicadas entre el onceavo y el veinteavo lugar; con dos de entre los lugares 21 al 30; y ninguna de las ubicadas entre los lugares 31 al 36. En las compañías bajo control minoritario o piramidal, como se esperaba, se da el patrón

inverso. Sin embargo, las cinco compañías pertenecientes a los tipos de «propiedad privada» y «propiedad mayoritaria» no se distribuyen en relación directa con su tamaño (Tabla 3).

TABLA 2

Las más grandes corporaciones no financieras en Chile, Estados Unidos, Gran Bretaña y Australia, clasificadas por Tipos de Control "Último", de acuerdo con las definiciones y procedimientos de Berle-Means.

Tipo de Control	(En tanto por ciento)				
	Chile (1964)	U.S.A. ¹ (1929)	G. Bretaña ² (1936)	Australia ³ (1955)	
Privado	11.1 %	6.0 %	} 6.2 %	2.7 %	
Mayoritario	2.8	5.0		8.2	
Minoritario	8.3	23.3		26.2	45.2
Piramidado	30.6	20.5		13.8	—
"Management"	41.7	44.3		53.8	43.8
Situaciones especiales	5.6	1.0		—	—
	100.0 %	100.0 %	100.0 %	100.0 %	
Total:	(36)	(200)	(65)	(73)	

Fuentes:

1. Berle y Means 1967, pp. 86-102; 109.
2. Florence 1961, pp. 112-113. "Más grandes" se refiere a 67 corporaciones que tenían 13 millones o más capital en 1936, dos de las cuales están excluidas aquí, ya que eran, de hecho, pertenecientes en su mayoría a subsidiarias extranjeras de Ford y Woolworth. Reclasificamos aquí las 65 corporaciones dentro de los Tipos de Control de Berle y Means desde 42 tipos lógicamente posibles (de los cuales 16 "células" existen actualmente) presentado por Florence, basado en el tipo de los principales accionistas (personal, compañía, institucional, nominal, mixto, posesiones minoritarias y no catalogadas) y proporción de tenencia de la propiedad mayor (tres categorías) y las 20 mayores propiedades (cuatro categorías). No podríamos distinguir entre el control de la propiedad privada y la mayoritaria, y la figura de arriba 6.22 se refiere a la proporción en la categoría combinada de propiedad privada y mayoritaria. Los tipos detallados, para lectores interesados: Mayoría Privada: Tipos 1(P); Minoría: Tipos 2(P); 2(N); 3(P); 3(N); 3(M); 4(P); 4(N); 4(M). "Management": Tipo 5, "Posesiones minoritarias y no catalogados". Las 20 mayores propiedades tienen el 20-29 % de la existencia. Las acciones de 13 corporaciones en esta última categoría eran de dudoso control de propiedad clasificado como "control minoritario", la proporción bajo control de "management" sería reducida al 33,82. Tipos 6 y 7: como en el Tipo 5, excepto las 20 más grandes propiedades que tienen menos del 20 % de la existencia.
3. Wheelwright 1957, Ch. 3. Están excluidas aquí 17 corporaciones contenidas en las tablas de Wheelwright que él clasificaba como bajo control extranjero.

TABLA 3

Las 36 más grandes corporaciones no financieras en Chile clasificadas por tipos de control de Berle-Means, por clases de corporación.

Porcentaje en cada categoría

Clase de Corporación	Control de "Management"	Minoría/ Piramidal	Privado/ Mayoría	Situaciones especiales
1-10	80 %	0 %	10 %	10 %
11-20	50	30	20	0
21-30	20	60	20	0
31-36	0	83	0	17

Control Inter-empresarial.

Utilizando las definiciones, métodos y procedimientos de Berle y Means, el 42 % de las grandes sociedades anónimas fueron *clasificadas* bajo control por los ejecutivos y directores. ¿Significa esto que ellas eran realmente controladas por el management? ¿No será esta clasificación sólo el producto de una metodología inadecuada? En otras palabras, ¿hasta qué punto es más aparente que real el descubrimiento de que estas sociedades anónimas estaban bajo el control empresarial más bien que bajo el de familias propietarias u otros intereses? ¿Habían sido los dueños privados de control, efectivamente, por un *management* no propietario? A simple vista es evidente que aquí están en juego tanto problemas teóricos como metodológicos, ya que debiera quedar muy en claro que aún el mero hecho de elegir un porcentaje como un hito a partir del cual supuestamente se produce la división entre el control por un interés propietario minoritario y el control por los ejecutivos y directores, no es un acto analítico sin importancia. Al contrario, aquí «Método» y «teoría» se revelan con una claridad meridiana como aspectos inseparables de un mismo proceso de conocimiento. Al definir como bajo control por los ejecutivos y directores una sociedad anónima en la cual un porcentaje mínimo determinado de las acciones emitidas *no* está en manos de un individuo o grupo íntimamente entrelazado, una hipótesis se confirma por un acto de definición.

Control, *en nuestra definición*, se refiere a la capacidad para determinar las políticas empresariales generales, no obstante resistencia (Zeitlin, 1974). Se trata, por tanto, no de un atributo de un individuo o grupo de control como tal, sino más bien de una característica inherente a una *relación social*. Como lo expresa Zeitlin, el control empresarial —al igual que el poder social, del cual es meramente un caso particular— «es esencialmente relativo y relacional: ¿cuánto poder? ¿con respecto a quién? ...Por ello, en este trabajo, "control" es conceptualizado de la siguiente manera: Cuando la estructura concreta de propiedad y de relaciones inter-empresariales hace probable que un grupo identificable de intereses propietarios va a ser capaz de llevar a efecto sus objetivos empresariales a través del tiempo, no obstante resistencia, entonces podemos decir que ellos tienen el "control" de la sociedad anónima ...Por esta razón, para estimar la probabilidad de que un individuo o grupo determinado controle una sociedad anónima, tenemos que saber quienes son sus rivales, reales o eventuales, y qué activos ellos pueden traer a la lucha por el control».

Como sugiere Zeitlin, «esto tiene dos implicaciones obvias para el estudio del control empresarial. Por una parte, significa que un porcentaje minoritario específico de propiedad, por sí solo, nos dice poco acerca de la potencialidad de control que representa; esto sólo lo podemos descubrir mediante un estudio de caso del patrón de propiedad *al interior* de una sociedad anónima determinada. Sin embargo, también da a entender que si restringimos la atención a esa sociedad anónima aislada, ello puede, de hecho, limitar nuestra capacidad para percibir el patrón de relaciones de poder, del cual esta sociedad anónima es tan solo un elemento; y también puede coartar nuestra comprensión respecto de la potencialidad de control que representa un bloque específico de acciones en una sociedad anónima dada. La capacidad de control de un individuo o grupo aumenta en forma correspondiente de acuerdo a la cantidad de otras grandes sociedades anónimas (incluyendo bancos y otras instituciones financieras) en las que tiene una posición dominante, si bien no de control. Una misma proporción cuantitativa de acciones puede tener una importancia cualitativamente distinta, según cual sea el sistema de relaciones inter-empresariales en que la sociedad anónima esté inserta».

Puesto que el «control minoritario» depende del patrón de propiedad y de relaciones inter-empresariales de la sociedad anónima, el hecho de fijar un porcentaje determinado como necesario para asegurar el control, es un procedimiento que induce a engaño. Puede ser correcto sostener que probablemente un porcentaje determinado (por ejemplo el 20 %) sea *suficiente* para dar el control, pero esto no significa que sea *necesario*. En efec-

to, los mismos Berle y Means (1967, p. 108), sin explicar las razones que tuvieron para ello, admitieron que, «en algunas situaciones especiales», una tenencia inferior al 20 % otorga el control. A diferencia de Berle y Means, los investigadores del TNEC (Goldsmith y Parmelee 1940, pp. 113-114) reconocieron este problema en forma explícita y no especificaron un límite mínimo para el tipo de control que ellos llamaron «control por una pequeña minoría», es decir, aquel que se ejerce con *menos* del 10 % de las acciones emitidas. Su análisis empírico de cada una de las compañías separadamente mostró que «en algunas compañías un pequeño porcentaje de propiedad en una gran emisión puede ser suficiente para dar el predominio cuando las acciones restantes están profusamente dispersas en tenencias aisladas, cada una de ellas equivalente sólo a una fracción de la cantidad en manos del grupo dominante».

Los resultados del TNEC indicaron que en los Estados Unidos el control por una pequeña minoría, si bien reconocido como menos estable que el control a través de tenencias monoritarias mayores, generalmente era reforzado por la representación desproporcionada de la familia entre los ejecutivos y directores, «en parte debida a la ausencia de algún otro bloque grande de acciones» (Goldsmith y Parmelee 1940, p. 109).¹⁰ Corrientemente, el «control minoritario» va acompañado de representación en el *management*. Sin embargo, esa representación es especialmente importante para el control por una pequeña minoría. El estudio profundo de la composición y trayectoria de los ejecutivos y directores es esencial para descubrir el control por una pequeña minoría; de otra forma, sus tenencias podrían no llegar a ser «visibles» para el investigador. Sólo así se puede evitar tomar las apariencias como realidad y relegar la sociedad anónima a la categoría residual de «control por los ejecutivos y directores, simplemente por falta de la información suficiente. Así, por ejemplo, en un estudio sistemático reciente de las 300 más grandes sociedades anónimas industriales en los Estados Unidos, Burch (1972) clasificó las sociedades anónimas como «probablemente» bajo control familiar cuando «aproximadamente del 4 al 5 % a más de las acciones estaba en poder de una familia, grupo de familias o de algún individuo acaudalado, y cuando, además, la familia estaba representada en el directorio de la sociedad anónima «generalmente durante un extenso período de tiempo» (pp. 29-30). El descubrimiento del grupo de *control* corrientemente requiere una investigación detallada tanto de la historia de la sociedad anónima como de los vínculos de parentesco,

10. Por ejemplo, la familia Swift era dueña solamente del 5,2 % de las acciones de la Swift y Co., pero todos sus empleados principales y seis de los nueve directores eran miembros de la familia Swift (Goldsmith y Parmelee, 1940, p. 105).

relaciones comerciales y la trayectoria empresarial de sus ejecutivos, directores y accionistas principales. Sólo entonces puede emerger un grupo de control compuesto por asociados, cuyas interconexiones eran de otro modo invisibles. En especial, es necesario observar el cúmulo de relaciones interempresariales en las que la sociedad anónima puede estar (y normalmente está) envuelta. Es generalmente reconocido que muchas tenencias personales legalmente distintas, en conjunto con aquellas que se tienen a través de compañías-accionistas personales o familiares, *fideicomisos y herencias* (y/o intermediarios tales como *apoderados* y *corredores*), puede formar un solo *bloque* familiar para los efectos de control. Agregar esas tenencias (y penetrar su anonimato) es una tarea fundamental en cualquier estudio sobre control empresarial. Sin embargo, lo que todavía no ha sido suficientemente entendido, es que aculta entre pequeñas tenencias a través de otras sociedades anónimas, aparentemente independientes, puede haber una *maraña* de relaciones empresariales y familiares entrelazadas y yuxtapuestas que las aglutina. Estas, en coordinación con tenencias individuales o familiares, pueden servir de base para el control. Típicamente, como veremos, a menos que uno se salga del marco de la sociedad anónima aislada a objeto de identificar sus interconexiones con otras sociedades anónimas y, a través de ellas, con individuos, familias o grupos cohesionados específicos que podrían ejercer el control, la búsqueda del verdadero centro de control está drásticamente limitada desde la partida. En efecto, al salir de los envolventes hilos de la trama inter-empresarial, uno puede descubrir que lo que en un principio parecía ser una sociedad anónima bajo «control por los ejecutivos y directores», y luego bajo control por una «pequeña minoría», resultó estar, en cambio, bajo el poder de una minoría dominante.

Siguiendo el rastro de estas múltiples relaciones inter-empresariales, descubrimos que de las quince sociedades anónimas que, de acuerdo a los métodos, procedimientos y definiciones de Berle y Means, habíamos clasificado originalmente bajo «control por los ejecutivos y directores», catorce de ellas eran, de hecho, controladas por intereses minoritarios, generalmente por una familia o dos familias interrelacionadas y sus asociados. Sólo una sociedad anónima resultó estar definitivamente bajo control de su *management*. De las catorce, una sociedad anónima era controlada por intereses minoritarios inferiores al 5 %; cuatro por intereses que tenían entre el 5 y el 9.9 %; otras seis por intereses que iban del 10 al 19.9 %; y las tres restantes eran controladas por intereses minoritarios dominantes, es decir, por tenencias equivalentes o superiores al 20 %. *Estas conclusiones refutan esencialmente los resultados presentados previamente en este artículo*, esto es, que 42 % de las 36 más grandes eran controladas por sus

ejecutivos y directores. En el Cuadro 4 aparecen listadas cada una de las «37 grandes» sociedades anónimas, clasificadas de acuerdo a los tipos de control correspondientes a la metodología de Berle y Means; y también figuran en él los intereses propietarios que detentaban realmente el control, descubiertos por nuestros propios métodos.

NOTAS PARA TABLA 4

- a. Ver el Apéndice A para los nombre en español de estas sociedades anónimas.
- b. CORFO era dueña del 32,5 % de las acciones de clase «A» (por votación), de la CAP, y el Instituto de Amortización del Gobierno, del 4,2 %. Las acciones de clase «B» pertenecían a inversionistas privados. No pudimos obtener cifras precisas sobre la distribución de las acciones de tipo «B».
- c. Dada la gran proporción de las acciones a nombre de la Pittsburgh Plate Glass International, del 8,8 %, y de Corning Glass Works, del 19,5 %, y el hecho de que aparte de la tecnología integracionista y dependencia de la firma en estas multinacionales con base en los Estados Unidos, PPG y Corning tienen una asociación larga a través de Pittsburgh Corning Corporation (PCC), organizada en 1937, de la cual ellos son co-dueños (50/50), la Cristalerías de Chile representa una forma de lo que nosotros llamaríamos «control extranjero piramidal», por un interés extranjero combinado del 28,3 %. Esta firma, por lo tanto, representa una forma significativa en la cual los intereses de capital foráneo y nacional (principalmente los intereses de los Edwards y Cousiño) son fusionados, probablemente bajo el control del primero pero bajo la administración del último. Para detalles, ver el estudio sobre capital nacional y extranjero, citado en notas 8 al texto, próximo a publicarse.
- d. No conocemos las proporciones específicas de acciones que cada compañía posee en Navegación Petrolera, ya que no había lista de los accionistas de 1964 disponible en la Oficina en la Superintendencia. La información antes mencionada sobre la propiedad combinada de estas cuatro compañías proviene de: la Superintendencia de las Compañías de Seguros, Bolsas de Comercio y Sociedades Anónimas, «las 200 sociedades anónimas más grandes de Chile, de 1966», en las cuales se da una lista de las 10 más grandes accionistas, pero solamente se da la proporción agregada de todas las acciones que les pertenecen.

e. La tenencia del 49,9 % de las acciones de Saavedra Benard perteneciente al Banco de Chile casi calificaba al banco legalmente como la sociedad anónima matriz y a Saavedra Benard como su subsidiaria. En otra parte de este estudio todavía sin publicar, consideramos la posibilidad de que estas acciones hubieran sido mantenidas por el banco a nombre de otros (?).

f. Las Inversiones Baquedano también tenían el 22,5 % de las acciones «A» de Universo. No pudimos encontrar información sobre esto; pero parece ser que ha sido un representante de Zig-Zag, ya que ella aparece también (y solamente) ocupando el vigésimo quinto lugar entre los principales accionistas registrados de Zig-Zag.

g. Minera Tamaya puede haber sido controlada por CORFO y un interés minoritario privado, ya que la Bolsa de Comercio de Santiago tenía una cantidad de 26,9 % de las acciones (ver nota «h»). Una conjetura es que ésta era mantenida a favor de los intereses de la familia de los Cuevas, descendientes de los Vicuña Mackenna, familia minera del siglo 19. Francisco Cuevas Mackenna, un ex Ministro de Minería, era dueño de la tenencia individual más grande en Tamaya, el 2,0 %; la tenencia de su esposa ocupaba el vigésimo lugar con el 0,3 %. Otra posibilidad es que la Bolsa de Comercio mantuviera las acciones a favor de los intereses de Mauricio Hochschild, ya que Francisco Cuevas era también uno de los directores y principales accionistas (entre los 10 principales) de Mauricio Hochschild, S. A., y Hochschild tenía grandes intereses mineros en Chile y en otras partes (era el propietario de las minas de estaño Hochschild expropiadas en Bolivia durante la revolución de 1952).

h. Un problema particular, nunca resuelto satisfactoriamente, se presentó con las tenencias registradas, a nombre de la Bolsa de Comercio de Santiago. Aparecía como uno de los principales accionistas en el registro en 1964 en 27 de las 37 sociedades anónimas más grandes. El término medio de acciones era 1,7 %; el promedio, 1,9 %. En las sociedades anónimas de esta lista catalogada de las 37 más grandes indicadas por una «h», la Bolsa de Valores y Cambios tenía una de las tres tenencias más grandes en el registro. No tenemos forma de determinar el nombre (a favor?) de quienes eran mantenidas estas acciones, o de quienes eran sus dueños beneficiarios (o dueños con derecho a voto?). Al igual que en los Estados Unidos, estas acciones podrían haber sido de propiedad de las firmas socias de la Oficina de Cambios y/o de sus clientes. De acuerdo con el Senador Lee Metcalf, en los Estados Unidos, Cede and Co., una sociedad representante compuesta solamente de empleados de la Stock Claring Corporation, una subsidiaria perteneciente por completo a la New York Stock Exchange, es una principal —algunas veces la más grande— accionista de valores en las principales líneas aéreas, servicios de utilidad pública, y de otras sociedades anónimas, de acuerdo a los informes de esas compañías a los reguladores (Metcalf y Reinemer 1971 p. 30).

i. Para detalles sobre las firmas aparentemente controladas por el management ver el apéndice en poder del autor principal a disposición de los interesados.

j. Para detalles sobre COPEC, ver la discusión que aparece en la última parte de este artículo.

k. Detalles sobre los intereses propietarios de estas corporaciones están en poder de los autores, a disposición de los interesados; y serán incluidos en una próxima publicación sobre «Esferas de Influencias.»

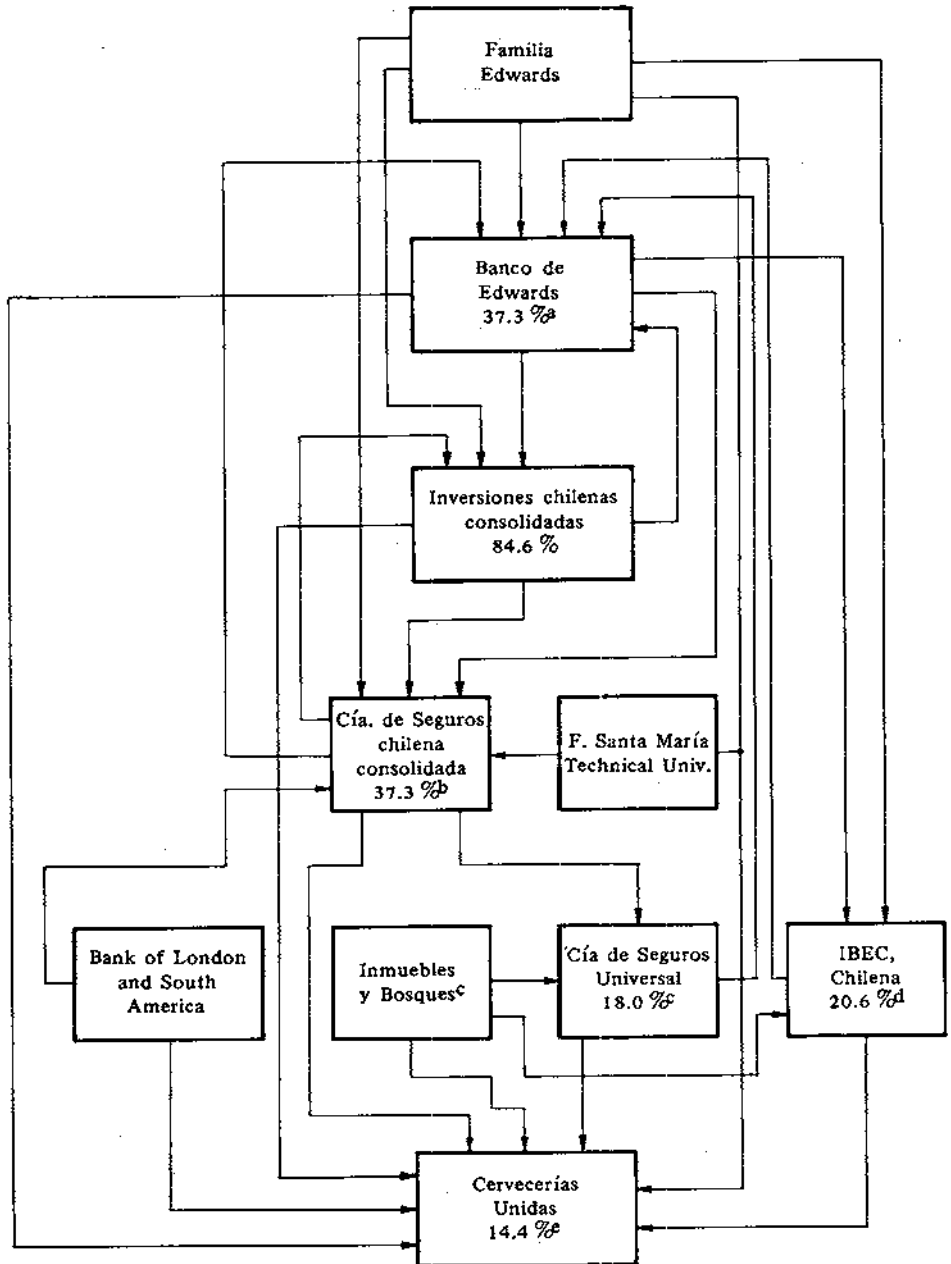
l. El sistema de compañías accionistas de los Furman es analizado anteriormente en este artículo. Sus otros intereses ramificados son analizados en el manuscrito mencionado más arriba en «k».

La estructura de control de la Compañía de Cervecerías Unidas puede servir a modo de ilustración general. Su patrón de propiedad era un verdadero modelo de control a través de relaciones enter-empresariales. Cervecerías Unidas ocupaba el sexto lugar entre las más grandes sociedades anónimas no financieras de propiedad del capital privado. Proporcionaba alrededor del 97 % de la cerveza de Chile y tenía la licencia exclusiva para la producción de Orange-Crush y Pepsi-Cola en el país (Bohan y Pome-ranz 1960, p. 125). Era controlada por la familia Edwards y sus asociados a través de una intrincada red compuesta por nueve tenencias institucionales interrelacionadas, de las cuales sólo dos alcanzaban a más del 2 % de las acciones emitidas por la sociedad anónima. La tenencia individual más importante llegaba al 7.5 % de las acciones y pertenecía a la Universidad Técnica Federico Santa María, cuya cartera de inversiones controlaban los Edwards. Ninguno de los Edwards figuraba como accionista directo, a excepción de la Sucesión de Agustín Edwards Budge que tenía el 0.3 % y ocupaba el vigésimocuarto lugar de importancia entre los principales accionistas. Los intereses de los Edwards en Cervecerías Unidas, que alcanzaban al 14.4 % de las acciones, estaban distribuidos a través de la Sucesión Edwards, dos compañías de seguros, el Banco de A. Edwards, la Universidad y la subsidiaria chilena de la firma de inversiones internacionales de los Rockefeller (IBEC), en la que los Edwards tenían un sólido interés minoritario. El diario de los Edwards, El Mercurio, y una compañía editora, eran fundamentales para el patrón de control, aún cuando no tenían acciones directas en la Compañía de Cervecerías Unidas. (Los Edwards tenían vastos intereses en otras de las 37 grandes sociedades anónimas, como se desprende del análisis del Cuadro 4). Dado su tamaño, ninguna de estas tenencias, por sí sola, ni siquiera remotamente, constituía un «interés minoritario dominante»; no obstante, debido a la naturaleza de las interconexiones entre ellas, es evidente que, en conjunto, formaban un bloque que aseguraba a los intereses de los Edwards el control de la sociedad anónima. Por otra parte, a este bloque debe sumarse la tenencia del Banco de Londres para la América del Sur —que ocupaba el segundo lugar entre los principales accionistas con el 4.6 %— con el cual la familia Edwards mantenía prolongados vínculos; esto les daba, en coordinación, un interés equivalente al 19.0 % de las acciones de la Compañía de Cervecerías Unidas.

Berle y Means (1967) *se refirieron* al problema de cómo «una intrincada serie de compañías-accionistas piramidadas» podía ser usada para crear y mantener el control de un sistema de sociedades anónimas. Sin embargo, ellos limitaron su *análisis* de las relaciones inter-empresariales a los casos de mecanismo piramidal en los cuales una sociedad anónima era controlada

inmediatamente por otra a través de un «interés minoritario dominante de acciones», y explícitamente *pasaron por alto* lo que ellos llamaron (pero no explicaron) «un grado moderado de mecanismo piramidal» (p. 108; énfasis agregado). El problema con esa metodología, como lo muestra claramente el ejemplo de Cervecerías Unidas, es que precisamente esa forma piramidal «moderada» puede ser el elemento crítico (o uno de ellos) en un patrón complejo de control empresarial, en el que están comprometidas varias sociedades anónimas aparentemente independientes pero, de hecho, íntimamente relacionadas. Además, el mismo intrincado entrelazamiento de intereses frecuentemente, se reproduce al interior de aquellas sociedades anónimas cuyas propias tenencias forman parte del sistema de control de la sociedad anónima original. Por otra parte —como ya lo hicimos notar en nuestro análisis del mecanismo piramidal, y como lo ejemplifica el Gráfico B que muestra las interconexiones entre las principales tenencias en el sistema de control de Cervecerías Unidas— puede ser que el mismo término «Control piramidal» no sea el más adecuado para comprender la realidad del control. A menudo, las sociedades anónimas que forman la «pirámide» poseen tenencias recíprocas o tenencias a niveles superiores de la pirámide. Por ello, «control inter-empresarial» es probablemente un término más exacto para referirse al sistema de relaciones que une diversas firmas y soc. anónimas bajo un control común. (En efecto, como lo mostramos en otro estudio, muchas de las «37 grandes» estaban a su vez *entrelazadas* en comunidades de intereses, y sólo si se las considera como partes constitutivas de esas «esferas de influencia» o grupos de interés extra-empresariales, es posible entender totalmente la forma en que son controladas).

Cuadro 2
 Control Intercorporativo de la United Breweries Co.
 por la familia Edwards y Asociados



Propiedad y control de las grandes empresas en Chile

Clave y Notas al Mapa Gráfico sobre el Control Inter-empresarial de la Compañía de Cervecerías Unidas por la Familia Edwards y Asociados. (cuadro 2).

Clave:

Tenencia principal de la Firma

a. Esta cifra de 37,3 % incluye las tenencias de la Empresa Editorial Lord Cochrane, y de las Empresas periodísticas de «El Mercurio», de propiedad de la familia Edwards, pero que no se muestran en este gráfico. Esta cifra no incluye la tenencia del 11,6 % de las acciones a nombre de «Amolana», que se supone sea representante del Banco de Londres y Sud América.

b. Esta cifra de 37,3 % (*/sic/* por coincidencia (?)) la misma proporción mantenida por el Banco de Edwards) *no* incluye la tenencia del 9,3 % a nombre de Amolana, ni el 3,9 % de la tenencia del Banco de Londres y Sud América. Incluye la tenencia del 3,8 %, sin embargo, de «El Mercurio» que no se muestra en este gráfico.

c. La familia Schmutzer controlaba la Compañía de Seguros Universal y la Inmuebles y Bosques a través del sistema piramidal.

d. Esta cifra de 20,6 % incluye la tenencia del 7,0 % de «El Mercurio» que no se muestra en este gráfico.

e. Esta cifra de 14,4 % *no* incluye la tenencia del 4,6 % perteneciente al Banco de Londres y Sud América.

El «Grupo Parentecon»

Si el término «control piramidal» es a menudo poco apropiado para englobar las complejidades de un determinado sistema de control empresarial, la palabra «familia» puede ser igualmente inadecuada para designar la complicada red de parentesco que implica una cantidad de ejecutivos, directores y accionistas principales relacionados en un grupo de control cohesionado. La «unidad real de parentesco» puede incluir tanto los parientes cercanos (aquéllos en segundo y tercer grado), como también aquellos más lejanos que, no obstante estar fuera de la familia inmediata, son miembros importantes de la extensa y estrechamente organizada red de parientes que controla una sociedad anónima determinada. Así, por ejemplo, hemos identificado a los Cousiño como una de las dos familias que controlaban la Carbonífera Lota Schwager. Tres accionistas principales, dos de los cuales eran también directores, eran descendientes lineales y colaterales de Matías Cousiño Jorquera, que fundó la Compañía Carbonífera e Industrial de Lota en 1852. Sin embargo, ninguno de ellos pertenecía a la misma familia inmediata.¹¹ Arturo Cousiño Lyon es bisnieto del fundador. Gilles de Heeckeren, también director de Lota, está casado con Luz Lyon Cousiño, prima hermana de Arturo Cousiño, mientras que Arturo von Schoroeders Cousiño es primo en segundo grado del mismo. Sin embargo, dado su compromiso directo e intereses comunes en Lota y su linaje común en la familia fundadora, casi no cabe duda que son miembros de la misma unidad real de parentesco. A mayor abundamiento, de Heeckeren era pre-

11. Empleamos tanto los términos «familia inmediata» como «parientes primarios» para referirnos a aquellas personas comprendidas en las dos familias nucleares de un individuo determinado (padres y hermanos en la «familia de orientación» y la esposa e hijos en la «familia de procreación»). Cada pariente primario tendrá también parientes primarios, la mayoría de los cuales no son parientes primarios del primer individuo. Los siguientes son «parientes secundarios» del primer individuo: abuelos, tíos y tías, sobrinos y sobrinas, cuñados y nietos. Cada pariente secundario, a su vez, tiene parientes primarios que no son ni primarios ni secundarios entre sí, y que se llaman «parientes terciarios». Estos incluyen los primos en primer grado, bisabuelos, bisnietos, tías abuelas y tíos abuelos, los padres de los esposos de los hijos, los esposos de los tíos, tías, sobrinos y sobrinas, etc. El sistema de parentesco puede continuar sistemáticamente para distinguir parientes en cuarto grado (como primos lejanos?) y parientes quinarios (como primos en segundo grado). Siguiendo la terminología aceptada de parentesco, nos referimos a «todos aquellos que tienen un parentesco más allá de terciarios como *parientes lejanos*». Para una detallada explicación de estos términos, ver Murdock 1949, Ch. 6, esp. pp. 91-95. También ver Ewen 1970 y Ratcliff 1973, para análisis cuantitativos sistemáticos de relaciones de parentesco intra-classes, usando estos conceptos.

sidente de la compañía de inversiones de la familia, llamada, en forma bastante apropiada, Inversiones Matías Cousiño; él y Arturo Cousiño eran presidente y vice-presidente, respectivamente, de la Compañía agrícola y Forestal Colcura; de Heeckeren era director de Naviera Arauco, que fue establecida en 1954 por la Carbonífera Lota para el transporte de su carbón, y que compartía con Lota el mismo presidente, vice-presidente y otro director, hasta la fusión de ésta con Schwager en 1964; por último, de Heeckeren era presidente, y Arturo Cousiño director, de otra subsidiaria de Lota, Refractarios Lota Green. Así, estos parientes cercanos compartían intereses económicos comunes no solamente en la gran compañía carbonífera, sino también en varias firmas interrelacionadas. Por supuesto, la unidad de parentesco no siempre tiene un esquema tan obscuro. En Empresas Industriales «El Melón», por ejemplo, su ex-presidente, Adolfo Eastman Cox ocupó el cargo durante más de dos décadas y hasta la fecha de su muerte; su viuda, Elena Cortés era accionista principal, al igual que la hermana de ésta, Josefina. Scipión Cortés Brown, hermano de Elena, también figuraba entre los accionistas principales, y su hijo, Scipión Cortés Bryan, era director. Entre los accionistas principales también figuraba Addie Hall, viuda, prima hermana de Mary Bryan Hall, esposa de Scipión Cortés Brown. Además, una de las tenencias principales pertenecía a la sucesión de María Teresa Brown, tía de Scipión. A lo menos en este caso, hay un núcleo de parientes primarios, que extiende a parientes secundarios y más lejanos.

Los Cousiño y los Cortés son meros ejemplos de un patrón característico y que se repite entre los grupos de parientes que tienen la propiedad y el control de las grandes sociedades anónimas.¹² Utilizar la expresión «familia extensa» para referirse a esos grupos induciría a equívoco, por cuánto este término tiene un uso técnico propio en estudios antropológicos de los pueblos no-letrados.¹³ Más aún, no solamente estamos en

12. Nuestros análisis de la Empresa Industrial «El Melón» nos llevó a la conclusión de que estaba bajo el control de la familia Cortés-Brown. Es interesante, por lo tanto, hacer notar que después de haber llegado a esa conclusión, una revisión de la lista de las haciendas más grandes en el país (para un estudio corolario de la relación existente entre latifundistas y capitalistas) reveló que la familia Cortés-Brown tenía una propiedad en común (la «Comunidad Cortés-Brown») llamada, en forma bastante apropiada «El Melón». Estaba situada en Nogales, Valparaíso y figuraba entre las 25 más grandes en el Valle Central de Chile. (ICIRA, 1966).

13. La familia extendida se refiere a una familia compuesta de varias familias nucleares unidas por lazos consanguíneos, más que mediante parentesco por afinidad; tienen generalmente una residencia en común y consiste en tres o más generaciones (Murdock 1948, pp. 23-24; 32-33). Firth (1964) ha sostenido que este uso del concepto para incorporar los grupos colectivos de parentesco lineal debería conservarse, conceptos también afirmados por Adams (1968, p. 212).

presencia de un grupo de parientes interrelacionados, sino de una *unidad compleja de parentesco, en la cual los intereses económicos y los vínculos de parentesco están intrincadamente entrelazados*. Designamos con la expresión «grupo Parentecon» a esta unidad real de parentesco entre aquellos que tienen la propiedad y el control de las unidades decisivas de producción. El concepto de grupo parentesco tiene un significado *específico de clase*: donde la propiedad de acciones de las grandes sociedades anónimas ha llegado a ser la forma típica y decisiva de propiedad de capital, y la relación entre intereses propietarios específicos y el control empresarial llega a ser históricamente problemática, se aplica el concepto de grupo parentecon. La sociedad anónima es la unidad legal de dominio de propiedad productiva en gran escala. El conjunto de parientes interrelacionados que controlan la sociedad anónima por medio de la combinación de sus intereses propietarios y de su representación estratégica entre los ejecutivos y directores, constituye el grupo parentecon. Generalmente, el grupo parentecon está compuesto por los parientes primarios, secundarios y otros más lejanos entre los ejecutivos, directores y accionistas principales, cuyas tenencias individuales e indirectas (institucionales) combinadas, constituyen el interés propietario dominante en la sociedad anónima.¹⁴

Como debiera haberlo puesto de manifiesto el análisis precedente acerca del verdadero centro de control de las sociedades anónimas que aparentemente eran controladas por sus ejecutivos y directores, los conceptos de «grupo parentecon» y de «control inter-empresarial» están íntimamente relacionados: constituyen un todo inseparable con respecto a una metodología y una teoría específicas sobre la relación entre propiedad y control de la gran sociedad anónima, que hemos tratado de demostrar en este artículo: generalmente, la gran sociedad anónima es controlada por un conjunto de parientes interrelacionados a través de un sistema de relaciones inter-empresariales.¹⁵

14. Un grupo «parentecon», por supuesto, puede controlar más de una sociedad anónima. De este modo, una firma determinada bajo su control común puede que no tenga a todos o aún a la mayoría de los miembros del grupo parentecon entre sus ejecutivos y accionistas principales. Dos grupos parentecon sin parentesco entre sí, pueden también controlar conjuntamente una corporación, como fue el caso, por ejemplo, de los herederos de los Cousiño y los Schwager en las minas de carbón de Lota-Schwager.

15. Los conceptos de grupo parentecon y de clase social están, por tanto, íntegramente relacionados: ambos se refieren a los sistemas de parentesco y propiedad y es a través de esta fusión a un nivel más alto que las clases sociales se perpetúan: las personas que ocupan lugares similares en el proceso de producción y el sistema de propiedad están más propensas a asociarse entre sí que con otros, y por lo tanto, a casarse dentro de su mismo grupo.

Un Paradigma para la Investigación del Control Empresarial.

Dado que la demostración de la validez de esta proposición requiere, a objeto de descubrir la evidencia pertinente, una investigación detallada y sistemática del tipo de la que empleamos con las grandes sociedades anónimas en Chile, se ofrece el siguiente paradigma como una guía sucinta para esa clase de investigación. Muchos tipos de conocimientos (especialmente aquellos indicados y sugerencias críticas proporcionados por la juxtaposición específica de datos parciales aparentemente no relacionados) no pueden ser incluidos aquí porque no son fácilmente cuantificables, ni susceptibles de clasificación en categorías o ítems. Por otra parte, este paradigma servirá como una base útil para hacer un inventario de los resultados obtenidos, llenar vacíos y evaluar la evidencia para las interpretaciones que se hagan respecto de la relación entre propiedad y control de la gran sociedad anónima. También facilitará la comparabilidad entre distintos estudios.

1. ¿Quiénes fueron los fundadores (organizadores) de la sociedad anónima? ¹⁶ ¿Qué lazos de parentesco, si los hay, se pueden identificar entre estos fundadores?

a. ¿Cuántos de los fundadores originales tienen descendientes identificables entre los actuales ejecutivos, directores y/o accionistas principales de la sociedad anónima?

b. ¿En qué otras *empresas* estaban comprometidas cualesquiera de los fundadores, en esa época? ¿Tenía alguno(s) de los fundadores originales, en esa época, otras *relaciones de negocios estrechas*?

c. ¿Figura alguna de estas otras empresas (o sus sucesores) a través de mecanismos tales como fusiones, etc.) entre los tenedores principales de la sociedad anónima? ¿Tiene alguno de los asociados en negocios de los fundadores originales, con intereses en otras *empresas*, descendientes identificables entre los actuales ejecutivos, directores y/o accionistas principales de la sociedad anónima?

16. «La historia de cada corporación tiene ciertas fases críticas: organización y promoción, expansión y, posiblemente, bancarrota y reorganización» o fusión como señala Sweezy. «El rol que ciertos individuos o grupos desempeñan durante estos períodos, generalmente determina su importancia en tiempos más normales. Es por esta razón que es tan importante tener un conocimiento de los hechos históricos (NRC 1939; Sweezy 1953, p. 160).

2. ¿Qué lazos de parentesco pueden encontrarse entre los actuales ejecutivos, directores y principales accionistas de la sociedad anónima? ¿Existe alguna familia específica o conjunto inmediato de parientes que constituya el núcleo de la Sociedad anónima? ¿Pueden identificarse otros accionistas que, si bien no figuran entre los veinte principales, sean miembros de la misma unidad real de parentesco?

a. ¿Cuántos de los ejecutivos, directores y accionistas principales son reconocibles como miembros de la misma unidad real de parentesco?

b. ¿Qué lugar de importancia ocupan cada uno de estos parientes tanto entre todos los tenedores como entre los tenedores individuales?

c. ¿Qué proporción del total de las acciones de la sociedad anónima tiene cada uno de los parientes identificables, y cuál es la proporción que tienen todos ellos, en combinación? ¿Qué proporción del total de acciones en poder *solamente* de los accionistas principales está en manos de los miembros de una misma unidad real de parentesco? ¿Permite la evidencia hasta aquí obtenida, la identificación provisoria de una unidad de parentesco determinada como el grupo parentecon que controla la sociedad anónima?

3. ¿Cuáles de los ejecutivos, directos y accionistas principales de la sociedad anónima son también ejecutivos y/o accionistas, de cualquier magnitud y nivel, de otras sociedades anónimas o firmas y/o bancos, compañías de inversiones, compañías de seguros y otras instituciones financieras? ¿Cuáles son estas sociedades anónimas, bancos, etc.?

a. ¿Cuáles de estos individuos entrelazados pueden ser identificados como miembros del grupo parentecon de la sociedad anónima? ¿Cuáles no lo son?

b. ¿Qué lazos de parentesco es posible descubrir entre los ejecutivos, directores y accionistas principales de la sociedad anónima original y sus contrapartes en las otras sociedades anónimas, bancos, etc., en las cuales ellos son ejecutivos y/o accionistas?

c. ¿Qué patrones de trayectoria empresarial presentan los ejecutivos, directores y accionistas principales de la sociedad anónima original, especialmente aquellos que ocupan cargos y son accionistas principales en otras sociedades anónimas, bancos, etc.? Y especialmente. ¿Ha tenido alguno de ellos vínculos prolongados con las otras sociedades anónimas y firmas en las cuales también son ejecutivos y/o accionistas principales?

d. ¿Qué patrones de trayectoria empresarial tienen cada uno de los ejecutivos y accionistas principales de las otras firmas que están *directamente* entrelazadas y comparten accionistas principales en común con la

sociedad anónima original? ¿Ha estado alguno de ellos asociado, a cualquier título, en el pasado, con la sociedad anónima original?

4. ¿Cuáles firmas figuran como principales tenedores de acciones, ya sea directamente o por intermedio de *apoderados*, en la sociedad anónima original?

a. ¿Son algunos de los ejecutivos directores y accionistas principales de estas firmas, también, ejecutivos directores y/o accionistas principales en la sociedad anónima original?

b. ¿A qué título ha estado asociados cualquiera de los ejecutivos directores accionistas principales de estas firmas con la sociedad anónima original?

c. ¿A qué título han estado asociados cualesquiera de los ejecutivos y/o accionistas principales de la sociedad anónima original con alguna de estas firmas que son principales tenedores de acciones?

d. ¿Qué lazos de parentesco es posible descubrir entre los ejecutivos directores y/o accionistas principales de la sociedad anónima original y aquellos de las firmas que son principales tenedoras de acciones en ésta?

5. Repítase la serie 4. a-d con cada una de las firmas en las que la propia sociedad anónima original sea descubierta entre los principales tenedores de acciones.

6. Ahora tenemos, como mínimo, los siguientes Tipos analíticos de sociedades anónimas:

I. Sociedades anónimas y/o otras clases de firmas (en adelante, esta frase será abreviada como «compañías») que están directamente entrelazadas con la sociedad anónima original; y/o

II. Compañías cuyos principales accionistas son *ejecutivos* o directores en la sociedad anónima original; y/o

III. Compañías cuyos ejecutivos o directores son accionistas principales en la sociedad anónima original; y/o

IV. Compañías que tienen tenedores principales de acciones, individuales y/o institucionales, en común con la sociedad anónima original; y/o

V. Compañías cuyos ejecutivos directores, y/o accionistas principales son identificables como parientes cercanos de aquellos que forman el grupo parentecon provisorio de la sociedad anónima original; y/o

VI. Compañías que son tenedoras principales de acciones en la sociedad anónima original; y/o

VIII. Compañías en las cuales la propia sociedad anónima original es uno de los principales tenedores de acciones.

a. ¿Son algunos de los ejecutivos y/o accionistas principales de cualesquiera de estas compañías, a la vez, ejecutivos directores y/o accionistas principales de alguna de las otras compañías?

b. ¿Comparten en común, cualquiera de estas compañías, tenedores principales de tipo institucional?

c. ¿Tiene alguna de estas compañías ejecutivos directos y/o accionistas principales que sean parientes cercanos de los ejecutivos directores, y/o accionistas principales de cualesquiera de las otras?

d. ¿Son algunos de los tenedores principales de estas compañías, a la vez, tenedores principales en cualesquiera de las otras?

7. Para cada una de las compañías que figuran en los Tipos I-VII del ítem 6, repítase, *mutatis mutandi*, todas las preguntas pertinentes (v. gr. en aquellos casos en que la información respecto de las interconexiones *críticas* es todavía insuficiente) de las series de los ítems 3 al 6.

Este paradigma para el análisis del verdadero centro de control en la gran sociedad anónima, no es un mero ejercicio de lógica. Representa, más bien, un diseño esquemático, «desesperadamente conciso» (usando la adecuada frase de Schumpeter), del complejo proceso de investigación (metódico, tedioso, detallado y agotador) que estimamos necesario seguir a objeto de descubrir los intereses que detentaban, efectivamente, el control de la mayoría de las sociedades anónimas que parecían estar bajo «control por el management». Por supuesto, las dificultades de una investigación de esta naturaleza serían aún mayores si (como sucede en los Estados Unidos): 1. No hubiera acceso público a la lista de tenencias registradas oficialmente (ni especialmente la lista de los verdaderos dueños); 2. El número de tenencias en cada sociedad anónima fuese mucho mayor; 3. Hubiera leyes estrictas en contra de entrelazamiento («interlocking») entre las juntas directivas de competidores (así como contra otros tipos de arreglo que limitaran la competencia); 4. Hubiese un servicio de impuestos internos más eficiente, que obligara a dar cumplimiento a un sistema de impuesto a la renta personal formalmente progresivo; de modo que 5. Se hiciera un uso aún mayor de apoderados, palos blancos, agentes y en fin, otras per-

sonas que se prestan para ocultar tenencias; 6. El número de accionistas principales o de familias «capitalistas» y la magnitud del mundo de los negocios, fuesen mucho mayores; y 7. Las fuentes genealógicas sistemáticas fuesen menos adecuadas.

Además, no cabe duda que este paradigma es incompleto. Muchas de las fases del proceso de investigación arriba señaladas, están necesariamente interrelacionados y pueden tener otros prerequisites que han sido considerados. Finalmente, no existe sustituto fácil para el estudio acucioso de las etapas más críticas de la historia de la sociedad anónima; puede ser que, aún así, la historia sea incapaz de revelar información importante respecto de las políticas generales de las firmas e individuos comprometidos, tales como las relaciones de carácter informal (extra-burocráticas y extra-legales) entre asociados comerciales. No obstante lo anterior, creemos que este paradigma focaliza sucintamente la atención en los principales entrelazamientos familiares y empresariales, cuya investigación puede ser necesaria para «extraer» el verdadero centro de control en cualquier gran sociedad anónima. Ciertamente, por lo muy menos, la investigación orientada por este paradigma será capaz de proporcionar datos mucho más sistemáticos, detallados, confiables y válidos sobre la materia, que aquellos que han sido reunidos en investigaciones que han utilizado el modelo del ahora «clásico» estudio de Berle y Means.

¿Nuevos príncipes en lugar de viejos?

Queda pendiente la cuestión de la importancia, desde el punto de vista del análisis de las clases sociales, de la separación entre la propiedad y el control en la gran sociedad anónima, tema que trataremos aquí solamente en una forma preliminar, puesto que ocupará total y sistemáticamente nuestra atención en próximas publicaciones. Hemos sostenido en este artículo que, luego de un análisis exhaustivo de los patrones de propiedad y de relaciones inter-empresariales de las sociedades anónimas aparentemente controladas por los ejecutivos y directores, todas ellas, salvo una excepción, resultaron estar bajo control de intereses propietarios minoritarios identificables. Al iniciar nuestro análisis, preguntamos cuáles podrían ser las consecuencias si, típicamente, se llegara a un punto tal que, en efecto, ningún individuo o grupo pequeño tuviera un interés minoritario lo suficientemente grande como para dominar los asuntos de las grandes sociedades anónimas. ¿Significaría aquello la pérdida del control de los medios de producción por parte de intereses propietarios y su apropiación

por una clase diferente, los «managers». Esta última tesis fue bosquejada por Berle y Means y desarrollada por muchos otros autores, hasta convertirla en una teoría de las clases bajo el capitalismo. A partir de la observación, escasamente original, de que los ejecutivos y directores pueden aprovecharse de la posición que ocupan para obtener ventajas personales, aún a expensas de «los accionistas»,¹⁷ y que, por lo tanto, en cualquier momento determinado podría haber un conflicto entre los intereses de accionistas y los de ejecutivos y directores *particulares* en una sociedad anónima *particular*, Berle y Means (1967) concluyeron que, en general, los «dueños» y los «managers» representaban grupos cada vez más distintos y opuestos en la sociedad capitalista. Con la ruptura de la «antigua unidad que era la empresa privada», argumentaron, se ha hecho «evidente que estamos en presencia de grupos no solamente distintos sino a menudo opuestos; por un lado propiedad, por el otro control —un control que tiende a separarse cada vez más de la propiedad, y a quedar en última instancia en manos del propio ejecutivos y directores, un *management* capaz de perpetuar su posición. La concentración de poder económico separado de la propiedad ha creado, de hecho, imperios económicos, y ha puesto estos imperios en manos de una nueva forma de absolutismo, relegando a los «dueños» a la posición de aquellos que proporcionan los medios a través de los cuales los nuevos príncipes pueden ejercer su poder» (p. 116).

¿Son estos «nuevos príncipes» y los antiguos dueños del capital, realmente, «grupos no solamente distintos sino a menudo opuestos»? El estudio detenido de la única sociedad anónima que clasificamos como controlada por el *management*, puede ser instructivo en este contexto; cabe preguntarse si los ejecutivos y directores de esta gran sociedad anónima, controlada por ellos, tienen una identidad social que les es característica, propia.

La Compañía de Petróleos de Chile (COPEC) era el modelo por excelencia de una «sociedad anónima controlada por el *management*», en el sentido convencional del término. Sus tenedores de acciones eran 17,118 y el accionista individual más grande tenía solamente el 0.9 % de las acciones; la tenencia institucional mayoritaria equivalía a sólo el 1.3 % del total. La suma de las acciones de propiedad de los nueve ejecutivos y directores alcanzaba apenas al 1.2 %; y el directorio estaba compuesto, en gran mayoría, por profesionales. Cuatro de los siete directores y el vice-presidente,

17. «Negligencia y profusión», Adam Smith escribió en 1776 en *Riqueza de las Naciones* (*Wealth of Nations*) «debe siempre prevalecer» entre los ejecutivos (managers?) de compañías mixtas, ya que ellos manejan «el dinero de otras personas más bien que su propio dinero».

eran ingenieros civiles; el presidente y dos directores eran abogados; el otro director, aparentemente comenzó su carrera en la firma como empleado y fue ascendiendo en ella a través de los años.

Sin embargo, los ejecutivos y directores de COPEC no eran simplemente «profesionales». Si bien sus tenencias eran relativamente pequeñas en proporción al total, dada la amplia dispersión de las acciones de la compañía, las tenencias de varios de ellos eran significativamente importantes, desde el punto de vista absoluto. Tres de ellos poseían tenencias en COPEC por un valor bastante superior a los E° 100,000, y otros dos, por un valor superior a E° 75,000; de estas tenencias, las tres más grandes ocupaban el 12.°, 23.° y 29.° lugar de importancia, respectivamente, entre todos los accionistas de COPEC. Es cierto que las acciones agregadas de estos cinco ejecutivos alcanzaban sólo al 1.1 %, y con las tenencias menores de los otros cuatro, apenas al 1.2 % de las acciones emitidas, pero, si unieran sus tenencias, formarían el segundo bloque más importante de acciones en la sociedad anónima, superado solamente por el 1.3 % de la tenencia de la International Basic Economy Corporation de Chile (IBEC), de propiedad de los Rockefeller. Además, uno de los directores, Carlos Vial Infante, era primo hermano del accionista que ocupaba el 21.° lugar de importancia en Copec, con el 0.3 %; Vial era, también, director (y ex-presidente) del Banco Sudamericano, el cuarto más grande de Chile, que ocupaba el décimo lugar entre los accionistas de COPEC, con el 0.5 % de las acciones. Aún cuando el gerente general, Manuel Zañartu Campino, figuraba con una tenencia meramente simbólica en la compañía, su hermano ocupaba el 28.° lugar entre los accionistas, con el 0.2 %. De modo que, si actuaban en conjunto, los ejecutivos y directores de COPEC podían controlar el 2.2 % de las acciones, y formaban el bloque de acciones más grande en esa sociedad anónima. Difícilmente era este un *management* que podía ser caracterizado adecuadamente como «opuesto» a «la propiedad».

Aún más, aparte de sus intereses propietarios en COPEC *per se*, evidentemente, varios de los ejecutivos eran: a) dueños de grandes propiedades y/o b) representaban intereses propietarios importantes, y/ c) parientes cercanos de accionistas principales en otras de las grandes sociedades anónimas. Por ejemplo, Vial era dueño de acciones en otras sociedades anónimas por un valor aproximado a los E° 200.000, y además, era presidente de la Compañía Sudamericana de Vapores, en la cual su familia y asociados tenían un interés minoritario dominante. Francisco Bulnes Correa, presidente de COPEC, cuya modesta tenencia en esa firma valía apenas E° 85,657, y cuyas acciones en otras sociedades anónimas tenían tan sólo un valor de E° 13,203, era dueño de una de las 25 más grandes haciendas

(«fundos») de Chile, avaluada, para los efectos del impuesto a los bienes raíces, en E° 305,656 en 1961, único año para el que tuvimos acceso a esa información. Se puede suponer, haciendo un cálculo conservador, que en 1964 la inflación había triplicado el valor de la tasación (que de por sí era mucho más bajo que el valor de mercado). Bulnes era también director del Banco Hipotecario (Santiago), la institución privada más grande de Chile de crédito agrícola a largo plazo; y, además, era miembro de los directorios de W. R. Grace de Chile y de las subsidiarias mayores de Grace, y había sido abogado y representante de ésta por lo menos durante veinte años. Carlos Alessandri Altamirano, director de COPEC cuyas acciones en esa compañía valían solamente E° 8,817, y cuya inversión total en acciones alcanzaba escasamente a E° 27,700,¹⁸ tenía cinco parientes que eran accionistas individuales principales en otras grandes sociedades anónimas; y la familia de uno de sus primos hermanos tenía intereses que detentaban el control en dos de las «37 grandes» sociedades anónimas. Cinco de los nueve ejecutivos de COPEC, tenían en conjunto, 13 parientes que eran accionistas individuales principales en otras de las grandes sociedades anónimas. Más aún, cuatro de los ejecutivos reunían siete parientes que figuraban entre los 500 más importantes dueños de capital o «grandes inversionistas». Julio Duran Neumann, el director cuya tenencia ocupaba el 12° lugar de importancia en COPEC, no tenía parientes identificables entre los accionistas principales en otras sociedades anónimas. De lo expuesto se colige que seis de los «managers» de COPEC tenían vínculos personales definidos e importantes, con la propiedad de los medios de producción.

Además, el presidente y tres directores formaban parte de un mismo grupo de parientes acaudalados entrelazados: la sobrina de Carlos Vial era casada con el hijo de Walter Müller Hess; y el yerno de Vial resultó ser primo hermano de Francisco Bulnes, así como también cuñado de un primo hermano de Carlos Alessandri. Probablemente, no era una simple coincidencia el hecho de que Vial, que parecía ser el director más poderoso de COPEC, estuviera al centro de esta red de parientes-ejecutivos.

18. A los lectores se les recuerda que cuando nos referimos al «valor total de las acciones» de un individuo, esto incluye solamente el valor en el mercado, de las acciones que él tiene, a *su propio nombre*, y solamente en una, o más, de las 37 más grandes sociedades anónimas nacionales y 11 extranjeras no financieras, o en los 16 bancos comerciales más importantes, considerados en este estudio. El valor que tienen las acciones de las compañías accionistas pertenecientes a familias, fundaciones, u otros medios indirectos, no está incluido, tampoco están las acciones de otras compañías a nombre de una persona particular.

Aparte de estas características sociales, la conducta de los managers de COPEC necesariamente tenía que estar *afectada* por los intereses particulares de determinados e importantes inversionistas institucionales: tres de los «Cinco Grandes» bancos comerciales de Chile, más dos compañías nacionales (y una extranjera) de inversiones, y un importante banco extranjero, figuraban entre los diez principales tenedores de acciones de COPEC. Los ejecutivos y directores de COPEC deberían haber desarrollado sus funciones de *management*, honorable y provechosamente, en beneficio de los intereses comunes de estas instituciones financieras (no obstante el carácter competitivo de los intereses de estas instituciones en otros contextos), o de lo contrario habrían sido reemplazados o abandonados. En estas circunstancias, la *conducta* de los ejecutivos de COPEC, cualquiera sea su propia situación de clase o motivos personales, no podía diferir fundamentalmente de la de sus contrapartes en sociedades anónimas (que eran) controladas por sus dueños.

En resumen, el examen atento de la situación de COPEC, la única de las «37 grandes» que nuestra investigación no reveló como controlada por un solo interés propietario identificable, ha hecho surgir varias preguntas de relevancia teórica general en relación con la «separación de la propiedad y el control», que tienen que ser respondidas; ya que, ciertamente, no deberíamos excluir *a priori* la posibilidad de que las grandes sociedades anónimas pudieran, de hecho, llegar a ser tan grandes, que no estuvieran ordinariamente controladas por determinados intereses propietarios minoritarios. Sin embargo, eso no significaría, necesariamente, que estos «nuevos príncipes» del ámbito empresarial le hubieran quitado el poder a la vieja «realeza económica». Sin un análisis sistemático de las características sociales, vínculos e intereses de estos «nuevos príncipes», ni siquiera podemos saber si efectivamente *son* «nuevos», o si —suponiendo que lo sean— sólo han llegado a ser nuevos miembros de la vieja «*nobleza empresarial*», reorganizada (Ver Baltzell 1966).

Apéndice A: Fuentes y procedimientos de investigación.

Excepto en los casos en que se indica lo contrario, los datos relativos a los miembros del consejo de administración, ejecutivos y los 20 accionistas que poseen los mayores paquetes de acciones fueron obtenidos en el curso de las investigaciones realizadas en los archivos de la Agencia Supervisora

de las Compañías de Seguros, Empresas y Bolsas, de Santiago de Chile, desde comienzos de 1966. Esto ocurrió antes de que el gobierno cristiano-demócrata reorganizara la Agencia Supervisor. Por entonces no había lista oficial alguna de las grandes empresas. El costo de estudiar los informes anuales de todas las empresas registradas en la Agencia para obtener los datos sobre capitales que permitieran seleccionar del conjunto las mayores empresas para el estudio, hubiera sido prohibitivo sobre todo si se tiene en cuenta la desorganización en que entonces se encontraban los archivos de la Agencia, incompletos muchos de ellos.

En consecuencia se utilizó el procedimiento que a continuación se describe: Del grupo de 290 empresas incluidas en la lista confeccionada para su estudio de los «grupos económicos» por Lagos (1961), se eligieron las 50 primeras y fueron clasificadas por orden de magnitud de su capital en 1964. Posteriormente se descubrió que dos de esas empresas habían desaparecido después de 1964 y hubo que sustituirlas para tener de nuevo 50. Las investigaciones mostraron que, para cuatro de esas 50 empresas no había en los archivos de la Agencia la información necesaria y hubo que excluirlas del estudio. Cuando años más tarde se consiguieron datos correspondientes a 1966 para dos de esas empresas (la Sociedad Anónima de Navegación Petrolera y Fibras Industriales Cadena, de propiedad extranjera esta última) y fueron ambas reincorporadas al estudio. De las 48 empresas restantes, resultó que 11 eran de propiedad extranjera. (Las empresas subsidiarias de las mineras norteamericanas, propiedad extranjera en su totalidad, no fueron incluidas en nuestro estudio).

En 1969 se publicó una lista oficial de las 200 mayores empresas, con datos de 1968. La comparación de nuestra lista de 37 empresas no financieras propiedad de capital chileno privado en 1964 con la lista oficial de las «200 principales» de 1966 [en la que, según averiguamos, iban incluidas 11 empresas de propiedad estatal, 5 empresas chilenas (y una extranjera) de inversiones, una empresa no identificada, 139 empresas no financieras de propiedad chilena, y 43 empresas de propiedad extranjera (con más de la mitad de las acciones en manos extranjeras)], reveló lo siguiente: las 15 mayores empresas de nuestra lista coincidían con las 15 mayores de 1966; de las que ocupan los puestos 16-20 en 1966, nuestra lista de 1964 omite sólo una; de las que ocupan los puestos 21-25 en 1966, nuestra lista de 1964 excluye dos. Así, nuestra lista tienen las primeras 25 de 196 excepto tres. De las doce restantes hasta completar las 37 primeras de 196, hay seis que no aparecen en nuestra lista de 1964. En resumen, pues, la lista de las «37 principales» de 1964 incluye 30 de las 37 mayores según la lista oficial. De las siete incluidas en la lista de

1964 pero que en 1966 ya no están entre las 37 principales, tres se encuentran entre las 50 primeras de 1966; una ocupa el lugar 113; y tres no aparecen siquiera entre las «200 principales» de 1966. Una lista de nuestras «37 principales», con algunos datos sobre cada una, aparece en el Cuadro A.1 de este Apéndice. Las clasificamos por orden de capital neto correspondiente a lo que se les calculaba para 1966, porque de este modo, con el status oficial de esos datos y, es de esperar, su mayor precisión, podíamos también calcular qué proporción de cada grupo industrial C.I.E. controlaba cada una de nuestras «37 principales», y cuál era la proporción que poseía de los bienes de capital netos globales de *todas* las empresas no financieras y, por separado, de las que eran propiedad del capital privado nacional. Era imposible efectuar tales cálculos con los datos que facilitaba la Agencia Supervisora en 1964. (Ver el Cuadro A.1 de este apéndice).

Entre nuestras 37 principales empresas estaban representados 23 grupos industriales CIE; sólo en dos de esos sectores industriales (industria de extracción del cobre y la de energía eléctrica) había empresas extranjeras que fueran mayores que la más importante chilena. Veintidós de las 37 principales eran las mayores empresas de su sector propiedad de chilenos; las demás se encontraban todas entre las tres o cuatro principales de su sector, excepto en el textil, en el que las ocho mayores están todas incluidas en la lista, y en el de las minas de cobre en donde no era posible asegurar cuál era la categoría de dos de las tres empresas nacionales incluidas. Diecisiete de nuestras 37 empresas controlaban, *cada una*, más de una cuarta parte de los capitales de todo el sector al que pertenecen; otras cinco empresas controlaban al menos un 10 %. Los análisis revelan que, tanto si se mide su importancia por la parte de los bienes de capital no financiero nacionales que corresponde a esas empresas en conjunto, como si se mide en relación a todos los capitales (nacionales y extranjeros) de sus respectivas industrias; en cualquier caso las 37 principales empresas estaban claramente entre las más decisivas de Chile, aparte las de tipo financiero.

Para este estudio se obtuvieron sistemáticamente datos correspondientes a 1964 sobre: 1, la cantidad y valor en el mercado de las acciones poseídas por el presidente y vicepresidente del consejo de administración, el director general y los ejecutivos de 48 empresas no financieras y los 16 principales bancos comerciales de propiedad chilena; 2, los 25 mayores paquetes de acciones registrados para cada empresa y banco; 3, los parientes por ambas partes (desde primer hasta tercer grado, y más distantes a menudo) de todos los incluidos en el primer apartado; y 4, algunos datos estandar de tipo biográfico y demográfico de todos los incluidos en el primer apar-

tado. También obtuvimos la lista de acciones registradas a nombre de los parientes próximos de los ejecutivos.¹⁹

La información biográfica procede en su mayor parte de varias ediciones del *Diccionario Biográfico de Chile* (Santiago, Empresa Periodística «Chile»), aunque también de informadores. Nuestras principales fuentes sobre parentesco fueron, en primer lugar el *Diccionario* citado, y luego, con esos datos como base, de varias obras de genealogía (Domínguez Barros, 1968; de la Cuadra Gormaz, 1950), y de dos importantes diccionarios histórico-biográficos (P. Figueroa, 1889; V. Figueroa 1925-1931). Los responsables de esta investigación sobre los parentescos, realizada a lo largo de cinco años, fueron principalmente Ratcliff y Ewen. Informaciones relativas a los

19. Calculamos el valor de mercado combinado de las tenencias de acciones en las 37 de las más grandes sociedades anónimas nacionales y de las 11 extranjeras más grandes, y los 16 bancos comerciales más importantes, que pertenecían a dos tipos de accionistas individuales: (a) cualquier persona entre los 25 accionistas más grandes en cualquiera de estos bancos o corporaciones; (b) cualquier persona que fuera dueño de un paquete de acciones de un valor mínimo de E° 100.000 eran definidas como «grandes inversionistas». De alrededor de 173.000 accionistas en estos bancos y corporaciones, 502 fueron calificadas como «grandes accionistas».

En 1964, E° 100.000 en el valor de mercado de las acciones equivalían a un cambio comercial promedio de ese año de E° 2,70 = US \$ 1,00, aproximadamente \$ 37.000. Esto representa una suma bastante considerable, aun en los Estados Unidos. En 1962, la fecha más adecuada para una comparación, debido a la existencia de datos sistemáticos, aproximadamente el 90 por ciento de todas las unidades de consumidores en la población de los Estados Unidos poseía una *fortuna total* de menos de \$ 37.000, incluyendo *todos* los valores líquidos, cuentas corrientes y de ahorros e «inversiones», tales como bienes raíces, valores y bonos (Projetor y Weiss 1966). No existen cifras comparables de la distribución de la riqueza en Chile. Alguna idea de la magnitud involucrada, sin embargo, puede darse en lo siguiente: el sueldo legal mínimo *diario* en la industria en 1964 era de E° 2,4; en la agricultura, dependiendo de la zona, fluctuaba entre E° 1,7 y E° 3,2, teniendo un término medio de E° 1,9 *diarios* (CORFO 1966, p. 105). Por simple aritmética se llega a la conclusión de que si un trabajador industrial regularmente ganara precisamente el salario mínimo legal, trabajando todos los días del año, viviendo de aire y ahorrando cada centavo de su salario, le tomaría alrededor de 115 años para ahorrar E° 100.000 (sin tomar en cuenta la inflación). A un campesino le tomaría aún más tiempo... Bromas aparte, digamos que el ingreso medio familiar en 1964 era escasamente de E° 225 mensuales; asumiendo que no se pierde ningún día trabajado, y con la misma entrada mensual durante todo el año, la entrada media anual de una familia sería de alrededor de E° 2.700 en 1964. Se les sugiere a los lectores hacer sus propios cálculos en cuanto al tiempo que le tomaría a esta familia típica para ganar (no para ahorrar) la suma de E° 100.000. En 1964, solamente el 6,1 % de todas las *familias* recibió una *entrada mensual* que pasaba los E° 1.000; solamente el 1,5 % recibió al menos E° 1.500 mensual (CORFO 1966, p. 108).

puestos que los ejecutivos de las 37 principales empresas ocupaban en otras empresas no abarcadas por nuestro estudio, fueron obtenidas en el *Diccionario Biográfico* y también en el *Anuario Ejecutivo de Sociedades Anónimas...*, 1963, que era la lista de ejecutivos de empresa más completa que estuviera al alcance del público, y el único volumen de este tipo que nosotros hayamos localizado.

Apéndice Cuadro A. I. Notas:

a. Posición que ocupa la empresa, por orden de bienes de capital netos correspondientes a 1966, del total de 37 empresas de propiedad chilena incluidas en nuestro estudio.

b. Posición que ocupa la empresa, por orden de bienes de capital correspondientes a 1964, del total de 37 empresas de propiedad chilena incluidas en nuestro estudio.

c. Posición real que ocupa la empresa en 1966 en el conjunto de empresas propiedad de capital privado chileno, según la lista de «Las 200 principales de 1966, Chile».

d. Valor del patrimonio de la empresa, en millones de escudos, para 1966.

e. Las mayúsculas entre paréntesis son las siglas o abreviatura del nombre de la empresa reconocido en Chile.

f. Calculado manteniendo en 1966 la misma relación que había entre empresas en 1964: N.º 35, 6'2 millones; N.º 36, 2,8 mill.; N.º 37, 1'2 mill. (1964).

g. En la primera columna, porcentaje de los bienes de capital netos de las 1611 empresas nacionales no financieras controlado por cada una de las empresas del estudio. En la siguiente, porcentaje acumulativo.

h. Clasificación Industrial Estandar, código de tres cifras, del sector industrial al que la empresa pertenece.

i. Porcentaje del sector de la C.I.E. al que pertenece la empresa.

j. «Ch»: Posición de la empresa en el grupo industrial C.I.E. al que pertenece, en relación con las empresas de propiedad de capital privado chileno. «Todas»: posición de la empresa en su grupo industrial, en el conjunto de todas las empresas, incluidas las de propiedad estatal chilena y las de propiedad extranjera. Para los casos en que la empresa de nuestra lista se encuentra por detrás de otra empresa de propiedad (estatal o privada) chilena, y ésta no está incluida en nuestra lista, ver las notas que siguen.

k. ENDESA, de propiedad estatal, es la primera.

l. IANSA, de propiedad estatal, es la primera.

m. Industrias Chilenas, empresa privada omitida en nuestro procedimiento de selección, es la primera.

n. Lord Cochrane, empresa privada omitida en nuestro procedimiento de selección, es la tercera.

o. Dos empresas privadas, Naviera Martínez Pereira, y Muebles y Maderas, ocupan los puestos segundo y tercero respectivamente, y fueron omitidas por nuestro procedimiento de selección.

REFERENCIAS

- Adams, Bert. 1968. *Kinship in an Urban Setting*. Chicago: Markham.
- Anuario Ejecutivo de Sociedades Anónimas, Bancos, Cius. de Seguros y Corredores de la Bolsa de Santiago, 1963. 1964. Santiago: Editorial del Pacífico. (No editor given.)
- Baltzell, E. Digby. 1966. *Philadelphia Gentlemen: The Making of a National Upper Class*. New York: Macmillan.
- Bain, Joe S. 1966. *International Differences in Industrial Structure: Eight Nations in the 1950's*. New Haven and London: Yale University Press.
- Birns, Laurence. 1973. «The Death of Chile» *New York Review of Books*. XX (november 1, 1973): 32-34.
- Bonbright, James C., and Gardiner C. Means. 1932. *The Holding Company*. New York: McGraw Hill.
- Bohan, Merwin L., and Morton Pomeranz. 1960. *Investment in Chile: Basic Information for United States Businessmen*. Washington, D. C.: U. S. Department of Commerce, GPO.
- Burch, Philip H., Jr. 1972. *The Managerial Revolution Reassessed*. Lexington, Mass.: D. C. Heath.
- [Church Report]. 1973. *The International Telephone and Telegraph Company and Chile, 1970-71*. Report to the Committee on Foreign Relations. U. S. Senate. Subcommittee on Multinational Corporations. 93d Cong., 1st Sess. Washington: U.S.G.P.O.
- CORFO (Corporación de Fomento). 1966. *Geografía Económica de Chile*. Primer Apéndice. Santiago: Talleres de Editorial Universitaria.
- Dahrendorf, Ralf. 1959. *Class and Class Conflict in Industrial Society*. Stanford, Calif.: Stanford University Press.
- de la Cuadra Gormaz, Guillermo. 1950. *Familias Chilenas: Origen de doscientas familias coloniales de Santiago; y Familias coloniales de Santiago* (published as a one-volume edition), revised and enlarged. Santiago: Editorial Zamorano y Caperan.
- Domínguez Barros, Arturo. 1968. *Domínguez, 1818-1968: Descendencia de Don Francisco Domínguez Heras*. Santiago: privately printed.
- Ehrman, Libert. 1966. *Opportunities for Investment in Chile: A Program for Encouragement of Private Industry*. New York: Praeger.
- Elliot, G. F. Scott. 1907. *Chile: Its History, Development, Natural Features, Products, Commerce, and Present Conditions*. London: T. Fisher Unwin, Ltd.
- Ewen, Lynda Ann. 1970. «Ownership and Control of Large Corporations in an Underdeveloped Capitalist County: A Study of the Capitalist Class in Chile.» Unpublished doctoral dissertation. Sociology Department, University of Wisconsin.
- Figueroa, Pedro Pablo. 1889. *Diccionario Biográfico General de Chile, 1550-1887*. Santiago: privately published.
- 1900. *Diccionario Biográfico de Extranjeros en Chile*. Santiago: privately published.
- Figueroa, Virgilio. 1925-1931. *Diccionario Histórico, Biográfico, y Bibliográfico de Chile*. 5 vols. Santiago: Balcells and Co.

Propiedad y control de las grandes empresas en Chile

- Firth, Raymond. 1964. «Family and Kinship in Industrial Society.» *The Sociological Review*. Monograph n.º 8: 65-87.
- Florence, P. Sargant. 1961. *Ownership, Control and Success of Large Companies: An Analysis of English Industrial Structure and Policy, 1936-1951*. London: Sweet and Maxwell.
- Garretton, Oscar, and Jaime Cisternas. 1970. *Algunas Características del Proceso de Toma de Decisiones de la Gran Empresa. La Dinámica de Concentración*. Santiago: Oficina de Planificación Nacional (Mimeographed).
- Glade, William P. 1969. *The Latin American Economies*. New York: Van Nostrand.
- Goldsmith, Raymond W., and Rexford C. Parmelee. 1940. *The Distribution of Ownership in the 200 Largest Nonfinancial Corporations*. Washington, D.C. U.S.G.P.O. (Monograph N.º 29 of the Temporary National Economic Committee's *Investigations of Concentration of Economic Power*.)
- Gordon, Robert A. 1966. *Business Leadership in the Large Corporation*. Berkeley and Los Angeles: University of California Press. Originally published in 1945, under the auspices of the Brookings Institution.
- ICIRA (Instituto de Capacitación e Instrucción en la Reforma Agraria). 1966. «Predios, Proprietarios, Superficie Total en e. Ir entre las Provincias de Aconcagua a Nuble, 1964.» Santiago: ICIRA (unpublished original list in authors' possession).
- Jhonson, John. 1958. *Political Change in Latin America: The Emergence of the Middle Sectors*. Stanford: Stanford University Press.
- Joslin, David. 1963. *A Century of Banking in Latin America*. London: Oxford University Press.
- Lagos Escobar, Ricardo, 1961. *La Concentración del Poder Económico*. Santiago: Editorial del Pacífico.
- Larner, Robert J. 1970. *Management Control and the Large Corporation*. Cambridge, Mass.: University Press, Dunellen.
- Latin America* (no author given). 1973. «Chile: A Corporate State in the Making?» VII. N.º 39 (september 28): 310-311.
- Merton, Robert K. 1959. «Notes on Problem-Finding in Sociology.» In *Sociology Today*, edited by R. K. Merton, Leonard Broom, and Leonard S. Cottrell, Jr. New York: Basic Books.
- Metcalf, Lee (Senator), and Vic Reinemer. 1971. «Unmasking Corporate Ownership.» *The Nation*. Vol. 213 (july 19): 38-40.
- Murdock, George P. 1948. *Social Structure*. New Haven: Yale University Press.
- NACLA (North American Congress on Latin America). 1972. «Secret Memos from ITT.» *Latin America and Empire Report*. VI (april): entire issue.
- 1973. «Chile: The Story Behind the Coup.» *Latin America and Empire Report*. VII (october): entire issue.
- National Resources Committee (NRC). 1939. *The Structure of the American Economy*. Part One, Appendix 13. Washington, D.C.: U.S.G.P.O. Appendix 13, written by Paul M. Sweezy, is reprinted in Sweezy 1953.
- Pettas, James. 1969. *Politics and Social Forces in Chilean Development*. Berkeley and Los Angeles: University of California Press.
- Projector, Dorothy, and Gertrude Weiss. 1966. «The Distribution of Wealth in 1962.» In *Survey of Financial Characteristics of Consumers*, Federal Reserve System, as reprinted in Zeitlin 1970.

- Ratcliff, Richard Earl. 1972. «The Ties that Bind.» In *New Chile*. Berkeley and New York: North American Congress on Latin America.
- 1973. «Kinship, Wealth and Power: Capitalists and Landowners in the Chilean Upper Class.» Unpublished doctoral dissertation, Sociology Department, University of Wisconsin.
- Rodríguez Brieba, Tomás Eduardo. 1955. «El Desarrollo de las Sociedades Anónimas.» In *Medio Siglo de Zig Zag: 1905-1955*. Santiago: Zig Zag.
- Segall, Marcelo. 1953. *Desarrollo del Capitalismo en Chile*. Santiago: Editorial del Pacífico.
- Steenland, Kyle. 1973. «Chile: Two Years of the Unidad Popular.» *Socialist Revolution*. III (may-june): 71-111.
- Stern, Laurence, 1973. «Chile: The Lesson.» *The Progressive*, 37 (november 1973): 15-18.
- Sweezy, Paul M. 1953. «Interest Groups in the American Economy.» In *The Present as History*. New York: Monthly Review Press. Originally published in NRC 1939, as Appendix 13, Part One.
- Wheelright, E. L. 1957. *Ownership and Control of Australian Companies*. Sydney: The Law Book Co.
- Zeitlin, Maurice. 1968. «The Social Determinants of Political Democracy in Chile.» In *Latin America: Reform or Revolution?*, edited by James Petras and Maurice Zeitlin. New York: Fawcett Publications.
- Zeitlin, Maurice, editor. 1970. *American Society, Inc.: Studies in the Social Structure and Political Economy of the United States*. Chicago: Markham Publishing Co.
- 1973. «Chile: The Dilemmas of Democratic Socialism.» *Working Papers for a New Society*. I (fall): 16-26.
- 1974. «Corporate Ownership and Control: The Large Corporation and the Capitalist Class.» *American Journal of Sociology* (forthcoming, as cited, with permission, from privately circulated Mss.).
- Zimbalist, Andy, and Barbara Stallings. 1973. «Showdown in Chile.» *Monthly Review*. XXV (october): 1-24.