



N° 3, março 2014

PONTO DE VISTA

Perspectivas sobre o desenvolvimento

Las interacciones entre el Estado y las grandes empresas en la variedad de capitalismo latinoamericano

PONTO DE VISTA, N° 3, março 2014
ISSN 1983-733X.

Juan Vicente Bachiller Cabria¹

Introducción

La importancia concedida a la calidad de la intervención estatal como factor capaz de promover el desarrollo económico y social ha sido un tema recurrente dentro del debate académico desde que adquirieron importancia los denominados enfoques centrados en el Estado (Amenta, 2005). De esta forma, el estudio de las instituciones gubernamentales directamente relacionadas con las estrategias de desarrollo en los países latinoamericanos se ha convertido en un objeto relevante para analizar las interacciones entre el papel y las capacidades del Estado, las políticas promovidas por los diferentes gobiernos, y sus resultados en materia de política económica.

Esta línea centrada en la importancia de las capacidades estatales se ha visto más recientemente complementada con la atención prestada a la existencia de trayectorias de intervención estatal supervivientes de los procesos de reforma y liberalización de la década de 1990. Una de las premisas de estos enfoques es la noción de que, contrariamente a las interpretaciones

¹ Investigador del Núcleo de Estudos do Empresariado, Instituições e Capitalismo do Instituto de Estudos Sociais e Políticos da UERJ. Becario post-doctoral del CNPq – Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico, Brasil. E-mail: juan.vicente.bachiller@gmail.com.

más ortodoxas del proceso de la globalización, no es precisa la convergencia institucional de las distintas naciones hacia un modelo liberal que sería la única forma viable para un correcto desempeño. De esta forma, al caracterizar el caso del capitalismo latinoamericano, y llamando la atención hacia esta particularidad institucional, la intervención estatal es considerada más el resultado de procesos históricos dependientes de trayectorias a largo plazo, que una desviación de un paradigma de “buen gobierno” (Condé, 2009; Gaitán, 2011; Delgado, Condé, Salles & Esther, 2011).

La consideración del activismo económico del Estado como un elemento no necesariamente distorsionador *per se*, se ha convertido en uno de los rasgos esenciales en estos enfoques centrados en la diversidad institucional de los distintos “modelos” o “variedades” de capitalismo a la hora de caracterizar el caso latinoamericano (Díniz, 2011). Este activismo estatal se desarrolló a través de la consolidación de un marco institucional proveniente del periodo de Industrialización por Sustitución de Importaciones, y, en algunos casos de países y organismos, incluso habría sobrevivido a los procesos de reformas liberales, debido a la gran capacidad de resiliencia de ciertos organismos eficientes creados durante la época de auge del denominado “Estado desarrollista”.

Junto con la presencia del activismo económico del Estado, otro rasgo institucional distintivo del modelo de capitalismo latinoamericano, acentuado precisamente a partir de las reformas estructurales de estas economías en los años noventa, es la consolidación de grandes grupos empresariales nacionales. Además de las compañías multinacionales y de las empresas estatales, estos grupos son la institución más característica en la producción nacional de bienes y servicios y son uno de los principales elementos constitutivos del sector privado latinoamericano. Su gran tamaño y concentración de actividad ha sido alcanzado, entre otros factores, gracias al peso de la acción pública que pasó, tras dichas reformas, del intervencionismo clásico materializado a través de la industrialización directamente inducida por el Estado, al fomento de la competitividad de estos grandes conglomerados económicos (Schneider, 2009a).

Por tanto, es posible observar que tras los procesos de reforma del Estado, las nuevas formas de intervención, por lo que respecta al fomento del crecimiento y evolución de la producción, se desplazaron de la participación directa en la industrialización al apoyo de un sector empresarial nacional competitivo (Schneider, 2008). En este contexto, la mejora de la competitividad y el crecimiento de los grupos empresariales nacionales adquirieron una creciente relevancia en las nuevas estrategias de desarrollo económico, que, una vez desmantelado la mayoría del sector público y emprendida la reforma del Estado, se encaminaron hacia nuevas formas de participación de la acción pública en la economía.

Estas nuevas formas de intervención están modeladas por un marco institucional que combina tanto organismos provenientes del legado desarrollista anterior, como organismos creados a partir del nuevo paradigma del Estado regulatorio. Por otra parte, y como materialización de las nuevas estrategias de desarrollo económico, han sido ejecutadas a través de una variedad de políticas públicas, que comprenden desde políticas de privatización y reorganización sectorial, a nuevos modelos de políticas industriales y de desarrollo productivo.

Por tanto, es posible observar que la relación entre las nuevas estrategias de desarrollo económico y el fomento de los grupos empresariales latinoamericanos constituye una de las más recientes formas de interacción entre Estado-mercado en América Latina. Desde este punto de vista, estas nuevas formas de intervención dependen en gran medida de las trayectorias institucionales previas, combinadas con nuevas políticas y nuevos marcos institucionales de referencia, los cuales modelan la específica variedad del capitalismo latinoamericano.

Así pues, el presente proyecto de investigación pretende responder principalmente a la cuestión de cuál es la relación entre las nuevas formas de intervención estatal y la consolidación y expansión de dichos grupos empresariales en los escenarios posteriores a las reformas liberales en América Latina. Más concretamente, pretende responder a la pregunta de cuales son diferencias y qué similitudes respecto de las capacidades estatales y las estrategias de desarrollo empleadas a nivel del gobierno de la economía se han dado en los casos de México, Brasil, Argentina, Chile y Colombia, que son los países latinoamericanos en los que mayor desarrollo ha alcanzado el fenómeno.

Grupos empresariales nacionales y variedades de capitalismo en América Latina.

Los grupos empresariales nacionales son una de los principales elementos constitutivos de la organización de la producción dentro del capitalismo latinoamericano. Si atendemos a los grandes tipos de organizaciones dedicadas a la producción de bienes y servicios en América Latina, por una parte encontraríamos las empresas públicas, creadas antes y durante el auge del proceso de industrialización sustitutiva y muchas de ellas privatizadas durante los procesos de reforma del Estado, de propiedad pública bien estatal o bien de diversos entes subnacionales. Por otra parte, encontraríamos a las empresas multinacionales, que se instalaron en América Latina desde principios del siglo XIX y durante todo el siglo XX, en las que la propiedad y los principales centros de decisión están radicados en el extranjero. Por último, encontraríamos las grandes empresas privadas nacionales, de las cuales, la mayoría² pertenecen a grupos empresariales, es

² Véase Schneider (2008), y Péres (1998). De acuerdo a Péres, a finales de la década de 1990 la gran mayoría de las grandes compañías latinoamericanas pertenecían, bien por vínculos formales o bien por vínculos informales, a algún

decir, a conglomerados de empresas que funcionan bajo la jerarquía de una entidad matriz, en su gran mayoría bajo el control de una o varias familias propietarias.

Puede definirse grupo empresarial como un conglomerado de distintas compañías que, a pesar de trabajar en diversas actividades empresariales no necesariamente relacionadas, están sujetas a la jerarquía de un control ejercido por la entidad matriz, la cual toma las decisiones y aporta la mayor parte del capital. Se trata de una forma de integración empresarial en la que se busca principalmente la rentabilidad de cada una de las empresas y no siempre la integración de sus actividades.

Pese a que el origen de la mayoría de los grupos empresariales latinoamericanos se remonta a principios del siglo XX, y que durante todo ese siglo experimentaron un proceso de consolidación, crecimiento y diversificación, ha sido en el escenario de la globalización cuando como fenómeno generalizado han adquirido una mayor relevancia y dinamismo relativos dentro del marco institucional de la economía latinoamericana. Aunque las compañías estatales supervivientes a los procesos de privatización, principalmente las petroleras, continúan siendo las mayores empresas en América Latina, su dinamismo depende mucho de los precios de las *commodities*. Por su parte, las grandes multinacionales extranjeras, han visto estancada su posición relativa en las listas de las mayores empresas y sólo las grandes compañías de comercio minorista han continuado aumentando posiciones en estas clasificaciones. Han sido por tanto, los grandes conglomerados nacionales y las empresas integradas en ellos los que más cambios significativos han demostrado en el panorama empresarial latinoamericano, tanto en términos cuantitativos, con el avance en todos los indicadores de desempeño de los principales grupos, como en términos cualitativos, a través del fenómeno de las multilatinas³ o empresas nacionales que se han convertido en competidores internacionales, no sólo en América Latina sino en todo el mundo (América Económica, 2010).

Este dinamismo está relacionado con los resultados producidos en los grandes conglomerados por las distintas políticas a favor de la competitividad que los diversos países han implementado, motivadas por las reformas a favor de la integración internacional y la globalización. Así pues, una de las características de la expansión de los grandes grupos empresariales nacionales es la importancia de la dimensión política del fenómeno, lo cual es observable a través de todo un proceso histórico, más caracterizado por las continuidades que las rupturas con las etapas anteriores. Durante el periodo de industrialización por sustitución de importaciones, los grupos empresariales se beneficiaron de diversos aspectos como la protección, concesión de licencias o subsidios o el crédito en condiciones preferenciales. Esas prácticas encaminadas a proteger al “gran capital nacional” o a la “burguesía nacional” han continuado, incluso en los nuevos escenarios donde prima

grupo económico. Según Schneider, una década después esta tendencia se mantenía, y aproximadamente el 80% de las grandes empresas de América Latina pertenecían a alguno de estos conglomerados.

³ Sobre el fenómeno de las multilatinas, véase Santiso (2011).

una mayor apertura, mediante la restricción a la propiedad extranjera, condiciones preferentes en la concesión de contratos públicos, establecimiento de marcos regulatorios favorables, o el acceso preferente e incluso exclusivo a créditos subsidiados (Schneider, 2008:387).

Por tanto, se puede observar, que la evolución de los grupos industriales en América Latina sigue patrones generalizados de cómo la acción pública ha modelado su desempeño. La protección que ha desempeñado la dimensión política ha propiciado, por una parte que hayan adquirido relevancia como forma de organización, y por otra parte que hayan tenido continuidad a lo largo del tiempo.

La predominancia en América Latina de estos conglomerados empresariales como organización característica de la producción nacional de bienes y servicios, unida a su capacidad de resiliencia frente a los diversos cambios en las etapas y estrategias de desarrollo, lleva a pensar que se trata de uno de los componentes institucionales característicos del capitalismo latinoamericano. Por tanto, se tratarían de uno de los elementos que podrían ayudar a desentrañar la tipología de la variedad de capitalismo latinoamericano.

Sin embargo, según Schneider, resulta difícil encajarlos dentro de un modelo de economía de mercado liberal o de economías de mercado coordinado, según las tipologías elaboradas por Hall y Soskice (2001), dado que, por sus mencionadas características de control familiar y centralizado, no responden a la lógica de propiedad dispersa, características de los modelos liberales, ni tampoco son propensos a modelos de coordinación horizontal entre actores, dado que su forma de gobernanza corporativa hace que tengan tendencia a relaciones verticales y jerárquicas con su entorno institucional. Llegados a este punto, se puede intuir que la existencia de conglomerados industriales nacionales y no de otro tipo de organización empresarial configuraría un tipo de capitalismo específico en América Latina, conformado junto con otros elementos institucionales característicos, como la predominancia de las formas de activismo estatal, que serán descritos a continuación.

Nuevas formas de activismo estatal y variedades de capitalismo en América Latina

El surgimiento, consolidación y evolución de los grandes conglomerados empresariales nacionales ha estado influenciado, como se ha expuesto, por la acción del Estado en la promoción de sectores productivos. Dado que el fenómeno de la intervención estatal en la economía no tiene una definición unívoca, precisa ser contextualizado en relación a las distintas formas que ha adquirido en diferentes momentos históricos y países. Por tanto, es preciso acotar con precisión a qué se está haciendo referencia, en este caso en las nuevas formas de activismo estatal surgidas en América Latina, en el contexto posterior a las reformas promovidas por el Consenso de

Washington. Además, al igual que se ha hecho con los grupos empresariales, se pretende conectar estas nuevas formas de activismo con el marco teórico que sirve de referencia a esta investigación, caracterizando la acción pública como otro de los elementos diferenciadores de la variedad de capitalismo latinoamericano.

La evidencia empírica de diversos estudios sobre América Latina ha mostrado que el proceso de globalización que postulaba la apertura incondicional a los mercados como principal elemento regulador, no consiguió acabar con determinadas formas tradicionales de intervención estatal. Asimismo, tras los procesos de reforma del Estado aparecieron nuevas formas de activismo público, a través de los nuevos instrumentos de regulación del sector privado.

En gran parte motivado por ello, dentro de la literatura se han ido configurando visiones alternativas a la ortodoxia convencional que rescatan la relevancia del papel del Estado, y que centran su foco en la naturaleza y la calidad del activismo público como inductor del desarrollo económico. Este activismo cobra una mayor importancia en los países latinoamericanos, dado que las características estructurales de sus economías les impiden prescindir de un Estado activo en todas las esferas, particularmente en la económica.

Las formas de activismo estatal existentes en América Latina en el contexto posterior al Consenso de Washington comprenden formas tradicionales de protección tarifaria y aduanera, aunque, en los marcos globales de liberalización económica, son cada vez más difíciles de mantener, por lo que su importancia es residual (Lora, 2010). Por otra parte comprenden la acción de agencias, organismos, bancos y empresas públicas y otro tipo de mecanismos provenientes de legados previos a las reformas y que, en muchos casos, se caracterizarían por su eficiencia y su capacidad para servir como instrumentos de estímulo de las inversiones y de políticas contracíclicas. Otra de las formas de activismo serían las ejercidas a través de agencias independientes y otros organismos surgidos del mencionado proceso de reforma del Estado y del auge del denominado como capitalismo regulatorio. Por último, existirían formas de intervención en las que, por contradictorio que pueda parecer, las capacidades estatales se encaminarían a garantizar el libre mercado, por medio de procesos de apertura comercial y financiera, privatizaciones y desregulaciones, y todo un conjunto de disposiciones, decretos y normas en ese sentido.

Considerar la importancia del papel del Estado en el capitalismo latinoamericano, a través de las distintas formas de intervención, ha llevado a la conclusión de que, a pesar de los procesos de reformas experimentados a partir de la década de 1990, no se ha dado un proceso de homogenización de las instituciones hacia un modelo liberal, sino distintos modelos a partir de las experiencias históricas concretas de cada país. Precisamente, ha sido esta consideración de las trayectorias institucionales autónomas, y en este caso con la importancia concedida al activismo

estatal, la que ha llevado a que cobren auge como elemento analítico los marcos teóricos que recogen la existencia de distintas variedades o modelos de capitalismo.

Sin embargo, y aún reconociendo la existencia de una diversidad institucional que configuraría la existencia de estos diversos tipos de capitalismo, el modelo de desarrollo capitalista latinoamericano tampoco encajaría en ninguna de las variedades definidas en un principio como tipos ideales del capitalismo elaborados originalmente por Hall y Soskice (2001). De acuerdo a la visión original de esta teoría, las distintas economías políticas estaban en algún punto intermedio entre modelos liberales, dominados por las relaciones de mercado, y modelos coordinados, dominados por relaciones de coordinación entre actores que, fundamentalmente, serían las empresas y los trabajadores. En el capitalismo latinoamericano o bien la presencia del Estado sería la que sustituiría dicha coordinación entre actores, ejerciéndola directamente él a través de las mencionadas formas de activismo, o bien, en ausencia de ella, no existirían ni mecanismos de mercados ni mecanismos de coordinación que posibilitasen un comportamiento funcional, a los distintos elementos institucionales – entre ellos los grupos empresariales nacionales -, tal y como va a ser expuesto en el siguiente apartado.

Grupos empresariales, organismos estatales y el capitalismo latinoamericano. ¿Retornos decrecientes o ventajas institucionales comparativas?

Recientemente parte de la literatura neoinstitucionalista ha venido explorando la definición teórica y conceptual acerca del capitalismo latinoamericano y de sus elementos institucionales constitutivos, como ha podido ser apuntado más arriba en los aspectos relacionados con los organismos estatales y con los grupos empresariales. A pesar de ello, todavía no se han generado un suficiente consenso a la hora de valorar el papel desempeñado por cada una de dichos elementos en el funcionamiento conjunto de esta específica variedad de capitalismo. De esta forma se han configurado distintas visiones acerca de si la relación entre dichos elementos constitutivos es capaz de ofrecer un correcto desempeño, en forma de lo que la terminología neoinstitucionalista ha definido como “retornos crecientes” y “ventajas institucionales comparadas”, o si por el contrario en el capitalismo latinoamericano predominarían las “complementariedades negativas” en la relación entre cada una de sus partes.

Considerar esta discusión teórica, al menos en lo referente a la relación entre los grupos empresariales nacionales y los organismos públicos capaces de intervenir en la economía, es esencial para justificar un diseño de investigación que recoge la preponderancia de las variables políticas en el desempeño del sector productivo privado nacional. Para ello, en primer lugar

abordaremos las dos visiones que se han desarrollado al respecto, y, partiendo de ellas, se sugerirán las consecuencias que para el diseño de la investigación puede tener el intento de búsqueda de puntos en común entre ambas.

Para extender el marco teórico y conceptual de las variedades de capitalismo al ámbito latinoamericano, Schneider (2009b) ha desarrollado una nueva tipología para la región, la de Economías de Mercado Jerárquico – *Hierarchical Market Economies* o HMEs. En una economía de mercado jerárquico la relación entre las distintas esferas del marco institucional es ejercida por patrones jerárquicos, que sustituyen tanto a la coordinación entre actores como a las relaciones de mercado. Los componentes institucionales del capitalismo latinoamericano no operarían con la misma armonía que las Economías de Mercado Coordinado y que en las Economías de Mercado Liberal definidas por Hall y Soskice (2001), mostrando en muchas ocasiones un comportamiento disfuncional. Este comportamiento se manifestaría por la existencia de retornos decrecientes o de complementariedades negativas observables en la relación *vis a vis* entre cada una de las esferas de relaciones del capitalismo latinoamericano.

Los grupos empresariales nacionales serían, de acuerdo con la visión de Schneider uno de los principales elementos constitutivos de esta forma de capitalismo disfuncional y jerárquico, debido a dos de sus rasgos principales, como son el control familiar y la diversificación en un conjunto de subsidiarias que, en la mayoría de los casos, no tiene relación, ni tecnológica ni de mercado, entre ellas. De esta forma, se introduciría el factor de la jerarquía, tanto en la gobernanza corporativa, ya que las decisiones están concentradas y raramente requieren negociación entre los *stakeholders*, como en sus relaciones con el entorno, ya que la enorme diversificación hace que un número muy pequeño de grupos controle un gran número de empresas, que concentran porcentajes muy altos del PIB. Además, los grandes conglomerados suelen concentrar sus inversiones en sectores sin necesidad de capacitación y tecnologías, como las *commodities*, y su jerarquía en la gobernanza corporativa de las multinacionales y de los grupos tiene como consecuencia que los grupos de representación de intereses no sean verdaderamente representativos, o que estén atomizados, impidiendo de esta forma la coordinación empresarial.

La segunda tentativa por adaptar el marco de las Variedades de Capitalismo a la especificidad de las economías políticas latinoamericanas proviene de Boschi (2011), y presenta una visión bastante diferente de lo que suponen las relaciones entre las distintas partes de los regímenes de producción latinoamericanos. Teniendo como referencia el contexto del final de las reformas iniciadas en los años noventa, la observación empírica habría demostrado la presencia de nuevas formas de intervencionismo estatal, en gran medida ejercidas a partir de legados institucionales que habrían sobrevivido a las reformas del Consenso de Washington. Por eso, a la

hora de analizar el desempeño de los distintos regímenes productivos de los países latinoamericanos, las instituciones estatales e incluso el régimen político, constituirían también, al igual que los grupos empresariales, uno más de sus componentes.

Al mudar el foco hacia el papel del Estado varía también la percepción de las complementariedades negativas existentes en la variedad del capitalismo latinoamericano. Sin negar el hecho de que en los regímenes de producción latinoamericanos puedan existir complementariedades negativas, éstas podrían ser mitigadas o resueltas por la acción estatal. Por tanto, los posibles retornos decrecientes serían concebidos como el resultado de la acción de los mecanismos de mercado en los que no existe ningún tipo de regulación pública, que habrían predominado hasta las grandes crisis económicas de finales del siglo XX, y que comenzarían a ser resueltos por los nuevos paradigmas de intervención estatal, articulados a través de nuevas estrategias de desarrollo.

Por tanto, en el modelo de capitalismo latinoamericano también existirían ventajas institucionales comparativas, es decir, arreglos institucionales particulares a nivel nacional, cuya existencia y desempeño ofrecerían incentivos para ser conservados y consolidados como herramientas para la coordinación económica. Además del entramado configurado por las instituciones pertenecientes al Estado, existiría también un conjunto de instituciones que serían decisivas a la hora de proporcionar ventajas institucionales comparativas. Entre ellas, los núcleos de coordinación entre los actores públicos y privados que estarían mucho más reforzados en los casos de los países latinoamericanos que conservaron sus trayectorias previas de representación corporativa de los intereses empresariales.

En este punto, una vez expuestas ambas visiones del marco teórico de las Variedades de Capitalismo para el caso latinoamericano, el siguiente paso es considerar qué tipo de interacción es la que producen los grupos empresariales en cada uno de los países seleccionados como casos de estudio. Es decir, plantear si los grandes conglomerados empresariales nacionales ejercen una relación más tendente a la disfuncionalidad, tal y como ha sido planteado en la primera visión, o, si, de acuerdo a la segunda visión, existen formas de coordinación mediante la acción de mecanismos eficientes de intervención estatal capaces de establecer pautas de coordinación.

Para ello, en primer lugar se explorarán las diferencias en la configuración del fenómeno de los grupos empresariales nacionales en los casos de Brasil, México, Argentina, Colombia y Chile. De esta forma se espera buscar una serie de pautas que puedan dilucidar la existencia de padrones de comportamiento o bien jerárquico y disfuncional o bien coordinado y tendente a ofrecer ventajas institucionales, tal y como han sido aquí definidos, en los países latinoamericanos donde el fenómeno de los conglomerados empresariales nacionales ha alcanzado una mayor relevancia.

En segundo lugar, se explorarán las variables políticas que puedan ofrecer una explicación causal sobre la existencia de dichas pautas. Teniendo en cuenta la perspectiva de que la acción pública es la principal responsable en la coordinación estratégica de los diversos elementos institucionales en el caso del capitalismo latinoamericano, se apuntará hacia la ausencia o presencia de distintos factores que la condicionan respecto de la promoción de un sector privado nacional. La existencia o no de una estrategia de desarrollo, la capacidad y la eficiencia para implantar políticas públicas de desarrollo de los distintos sectores productivos, la existencia de un marco institucional que sirva como instrumento de implementación, y la posibilidad del empresariado de actuar en la gobernanza de los distintos programas destinados a sus sectores, serán los elementos explicativos en este modelo.

Los grandes grupos empresariales en Brasil, México, Chile, Argentina y Colombia.

Los grupos empresariales de Brasil son los que tanto en conjunto, como individualmente encabezan las listas de mayor volumen de ventas, y también son los que tienen un mayor patrimonio. Los diez más importantes considerados aquí se reparten su actuación en sectores diversos, pero priman, por una parte, los tradicionalmente dedicados a actividades relacionadas con la siderurgia y metalurgia y la construcción, y, por otra parte, los nuevos conglomerados dedicados al sector alimentario y al agronegocio.

Son estos nuevos conglomerados, JBS Friboi y BRF Foods, los que, junto con el grupo comercial CBD-Grupo Pão de Açúcar, presentan una menor diversificación de sus actividades, centrándose prácticamente en exclusiva en el sector de su actividad principal. Esta circunstancia los aleja de uno de los rasgos característicos de los grandes grupos empresariales, y los diferencia del resto de grandes grupos brasileños, que al sector de su actividad principal, suman actividades en sectores tan diversos como el naval, el textil, el de calzado, el alimentario o el financiero. Un ejemplo paradigmático de grupo empresarial altamente diversificado sería el Grupo Camargo Corrêa que a su actividad principal en el sector de la construcción y las infraestructura, sumaría actividades tan distintas entre sí, como la construcción naval, mediante su participación en la empresa Estaleiro Atlântico Sul, y la fabricación de calzado popular, como las conocidas Havaianas, a través de su empresa Alpargatas.

En cuanto a su propiedad, aunque en los grandes conglomerados brasileños priman las formas tradicionales de control familiar, existen excepciones. Por ejemplo, el Grupo Vale es privado, y su propiedad está dispersa entre diversos accionistas, siendo el Estado brasileño es accionista indirecto a través de distintos fondos de pensión de compañías públicas.

Tabla 1. Principales grupos empresariales de Brasil

Grupo	Sector	Ventas 2010 (US \$)	Principales empresas
Vale	Minería, metalurgia	128.000,0	Caemi, MBR, Samarco, Nibrasco, Urucum, Albras, Alunorte, Valesul, AMCI
Odebrecht*	Ingeniería, petroquímica, infraestructuras, química	53,232,6	Braskem, ETH, Foz do Brasil, Odebrecht Infraestrutura, Odebrecht Engenharia Industrial
Ultrapar**	Petróleo/gas	47.291,7	Ipiranga, Oxiteno, Ultracargo, Ultragas
JBS Friboi	Agroindustria, alimentos	33.042,7	Swift, Bertin, Anglo, JBS Couros, JBS Latas, JBS Biodiesel, Nova Prom, Vigor
CBD-Grupo Pão de Açúcar	Comercio	19.260, 4	Supermercado Pão de Açúcar, Extra, Comprebem, Novasoc
Gerdau	Siderurgia/ metalurgia, financiero.	18.841,2	Açominas, Siderperú, Sipar, Ameristeel, Banco Gerdau
Votorantim	Cemento, energía, siderurgia /metalurgia, alimentos, financiero, celulosa	17,705,1	Fibria, Cimento Rio Blanco, St Mary's Cement, Banco Votorantim
BRF Foods	Alimentos	13,612,6	Perdigão, Batavo, Elegê, Cotoches, Avipal
Cosan	Agroindustria, alimentos, lubricantes, bioetanol, logística	10, 842,3	Raízem, Cosan Lubrificantes & Especialidades, Rumo, Radar
Camargo Corrêa	Cemento, energía, concesiones de transportes, infraestructuras, calzado, naval, inmobiliario	10.169,2	InterCement, CPFL Energia, CCR, Construtora Camargo Corrêa. Alpargatas, Estaleiro Atlântico Sul

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de América Economía (2008), América Economía (2011), y los *sites* de los grupos y empresas.

Junto con los brasileños, los principales conglomerados de México ocupan los primeros lugares en las clasificaciones empresariales de América Latina, tanto en volumen de ventas como en patrimonio. Sus actividades comprenden desde el sector de las telecomunicaciones, hasta sectores más tradicionales como la minería, contando como característica destacada que varios de estos grupos han diversificado sus actividades en el sector de los medios de comunicación y la industria del entretenimiento, donde tienen una importante presencia.

Los grupos que tienen su actividad principal en el sector del comercio, los alimentos, y las bebidas y licores, al igual que ocurre en Brasil, cuentan con una mayor concentración de sus actividades. Tampoco el grupo cementero CEMEX cuenta con su actividad diversificada en distintos sectores, lo cual le convierte en una excepción dentro de los conglomerados de este tipo. Por el contrario, grupos como Alfa, Bal y Salinas responden al perfil característico de conglomerado altamente diversificado y sin relación ni tecnológica ni de mercado entre sus

subsidiarias. El mayor de todos los grupos, América Móvil/Carso, considerado como un todo pues es propiedad de Carlos Slim, muestra características ambivalentes, pues se encuentra dividido y por una parte tiene concentrada su actividad en el sector de las telecomunicaciones, mientras que por otra parte el resto de actividades se concentran en un conglomerado diversificado de características tradicionales.

Tabla 2. Principales grupos empresariales de México

Grupo	Sector	Ventas 2010 (US \$)	Principales empresas
América Móvil/ Grupo Carso*	Telecomunicaciones, infraestructuras, electricidad, automovilístico, electrónica, energía	54,418,9	Telmex, América Móvil, ConduMex, Inbursa, usCom, Ideal, Sanborn's
Cemex	Cementos	14,434,5	Cemex, Tolteca, Rinker, Apo Cement, Embra
Femsa	Bebidas/ licores	13.741,5	Cuauhtémoc–Moctezuma, Oxxo
Alfa	Petroquímico, automovilístico, alimentos, telecomunicaciones, energía	11.044,5	Alpek, Sigma, Nemak, Onexa
Bimbo	Alimentos	9.487,2	Bimbo, Barcel, Marinela
Bal	Financiero, minería, metalurgia, agropecuario, comercial	9.033,8	Peñoles, Palacio de Hierro, Grupo Nacional Provincial, Valmex
Grupo México	Minería, transporte, infraestructuras	8.320,1	America's Mining Corp., Ferromex, Southern Cooper Corp
Organización Soriana	Comercio	7.587,3	Soriana, Innova Sport, Klyn's, Martin's
Salinas	Financiero, automovilístico, medios, entretenimiento, telecomunicaciones	5,597,2	TV Azteca, Electra, Banco Azteca, Unefon, Iusacell

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de América Economía (2008), América Economía (2011), y los *sites* de los grupos y empresas.

La escala de la economía chilena hace que cuantitativamente los grupos chilenos no tengan la misma importancia que los grandes conglomerados brasileños y mexicanos. Sin embargo, cualitativamente se trata de uno de los conjuntos de empresas con mayor dinamismo, siendo, junto a los grupos de las dos mayores economías latinoamericanas, los que más se han expandido internacionalmente.

Principalmente, se encuentran concentrados en el sector del comercio, donde grupos como Paulmann y Solari son líderes a nivel latinoamericano, y la minería, ostentando el liderazgo los grupos dedicados a la extracción de cobre como Angelini, Luksic o Matte. Los grupos dedicados al sector del comercio apenas tienen diversificación, tan solo en el sector financiero, lo cual les sirve

de complemento. Por el contrario, el resto de grupos, teniendo a la minería como actividad principal, se encuentran diversificados en actividades como la pesca, el sector naval o las industrias básicas.

Tabla 3. Principales grupos empresariales de Chile

Grupo	Sector	Ventas 2011 (US \$)	Principales empresas
Angelini	Minería, celulosa	3.909,7	Antarchile, Empresas Copec, Arauco, Pesquera Iquique-Guanaye, Puerto de Lirquenm, Corpesca, Enerva, Colbun, Astilleros Arica, Sigma, Sercor
Paulmann	Comercio, finanzas	2.162,6	Cencosud, Jumbo, Santa Isabel, Easy, Costanera, Banco Ceconsud
Solari	Comercio, finanzas, transportes	1.304,1	Saci Falabella, Sodimac, Banco Falabella, Promotora CMR, Axxion, Hípico, Hipódromo
Luksic	Minería, finanzas, transportes, industrias básicas, telecomunicaciones	1.265,8	Quiñenco, Madeco, Vapores, Antofagasta PLC, Lq Inversiones, Banco de Chile
Matte	Minería, industria, transporte, celulosa, explotación forestal, telecomunicaciones, construcción	1.144,9	Minera Valparaíso, Empresas CMPC, Bicecorp, Inversiones CMPC, Colbun, Almendral, ENTEL, Puerto de Lirquen, Froward, Volcan, Banco Bice
Cueto	Transportes, logística	734,5	LAN
Saieh	Financiero, construcción, comercio	590,8	Corpbanca, Corp Group Vida, SMU
Said	Comercio, finanzas,	493,1	Andina, Coloso, Parque Arauco, Edelpa, Cruz Blanca
Sigdo Koppers	Minería, industria, transporte	322,4	Sigdo Koppers, Puerto Ventanas, Fepasa, Enaex
Yarur	Comercio, finanzas, alimentos	244,1	Banco Bci, Bci Seguros, Zenit Seguros, Salcobrand, Faenadora de Carnes, Agromorandé

Fuente: CEEN (2012)

En Argentina, el grupo Techint destaca por encima de todos, tanto en volumen de ventas, como en patrimonio. Sus actividades se encuentran diversificadas en los sectores de la siderurgia, la metalurgia, las industrias básicas y la energía, y forman parte de él algunas de las empresas más competitivas del país. El resto de grandes grupos industriales se dedican fundamentalmente a la agroindustria y a la industria de alimentos, y, salvo el grupo Bunge – considerado aquí como argentino, a pesar de tener su sede en Luxemburgo-, apenas cuentan con presencia internacional. Por debajo de estos grupos que presentan un mejor desempeño en los rankings latinoamericanos de ventas y tamaño, se encuentran una serie de conglomerados, sin apenas presencia internacional, pero que, por su estrecha relación con el poder político, tienen un papel protagonista en las

relaciones entre el empresariado y el sector público del país, como el Grupo Petersen o el Grupo Macri.

Tabla 4. Principales grupos empresariales de Argentina

Grupo	Sector	Ventas 2010 (US \$)	Principales empresas
Techint	Siderurgia, metalurgia, industria básica, infraestructura, energía	34.185	Tenaris, Ternium, Tenova, Techint Ingeniería y Construcción, Humanitas, Tecpetrol
Bunge	Agroindustria	3.440,9	
Molinos Río de la Plata	Agroindustria	2.629,5	Molinos, Grupo Estrella, Novaceites
Arcor	Alimentos	-	Arcor, Colonia, Cartocor, Mundo Dulce

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de América Economía (2008), América Economía (2011), y los *sites* de los grupos y empresas.

Por último, en Colombia son cuatro los principales grupos empresariales, los cuales controlan una miríada de empresas, e importantes porcentajes del PIB del país. El Grupo Empresarial Antioqueño o Sindicato Antioqueño es dueño de más de 150 empresas y, aunque no tiene entidad jurídica como tal, actúa con una estrategia corporativa común, agrupando los intereses de las grandes familias empresariales de Antioquia. Los otros tres principales grupos también son de control familiar, aunque su propiedad está más concentrada. Todos ellos tienen su actividad altamente diversificada en sectores muy diversos, y se encuentran repartidos en una multitud de empresas de diferente tamaño.

Tabla 5. Principales grupos empresariales de Colombia

Grupo	Sector	Ventas 2010 (US \$)	Principales empresas
Antioqueño	Alimentario, financiero, inmobiliario, turismo, energía, construcción, infraestructuras, textil	-	Bancolombia, Grupo Nacional de Chocolates, Gruposura, Cementos Argos, Textiles Fabricado
Ardila Lulle	Medios de comunicación, entretenimiento, alimentario, agronegocio, comercio	-	Postobón, Radio Cadena Nacional, Sonolux, Incauca, Ingenio Providencia, Textiles Rionegro, Los Coches
Santo Domingo	Alimentario, automóvil, medios de comunicación	-	Caracol, Sofasa, Reynolds, Cine Colombia
Sarmiento Angulo	Financiero, construcción, infraestructuras, medios de comunicación	-	Grupo Aval, Porvenir, Codelco, Almagora, Porvenir

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de América Economía (2008) y los *sites* de los grupos y empresas.

Variables independientes: estrategias de desarrollo, políticas de desarrollo productivo, capacidades estatales y órganos de coordinación público-privados.

Un primer conjunto de variables a considerar corresponden a la estrategia de desarrollo económico y al tipo de políticas de desarrollo productivo implantadas en cada uno de los países. Ambas son importantes a la hora de explicar el tipo de interacción que se produce entre el sector público, que fija tanto los grandes objetivos de desarrollo económico como los más específicos y sectoriales, y los grandes grupos empresariales, que reaccionan en base a los estímulos que les ofrecen en forma de políticas.

Las estrategias de desarrollo económico serían formulaciones de una serie de objetivos, acompañadas de una serie de medios para alcanzarlos en un determinado periodo de tiempo, nacidas de la voluntad política de influir en el desarrollo económico de un determinado país, y que, elaboradas a través de decisiones centralizadas en las que participan predominantemente actores nacionales, estarían compuestas por conjuntos de políticas a ser ejecutadas dentro de un determinado programa de gobierno. En estrecha relación con el anterior, el concepto de política de desarrollo productivo hace referencia a un tipo de política pública de estímulo de determinadas actividades económicas que promuevan un cambio estructural. Más allá de una definición estricta y tradicional relacionada estrictamente con la política industrial, puede referirse a sectores de la economía que no son exclusivamente las manufacturas, como la agricultura moderna, el sector servicios o el sector turístico.

En Brasil, una vez agotada la estrategia de industrialización sustitutiva, se ensayó una estrategia liberal, encaminada a paliar los desequilibrios de la economía mediante un extensivo proyecto de ajustes estructurales. El proceso de liberalización trajo consigo un extenso programa de desestatización, la reforma del Estado y la implantación del denominado paradigma regulatorio, así como una mayor apertura de la economía.

Sin embargo, el cambio político que significó la llegada del gobierno Lula, unido a una paulatina mejora de la coyuntura económica, propiciaron la implantación de una nueva estrategia de desarrollo, en la que, sin descuidar el control macroeconómico, se fomentase el crecimiento mediante políticas de desarrollo productivo, reformas en las infraestructuras, y se mejorase la competitividad internacional de la economía. En este contexto, fueron implantadas nuevas políticas industriales, como la Política Industrial y Tecnológica y de Comercio Exterior y, posteriormente, la Política de Desarrollo Productivo.

Por su parte, México fue uno de los primeros países que, afectados por la crisis de la estrategia de sustitución de importaciones, adoptaron una estrategia de desarrollo liberal mediante la apertura comercial, las privatizaciones y la liberalización financiera. El cambio de gobierno que supuso el final de la hegemonía que había mantenido en el poder al PRI durante setenta y un años no supuso una variación en dicha estrategia, debido a la sucesión de dos gobiernos, el de Fox y el de Calderón, comprometidos con el modelo neoliberal. De esta forma, México ha continuado con una estrategia principalmente preocupada en el control macroeconómico, y en la cual, todo proyecto de mejora productiva, está encaminado a mejorar los flujos comerciales internacionales, principal y casi exclusivamente con Estados Unidos.

Colombia venía ensayando ya desde la década de 1970 una estrategia de desarrollo que combinaba, por una parte, el fomento tradicional a la industrialización sustitutiva, iniciado dos décadas antes, con una recién implantada estrategia de apoyo a la exportación. Ese fue el embrión de la estrategia de desarrollo basada en una mayor apertura y liberalización, que comenzó a ser formulada tras la crisis del periodo de Industrialización por Sustitución de Importaciones. Así, tras el proceso de apertura económica iniciado en 1991, la estrategia de desarrollo económico se encaminó al fomento de la competitividad de las empresas colombianas, con el fin de integrar a la economía dentro de los flujos internacionales comerciales y de inversión.

Los sucesivos gobiernos de Gaviria, Samper, Pastrana y Uribe, han incidido en esta estrategia, de forma que no han existido rupturas en un proyecto que, pese a haberse concebido desde la óptica liberal, siempre ha tenido al Estado, en estrecha colaboración con el sector privado, como elemento coordinador. Dicha estrategia de desarrollo en Colombia se ha materializado a través de la implantación de lo que se ha denominado como Sistema Nacional de Competitividad, con el que se ha buscado implicar a grandes sectores de la sociedad civil, coordinados por el gobierno, en el aumento de la productividad de la economía colombiana.

En ese contexto, las políticas de desarrollo productivo en Colombia experimentaron un cambio significativo, tanto en su concepción como en los instrumentos e instituciones empleados. Así, del concepto tradicional de política industrial, encargado de fomentar sectores considerados estratégicos a través de subsidios y barreras proteccionistas, se pasó al fomento de la competitividad, en estrecha colaboración con el sector privado, con foros de discusión, debate y coordinación de dichas políticas públicas en los que tienen un papel protagonista los grandes conglomerados empresariales nacionales (Meléndez & Perry, 2010).

En Chile, la estrategia de desarrollo posterior al proceso de reformas que clausuró el periodo de industrialización sustitutiva supuso una vuelta a los sectores en donde el país había venido especializándose desde el siglo XIX. Es decir, el país abandonó prácticamente la vocación

industrialista para centrarse en el comercio, en el sector de la energía y los combustibles y en la minería. Dichos sectores, que antes del paréntesis histórico del desarrollo y la industrialización guiada por el Estado, habían estado copados por ejecutivos profesionales, comenzaron, tras las reformas liberales, a estar operados por los grandes grupos nacionales de propiedad familiar.

Dentro de esta estrategia de desarrollo orientada hacia el mercado, las políticas de desarrollo productivo chilenas apenas han tenido relevancia e consistencia en el largo plazo. Estas se han ido centrando paulatinamente en el fomento de determinados *clusters* empresariales, que, o bien ya establecidos, o bien con potencial de desarrollo, cuentan con potencial exportador (Agosín, Larraín & Grau, 2010).

En Argentina, después de décadas aplicando las clásicas medidas relacionadas con una estrategia de industrialización sustitutiva, se inició en la década de 1990 una nueva estrategia marcada por la liberalización comercial, la desregulación y la privatización. Las políticas de desarrollo productivo se vieron afectadas en este contexto, perdiendo parte de su centralidad en la agenda de la política económica, y comenzaron a centrarse en aspectos como la mejora de la competitividad internacional y la inserción en los mercados.

A partir de finales de esa misma década la estrategia de apertura y liberalización tuvo que ser replanteada, debido a la profunda crisis económica y social del proyecto neoliberal. En este contexto de cambio a todos los niveles, las políticas de desarrollo productivo comenzaron a remodelarse, y a ganar un mayor énfasis, encaminadas a mejorar la competitividad global, mediante el fomento de diversos sectores y *clusters* empresariales (Sánchez, Butler & Rozemberg; 2011).

Sin embargo, a pesar de los intentos por superar el legado que había traído consigo la estrategia neoliberal, a través de una vuelta a la intervención estatal y un nuevo proyecto industrialista, la nueva estrategia muestra rasgos patrimonialistas, a la hora de favorecer arbitrariamente a una serie de grupos empresariales a través de la acción pública. Por eso, es difícil definir la etapa inaugurada con los gobiernos de Duhalde, Kirchner y Fernández como una estrategia neodesarrollista, dado que el Estado, más que aparecer como elemento coordinador, muestra más bien rasgos de estar capturado por determinados grupos económicos (Gaitán, 2012).

Otra de las variables que influyen es la capacidad estatal a la hora de formular las diversas políticas públicas, ya sean de desarrollo productivo o políticas regulatorias y, sobre todo, de sostenerlas a lo largo del tiempo. Para ello, es esencial, por una parte evaluar la capacidad de los distintos organismos públicos y la existencia o no de una burocracia capacitada. Por otra parte, se debe prestar atención a la capacidad de coordinación entre actores políticos y de la sociedad civil,

como los colectivos empresariales, a la hora de cooperar en el tiempo y aportar un comportamiento estratégico respecto de dichas políticas.

En Brasil las políticas públicas tienden a ser, al menos en lo que respecta al área económica, estables y adaptables. La burocracia que se encarga de esas políticas es una de las más existosas y efectivas de Latinoamérica, con niveles de aislamiento y de extracción meritocrática concentrados en determinadas agencias, como sería el caso del BNDES, que las alejan de decisiones discrecionales. Por tanto, se puede establecer que el Estado brasileño es uno de los que más capacidades cuenta a la hora de establecer sus objetivos económicos (Alston, Melo, Mueller & Pereira, 2011).

Otro caso similar sería el de Chile, donde el proceso de formulación de políticas se caracteriza por una estructura institucional en la que los órganos responsables son relativamente transparentes, honestos y eficientes. Desde la restauración de la democracia, el sistema institucional chileno produce un proceso de formulación de políticas favorable, ofreciendo incentivos a largo plazo para la interacción estratégica entre actores, con una burocracia transparente y de razonable eficiencia. Así, las principales políticas públicas en Chile, como la fiscal, la monetaria, la comercial, han mostrado un nivel de estabilidad considerable, lo cual sugiere la existencia de una estrategia a largo plazo para la política económica (Aninat, Londregal, Navia & Vial, 2011).

En un punto intermedio se encuentra el caso de México, donde se partía de una situación, bajo el mandato del PRI, en la que las políticas públicas eran estables y coordinadas, debido al mandato centralizado del Ejecutivo y a la continuidad que permitían los sexenios presidenciales. Además, las políticas fueron clientelistas y orientadas hacia grupos particulares, atendiendo a intereses corporativistas. Con la democratización, muchas de estas políticas, como la macroeconómica y comercial, han continuado con estas características de estabilidad, aunque muchas de las políticas se han descentralizado (Lehoucq, Negretto, Aparicio, Nacif & Berton, 2011).

En Colombia, se ha dado un proceso similar al de México, en el que, con los procesos de reforma del régimen político, las políticas públicas fueron paulatinamente descentralizándose. Aunque el proceso de formulación de las políticas ganó en apertura hacia nuevos actores de la sociedad civil, la coordinación entre estos y un número cada vez más creciente de actores políticos, hizo que se volviera más complejo alcanzar acuerdos estables y duraderos. De esta forma, se dio un doble proceso, mediante el cual, las mejores en la inclusión, y con ello la orientación de las políticas hacia un interés más general, tuvieron como contrapartida una pérdida de la eficiencia (Cárdenas & Pachón, 2011).

Las políticas argentinas son inestables, lo cual debilita su credibilidad a los ojos de los actores económicos, y, además, no están coordinadas entre los niveles del gobierno y entre los distintos organismos públicos. Ni los actores políticos, ni los grupos de interés poseen incentivos para cooperar en la construcción de dichas políticas, pues carecen de una arena institucionalizada en la cual realizar acuerdos estables y duraderos, y tampoco pueden delegar su implementación a una burocracia profesionalizada, cuyos niveles de calidad y efectividad son muy inferiores a lo que corresponde a un país con sus índices de capital humano.

De esta forma, la característica más notable de las políticas públicas en Argentina es su volatilidad, lo cual, entre otras consecuencias, en el ámbito económico hace que los empresarios sean renuentes a reaccionar positivamente a distintas políticas económicas, en medio de un marco de incertidumbre. En este escenario, los actores no gubernamentales, como las organizaciones empresariales, tienden a seguir estrategias que intentan maximizar los beneficios de corto plazo (Spiller & Tomáis, 2011).

Por último, la cuarta variable sería la forma de coordinación predominante entre los representantes de los grandes grupos y el Estado. Los distintos cauces de intermediación público-privados configurarían también espacios para coordinar y participar de las distintas políticas, regulaciones y legislaciones que afectarían a los distintos grupos.

En Brasil, a una consolidada trayectoria de representación de intereses de la clase empresarial, se vino a sumar un nuevo esquema institucional promovido desde el gobierno Lula, con la finalidad de coordinar el nuevo ciclo de políticas de desarrollo productivo. A la cabeza de este nuevo entramado se encuentra el *Conselho de Desenvolvimento Econômico e Social*, compuesto por miembros del gobierno y de la sociedad civil, entre los cuales se encuentran algunos de los principales empresarios. Posteriormente, utilizando ese mismo modelo fue creado también el *Conselho Nacional de Desenvolvimento Industrial*, que, junto con la *Agencia Brasileira de Desenvolvimento Industrial*, participan en la gobernanza de la nueva política industrial. Asimismo, en el ámbito sectorial, existen los denominados *Fóruns de Competitividade*, creados durante el gobierno Cardoso pero reactivados en este contexto (Boschi & Diniz, 2007)

En México, el Consejo Mexicano de Hombres de Negocio, es el principal cauce de articulación de las demandas del gran empresariado nacional. Se trata de una organización privada creado en la década de 1960 por los principales empresarios del país, con el fin de entrar dentro del esquema corporativo y con ello, tener influencia en la formulación de la política económica, y cuenta entre sus miembros a la mayoría de los representantes de los grandes conglomerados nacionales. A través de esta organización, la elite empresarial, se asegura un canal directo de interlocución tanto con el Ejecutivo, como con legisladores y organismos reguladores. Asimismo, el

CMHN es la organización más influyente en el Consejo Coordinador Empresarial, que es el organismo oficial que agrupa a los representantes de todo el sector privado mexicano (Briz, 2002).

En Colombia el empresariado tiene en el Consejo Gremial Nacional – CGN –, creado en 1991, su principal órgano de representación, a lo que hay que sumar una serie de organismos de colaboración entre el Estado y el sector privado, creados en el contexto del Sistema Nacional de Competitividad. El CGN está representado en la Comisión Nacional de Competitividad, organismo público que agrupa a miembros del gobierno, sindicatos, empresarios y universidades, Asimismo, dentro de ese esquema, existe el Consejo Privado de Competitividad es el órgano que agrupa a miembros del gobierno, del sector privado y del ámbito académico, para articular estrategias de fomento de la competitividad, y en él se encuentran, junto con representantes de multinacionales, los principales grupos empresariales del país (Cárdenas & Pachón, 2011).

En Argentina, los principales conglomerados empresariales, junto con diversas multinacionales, se encuentran representados en la Asociación Empresaria Argentina, fundada en 2002. La AEA no ha mostrado una visión convergente con la estrategia de desarrollo del gobierno, manifestada, por ejemplo en su inquietud ante los sucesos de la expropiación de YPF. Además, tampoco sería el cauce institucional exclusivo de intermediación entre los empresarios y el gobierno, existiendo la Unión Industrial Argentina, y el denominado “Grupo de los Ocho”.

En Chile, la Confederación de la Producción y del Comercio es la que agrupa al empresariado chileno, reuniendo a los principales sectores productivos del país representados en distintas sociedades de representación de intereses. Por tanto, en Chile existe un esquema de representación de intereses clásico corporativo.

Conclusiones

Aspectos como el tamaño, el patrimonio, el volumen de ventas, o el índice de desempeño de los grandes conglomerados empresariales latinoamericanos, pueden estar más relacionados con variables económicas como la escala de la economía, el grado de inserción en la economía internacional, las estrategias corporativas o el acceso a los mercados de capitales. Sin embargo, de una forma o de otra, estas instituciones se encuentran estrechamente ligadas a un entorno de interacciones con otros actores e instituciones que también constituyen las economías políticas de los diversos países. Por eso, otros aspectos igualmente decisivos a la hora de explicar el desempeño y evolución de los grandes grupos empresariales resultan estar más relacionados con variables políticas. Esto supone, en última instancia abordar las interacciones entre el Estado y el sector

privado, en un periodo como el que se ha elegido, en el que, a pesar de un supuesto recorte de sus funciones, el activismo público se desplazó hacia nuevas formas de intervención.

Considerar el papel del Estado en la formación y desempeño de los grandes grupos empresariales nacionales, supone plantear una serie de interrogantes decisivos para evaluar la calidad de la acción pública, no solamente sobre las capacidades para realizarla sino, sobre todo, acerca su propia justificación y legitimidad democrática. La cuestión central a considerar es si se justifica la acción política que beneficia a los grupos empresariales por responder al interés general, formando parte de una estrategia nacional para conseguir una economía más desarrollada, o si ese activismo responde al interés particular de los grandes empresarios nacionales, capaces de influenciar al poder político para obtener diversos privilegios corporativos.

Estos aspectos normativos se pueden convertir en la base para un diseño empírico a través del establecimiento de diversas categorías a la hora de conformar la variable dependiente. Así pues, a través de los datos aportados más arriba, es posible intuir que en determinados casos, los grupos empresariales aparecen en un entorno con poca relación entre la acción pública y su desempeño, bien por la escasa capacidad estatal, bien por contar con una esfera de relación entre lo público y lo privado capturada por intereses particulares. En otros casos, los grupos empresariales responden de manera positiva a los estímulos que ofrecen las distintas políticas públicas. Es ahí donde se puede establecer una dicotomía, según los distintos casos, sobre si el marco de la actuación pública respecto de estos grupos establece bien relaciones jerárquicas y disfuncionales, a través de la ausencia de un activismo público de calidad, o bien relaciones coordinadas mediante la acción pública.

Esta dicotomía, pretende ser explicada mediante un modelo que recoja las posibles configuraciones entre las variables presentadas más arriba, a la hora de producir un resultado u otro. Tanto la estrategia de desarrollo como las políticas de desarrollo productivo son determinantes a la hora de fomentar un entorno más liberalizado o más regulado, en el que los actores de la economía se asocian más o menos a la acción del gobierno. También es determinante la existencia de capacidad estatal a la hora de implementar dichas políticas, produciendo o bien desincentivando un entorno de cooperación estratégica de los actores entre los que se encuentran los grupos empresariales. Por último, es determinante la forma en que el gran empresariado nacional se agrupa para influenciar la elaboración de políticas públicas, bien bajo modelos corporativos o participativos, o bien mediante nuevos esquemas institucionales dirigidos por el gobierno.

Bibliografía

- ALSTON, L.J., MELO, M.A., MUELLER, B & PEREIRA, C. (2011), El camino hacia un buen gobierno: Recuperación de impactos políticos y económicos en Brasil, SCARTASCINI, C., SPILLER, P., STEIN, E. & TOMMASI, M. (Eds.), *El juego político en América Latina: ¿Cómo se deciden las políticas públicas?* Washington: BID
- AMABLE, B. (2003). *The diversity of modern capitalism*. Oxford: Oxford University Press.
- AMENTA, E. (2005). State-centered and political institutional theory: retrospect and prospect. *The handbook of political sociology: states, civil societies and globalization*. New York: Cambridge University Press.
- AMÉRICA ECONOMÍA (2010), *Ranking 500 mayores empresas de América Latina*. Disponible en <http://rankings.americaeconomia.com/2011/500/>.
- ANINAT, C., LONDREGAN, J., NAVIA, P. & VIAL, J. (2011), Juego político cooperativo: Instituciones, procesos políticos y características de las políticas públicas en Chile, SCARTASCINI, C., SPILLER, P., STEIN, E. & TOMMASI, M. (Eds.), *El juego político en América Latina: ¿Cómo se deciden las políticas públicas?* Washington: BID.
- AYKUT, D; GOLDSTEIN, A. (2006). Developing country multinationals: South-south investment comes of age. *Working Paper 257*, Development Centre, Paris: OCDE.
- BOSCHI, R. R. (2008). Capacidades estatales y políticas de desarrollo en Brasil: tendencias recientes, in: ALCÁNTARA SÁEZ, M; MELO, C. A. *La democracia brasileña: Balance y perspectivas para el siglo XXI*. Salamanca: Universidad de Salamanca, 2008.
- BOSCHI, R. R. (org.) (2011). *Variedades de Capitalismo, política e desenvolvimento na América Latina*. Belo Horizonte: Editora UFMG.
- BOSCHI, R.R. & DINIZ, E. (2007), *A difícil rota do desenvolvimento: empresários e a agenda pós-neoliberal*, Belo Horizonte: Editora UFMG.
- BOSCHI, R. R.; GAITÁN, F. (2008a). Empresas, capacidades estatales y estrategias de desarrollo en Argentina, Brasil y Chile. *Ponto de Vista*, 3. Pp. 1-50.
- BOSCHI, R. R.; GAITÁN, F. (2008b). “Gobiernos progresistas, agendas neodesarrollistas y capacidades estatales: la experiencia reciente de Argentina, Brasil y Chile”. *Análise de coyuntura*, jan. 2008. Pp. 2-23.
- BRIZ, M. (2002), *El Consejo Mexicano de Hombres de Negocio: Surgimiento y consolidación*, México D.F: UNAM.
- CÁRDENAS, M. & PACHÓN, M. (2011), Efectos de la Constitución de 1991 sobre la formulación de políticas públicas en Colombia, in: SCARTASCINI, C., SPILLER, P., STEIN, E. & TOMMASI, M. (Eds.), *El juego político en América Latina: ¿Cómo se deciden las políticas públicas?* Washington: BID.
- CHANG, H. (2003). *Globalisation, economic development and the role of the State*. London/New York/Penang: TWN/Zen Books Ltd.
- CONDÉ, E. S. (2009). A rota da diversidade: Estado, variedades de capitalismo e desenvolvimento. *Ponto de Vista*, v. 6, p. 1-29.
- CRUZ, V. (2011). Capitalismo regulatório e desenvolvimento no Brasil e na Argentina, BOSCHI, R. R. (org.). In: *Variedades de capitalismo, política e desenvolvimento na América Latina*. Belo Horizonte: Editora UFMG.
- DELGADO, I. G., CONDÉ, E S.; SALLES, H. M. & ESTHER, A. B. Cenários da Diversidade – Variedades de Capitalismo e Política Industrial nos EUA, Alemanha, Espanha, Coréia, Argentina, México e Brasil (1998-2008). (Aceito para publicação) Dados - Revista de Ciências Sociais. Vol. 53. N° 4, 2011. ISSN 0011-5258. p. 959-1008.
- DÍNIZ, E. (2008). Depois do neoliberalismo: Rediscutindo a articulação Estado e desenvolvimento no novo milênio, *Ponto de Vista*, 2.
- DINIZ, E. (2010). Estado, variedades de capitalismo e desenvolvimento em países emergentes, *Desenvolvimento em Debate*, vol. 1, nº. 1/janeiro-abril: 7-27.

- EVANS, P. (1995). *Embedded autonomy: States and industrial transformation*. Princeton: Princeton University Press.
- GAITÁN, F. (2011). O desenvolvimento esquivo e as tensões do desenvolvimentismo: Reflexões sobre a América Latina na hora atual, in: BOSCHI, R. R. (org.). *Variedades de capitalismo, política e desenvolvimento na América Latina*. Belo Horizonte: Editora UFMG.
- GAITÁN, F. (2012), Economía Política del post-neoliberalismo en Argentina, *Paper presentado en el Congreso de IPSA-Madrid, 2012*.
- GOLDSTEIN, A. (2007). *Multinacional companies from emerging economies: Composition, conceptualization and direction in the global economy*. New York: Palgrave.
- GOUREVITCH, P.; SHIN, J. (2005). *Political power and corporate control: The new global politics of corporate governance*. Princeton: Princeton University Press.
- HALL, P. & SOSKICE, D. (2001). *Varieties of capitalism: The institutional foundations of comparative advantage*. Oxford: Oxford University Press.
- LANGE, M; RUESCHEMEYER, D. (eds.) (2005). *States and development: Historical antecedents of stagnation and advance*. New York: Palgrave Macmillan.
- LEHOUCQ, F., NEGRETTO, G., APARICIO, F.J., NACIF, B. & BENTON, A. (2011), Formulación de políticas en México: De la hegemonía partidista al gobierno dividido. In: SCARTASCINI, C., SPILLER, P., STEIN, E. & TOMMASI, M. (Eds.), *El juego político en América Latina: ¿Cómo se deciden las políticas públicas?* Washington: BID.
- LORA, E. (2001). Reformas estructurales en América Latina: Qué se ha reformado y cómo cuantificarlo, *RES Working Papers 4294*, BID.
- MANZETTI, L. (ed.) (2002). *Regulatory policy in Latin America: Post-privatization realities*. Miami: North-South Center Press.
- MELÉNDEZ, M. & PERRY, G. (2010). Industrial policies in Colombia, *IDB Working Paper Series n° 126*.
- PERES, W. (coord.) (1998). *Grandes empresas y grupos industriales latinoamericanos*. México D.F: Siglo XXI.
- RODRIK, D. (2008). *Nations et mondialisation. Les stratégies nationales de développement dans un monde globalisé*. Paris: Editions Découverte.
- ROE, M. (2003). *Political determinants of corporate governance*. Oxford: Oxford University Press.
- SÁNCHEZ, G., BUTLER, I. & ROZEMBERG, R. (2011), Productive development policies in Argentina, *IDB Working paper series n° 193*.
- SANTISO, J. (2011), *La década de las multilaterales*, Madrid: Carolina/Siglo XXI.
- SCHMIDT, V. A. (2007). “Bringing the state back in varieties of capitalism and discourse back into the explanation of change”. *Program for the study of German and Europe, Working Paper Series 07.3*.
- SCHNEIDER, B. R. (2008), Economic liberalization and corporate governance. The resilience of business groups in Latin America. *Comparative Politics*, 40, n.4. Pp. 379-98
- SCHNEIDER, B. R. (2009a). Hierarchical market economies and varieties of capitalism in Latin America”, *Journal of Latin American Studies*, 41, pp. 553-75.
- SCHNEIDER, B. R. (2009b). A comparative political economy of diversified business groups, or how states organize big business. *Review of International Political Economy*, 16, n.2. Pp. 178-201.
- SPILLER, P. & TOMMASI, M. (2011), Un país sin rumbo: ¿Cómo se hacen las políticas públicas en Argentina?, in: SCARTASCINI, C., SPILLER, P., STEIN, E. & TOMMASI, M. (Eds.), *El juego político en América Latina: ¿Cómo se deciden las políticas públicas?* Washington: BID
- WEISS, Linda (2003). *States in the global economy. Bringing domestic institutions back in*. London: Cambridge University Press.