

# El empresariado como actor social

Laís Abramo  
Programa Regional de Empleo  
para América Latina y el Caribe (PREALC)

## INTRODUCCIÓN

El objetivo de este trabajo es discutir algunos aspectos del proceso de configuración del empresariado en tanto actor social en Chile, con especial énfasis en las transformaciones ocurridas en el período 1964-90.

Como es sabido, éste es un período de grandes transformaciones, que afectaron profundamente las características de la sociedad chilena y de su experiencia histórica. A pesar de todo lo que ya se ha discutido y analizado, todavía está por hacerse un balance más global de lo que pasó en este período en el país y en la configuración de sus principales clases y actores sociales.

Por otro lado, hay mucho por verse en relación a las tendencias futuras, ya que recién ahora se abre una nueva fase—de reconstrucción de la institucionalidad democrática—, donde se supone que la configuración de la identidad de los actores, su relación entre sí y con el sistema político, tenderá a cambiar, en dimensiones y sentidos sobre los cuales todavía no se puede decir mucho.

Las preguntas básicas que orientan ese trabajo van en la dirección de esas preocupaciones: ¿de qué manera la configuración de las clases dominantes chilenas ha sido afectada por la experiencia autoritaria y neoliberal? ¿Existe o no una nueva clase empresarial en Chile? Si existe, ¿cuáles han sido las condiciones del surgimiento de esa clase o segmentos de clase, y en qué bases (económicas, sociales, políticas, culturales, ideológicas) ella se asentaría? ¿Cuál es la magnitud de la heterogeneidad interna existente hoy día entre los empresarios chilenos? ¿Cómo sus distintos segmentos (más o menos "nuevos") se relacionan con la política? ¿De qué manera tienden a enfrentar las nuevas condiciones puestas por la transición democrática?

Este trabajo evidentemente no pretende contestar a todas esas preguntas. Sobre la base de la revisión de una parte de la literatura disponible, su objetivo es problematizar algunos temas y levantar algunas hipótesis que puedan contribuir a la discusión y a la definición de líneas futuras de investigación y reflexión.

### 1. EL EMPRESARIADO EN TANTO ACTOR SOCIAL: NIVELES DE ANÁLISIS Y TENDENCIAS DE LA LITERATURA

120

En primer lugar, es importante precisar a qué nos referimos cuando hablamos del empresariado en tanto actor social. El tema puede ser pensado en por lo menos tres

niveles: (a) El empresario en tanto individuo (el dueño de una empresa); (b) Los grupos económicos (grupos de empresas interrelacionadas y administradas centralizadamente a través de sociedades de inversiones constituidas en "holdings" financieros);<sup>1</sup> y (c) los gremios o asociaciones de empresarios (entidades de representación corporativa de carácter nacional, regional o sectorial).

Arriagada (1988), recuperando las formulaciones de Offe (1985), discute cómo las formas de organización, representación y acción colectiva de los empresarios tienden a ser diferentes de aquéllas de los trabajadores. La tendencia de estos últimos, por su debilidad en tanto individuos frente a la fuerza patronal (aisladamente carecen casi totalmente de cualquier poder de negociación), sería hacia un patrón organizacional caracterizado por la unidad y continuada agregación, cuya forma más típica es el sindicato en su dimensión social, y los partidos en su dimensión política.<sup>2</sup>

Los empresarios, a su vez, en general cuentan con por lo menos tres formas distintas de influencia, organización y acción (además de una cuarta, que sería la instancia partidaria). En primer lugar, la empresa misma, que por sí sola representa un poder único y centralizado, frente a sus empleados y —dependiendo de una serie de características— también frente a determinadas instancias del Estado y de la sociedad. En segundo lugar, los grupos económicos, o la cooperación entre las distintas empresas y empresarios (por ejemplo, agrupamientos de los "grandes" de una misma actividad). En tercer lugar, las asociaciones empresariales, que en cierta medida corresponden a los sindicatos de los trabajadores.

Aunque también para los empresarios la agregación sea una manera de multiplicar su fuerza, ese proceso se puede dar a través de diversos instrumentos. Las asociaciones gremiales o corporativas son apenas una de las formas a través de las cuales los empresarios ejercen su influencia económica, política y social, y no siempre son las más importantes. Un gran empresario puede tener más poder e influencia que el gremio empresarial a que pertenece. Lo mismo se puede decir, con mucho más razón, de los grupos económicos, que frecuentemente tienen el control horizontal de empresas líderes en varios mercados. Las formas más visibles de acción empresarial (por ejemplo, aquellas desarrolladas a través de sus asociaciones corporativas) no siempre son las más decisivas.

Por otro lado, la influencia económica (que supuestamente sería un atributo principalmente de los grupos económicos) no es el único aspecto que interesa en la configuración del empresariado en tanto actor social. Las asociaciones empresariales pueden, en determinadas situaciones, ganar protagonismo en las negociaciones de carácter político y social, sin que necesariamente representen directamente a los grupos más fuertes económicamente. A su vez, empresarios individuales (o nuevos sectores empresariales emergentes), aunque sin gran peso económico, pueden llegar a constituir espacios de acción independientes de las asociaciones o de los grupos económicos, capaces de configurar nuevas pautas de comportamiento en temas tan

1. Según la definición de Rozas y Marín (1989).
2. Habría que señalar aquí la existencia de una tendencia que parece estar ganando importancia en algunos países: la relación individualizada entre empresarios y trabajadores a nivel de empresa, como un modelo "alternativo" de negociación y relaciones de trabajo. Estimulado por los empresarios como forma de debilitar el poder sindical, ese patrón puede ser asumido, en determinadas circunstancias, por grupos importantes de trabajadores (por ejemplo, aquellos beneficiados y privilegiados por procesos de cambio tecnológico o de segmentación del mercado de trabajo), debido a las ventajas personales o grupales que de ahí pueden obtener.

importantes como la relación con el Estado, con los partidos o con la clase trabajadora.

Por todo eso, es importante considerar las múltiples dimensiones de existencia del empresariado en tanto actor social, y precisar, en cada momento de la discusión, a cuál de ellas se está haciendo referencia.

En la literatura disponible sobre el tema en Chile, encontramos básicamente cinco tipos de aproximación. En primer lugar, los estudios que consideran principalmente la dimensión asociativo-corporativa de la acción empresarial (Campero 1984, 1988, 1989; Gómez 1988). Tratándose del período de la Unidad Popular, o del gobierno militar, el énfasis de estos estudios está puesto en el análisis de la acción política de la clase empresarial (principalmente su relación con las políticas gubernamentales), a partir de su "lugar social", o sea, de sus asociaciones gremiales.

En segundo lugar, los estudios de carácter más morfológico (Rozas y Marín 1989; Martínez y Tironi 1985; Rodríguez y Venegas 1989; Gómez y Echeñique 1986), que buscan analizar los cambios ocurridos en las últimas dos décadas en la composición de los empresarios, en lo que se refiere a su origen social, origen y grado de concentración del capital, ubicación espacial, conformación sectorial, actitudes, estilos de vida, etc. Aquí el énfasis varía: puede estar puesto en los grupos económicos (Rozas y Marín 1989), en sectores empresariales específicos y representativos de un cierto patrón de desarrollo, como es el caso del empresariado frutícola en los años ochenta (Rodríguez y Venegas 1989), o en elementos estructurales más globales (Martínez y Tironi 1985).

En tercer lugar, los estudios cuyo nivel básico de análisis es el empresario en tanto individuo (dueños de empresa) (Montero 1990a y 1990b). A través de la reconstitución de historias de vida de empresarios "exitosos" (es decir, de quienes se destacan por su eficiencia en sus ramos de actividad), esos estudios intentan discutir los cambios ocurridos en la configuración de los empresarios en tanto actor social, destacando, principalmente, la emergencia de un nuevo sector en su interior.

En cuarto lugar, los estudios que ponen énfasis en la relación del empresariado con el Estado, particularmente las políticas económicas, dentro de una discusión más general sobre las estrategias de desarrollo (Muñoz 1988 y 1989).

Finalmente, aquellos dedicados a dilucidar las políticas de gestión empresarial a nivel de las unidades productivas (Díaz 1990, Montero 1990b).

Esta "clasificación" no pretende ser exhaustiva. La relación de autores citados no agota la literatura existente sobre el tema, ni sus trabajos se encuadran necesariamente en cada uno de los "tipos" creados. Se trata, solamente, de un intento de ilustrar las múltiples aproximaciones posibles al tema, y algunas de las diferencias existentes entre ellas.

En seguida discutiremos las principales conclusiones de los estudios revisados, teniendo como referencia las preguntas enunciadas en la introducción de este trabajo. Finalmente, nos detendremos en dos temas específicos, debido a su relevancia: la "modernidad" empresarial y la relación de los empresarios con la democracia, particularmente con el proceso de transición actualmente en curso en el país.

Entre los estudios que se dedican a analizar el comportamiento empresarial a partir de sus asociaciones gremiales, se destacan los de Campero (1984, 1988 y 1989) y Gómez



(1988). Igual que otros, estos trabajos subrayan la existencia de una significativa heterogeneidad en el interior del empresariado. La diferenciación más común es aquella que se hace con base en el tamaño de las empresas.

a. *Grandes vs. pequeños, liberales vs. corporativos*

En los estudios de Campero (1984, 1988 y 1989), la diferenciación por tamaño de empresa —que separa los grandes empresarios, por un lado, y los medianos y pequeños, por otro— corresponde a dos estructuras organizacionales (asociativas) distintas, que expresan dos orientaciones político-ideológicas también distintas ("liberales" vs. "corporativos"), así como particulares características socio-culturales. Además, ese corte está relacionado a la orientación del mercado (interno vs. externo) y a diferencias sectoriales.<sup>3</sup> El tema del origen del capital (nacional vs. extranjero) no tiene mayor relevancia en sus estudios.

Los sujetos

Los dos "sujetos" privilegiados de los análisis de Campero, son la CPC (Confederación de la Producción y del Comercio), que agrupa a los grandes y medianos empresarios, y el CPME (Consejo de la Pequeña y Mediana Empresa). Según el autor, trátase de entidades representativas, que normalmente actúan como voceros reconocidos y oficiales de sus respectivas bases, logrando, especialmente en los momentos de crisis, disciplinar a gran parte del empresariado bajo sus estrategias.

La CPME es más débil que la CPC, tanto porque cuenta con mucho menos poder económico, como porque posee una base mucho más dispersa. Los gremios que la conforman son más nuevos: la gran mayoría fue fundada entre 1940-70, mientras la mayoría de las agrupaciones afiliadas a la CPC existe desde mediados del siglo pasado, siempre con participación importante en la vida nacional.

Por otro lado, los gremios que conforman la CPME constituyen la verdadera "fuerza social" del empresariado: tienen mucha capacidad de movilización social (claramente demostrada en el proceso de desestabilización del gobierno de Allende y en los conflictos que marcaron los diez primeros años del gobierno militar), aunque poca capacidad de dirección política. Ese papel es desempeñado privilegiadamente por la CPC.

Según Campero, el gran empresariado se caracteriza por tener posiciones más liberales: privilegia el mercado sobre las corporaciones como agentes reguladores de la vida económica, es favorable a una economía más abierta e internacionalizada, a un Estado reducido y poco interventor.

El pequeño y mediano empresario, principalmente aquél vinculado al mercado externo, por su lado, se caracteriza por posiciones más corporativas: tiene una visión más nacionalista de la empresa y de la vida económica, aspira a ser protegido por el Estado, y reivindica mayor poder a las organizaciones empresariales. Se autodefine a sí mismo como un "hombre de trabajo", buscando diferenciarse, por un lado, del gran empresario; y por otro, de la clase media política, intelectual y profesional liberal. Ese tipo de pensamiento sería especialmente fuerte entre los comerciantes, los transportistas, y los agricultores y mineros tradicionales.

3. La tendencia más corporativa sería formada básicamente por comerciantes, transportistas y metalúrgicos.

Su contradicción con la clase media viene de la percepción de que ese sector habría sido privilegiado, en términos de los mecanismos de movilidad social, básicamente por su vinculación con el Estado.

El gran empresariado es visto más como un especulador que como un productor. Su poder económico, particularmente sus vinculaciones con el gobierno y con el mundo financiero, aparecen desde esta perspectiva como otorgándole ventajas desproporcionadas. Su alto nivel de vida expresaría también un cierto desprecio por el trabajo productivo.

A su vez, el gran empresariado considera que el concepto de "empresa nacional", defendido por el pequeño y mediano empresariado, en realidad estaría expresando un rechazo a la necesidad de crear empresas eficientes, a través de la búsqueda de protección estatal a actividades de baja productividad en el mercado interno. Para ese sector, la forma adecuada de reducir el poder del Estado no estaría en el fortalecimiento de las corporaciones empresariales, sino en la máxima privatización de las actividades económicas y en la aceptación de la centralidad del mercado como mecanismo asignador de recursos. Trátase de un grupo social con características más cosmopolitas, con más fácil relación con los intelectuales y políticos.

La defensa de los derechos de propiedad es el elemento fundamental de identidad entre esos dos sectores, factor clave de su unidad bajo el gobierno de Salvador Allende, y de superación de las históricas divergencias y conflictos que siempre habían tensionado sus relaciones. Durante ese período, el gran empresariado desempeñó un papel ideológico clave en la desestabilización del régimen, aun cuando la movilización que alteró el transporte y el comercio haya sido una acción emprendida por los empresarios medianos y pequeños (Campero y Cortázar 1988).

Pero en otras circunstancias, las diferencias entre ellos se manifiestan, volviéndose muy notorias durante los primeros años del gobierno militar.

La conclusión del autor es que, en términos de un análisis sociológico, el empresariado chileno puede ser caracterizado más como una "camada social media" que como una alta burguesía, en términos de su capacidad económica, su nivel de vida, y de la naturaleza de las actividades a que se dedica: la gran masa de empresarios se localiza en actividades comerciales y de servicios, y no en el sector productivo.<sup>4</sup> Ese sería un dato importante para analizar su comportamiento social y político.

### El comportamiento

Analizando la actuación de esos dos grupos básicos durante la época de la Unidad Popular y del gobierno militar (hasta la victoria de la oposición en el plebiscito de 1988 y en las elecciones presidenciales de 1989), Campero va a encontrar discursos y comportamientos políticos bastante diferenciados.

4. En Chile, la mayoría de los empresarios privados son medianos o pequeños propietarios y gestores de establecimientos industriales, mineros, comerciales, agrícolas o de servicios. De un total aproximado de 276 mil, alrededor de 240 mil son pequeños y sólo 36 mil podrían clasificarse como medianos o grandes (de los cuales, la gran mayoría son de tipo mediano). Entre los primeros, aproximadamente 60 por ciento son comerciantes o prestadores de servicios; 28 por ciento, transportistas; 7 por ciento, industriales; y 5 por ciento, agricultores o mineros. Entre los segundos, 30 por ciento está en actividades comerciales; 30 por ciento, en la industria; 20 por ciento, en los servicios, incluyendo actividades bancarias y financieras; y 20 por ciento en la agricultura y minería. (Estimaciones preliminares de Campero [1989] sobre las cifras presentadas por Javier Martínez y Arturo León en *Clases y estratificaciones sociales*, Santiago: CED-SUR, 1987).

Durante los primeros diez años del régimen militar, el comportamiento empresarial se caracterizó por una disputa constante entre las dos tendencias ya señaladas, cada una de ellas intentando que el gobierno asumiese sus posiciones.

Los conflictos no estuvieron referidos solamente a medidas concretas de política económica (consecuencias positivas y/o negativas de la implantación del modelo neoliberal), sino también a aspectos sociales y culturales que ya diferenciaban a ambos grupos desde mucho antes de 1973.

En ese período, los pequeños y medianos empresarios se consideraban la base social privilegiada del régimen (debido al papel por ellos desempeñado en el derrocamiento del gobierno de Allende) y esperaban sacar provecho de su política económica (algún tipo de reglamentación estatal, con ciertos rasgos proteccionistas y corporativistas). Fueron sorprendidos, sin embargo, con la aplicación de la política neoliberal, considerada muy perjudicial, particularmente la drástica liberalización del comercio exterior y la eliminación de restricciones en el mercado financiero.

Los grandes empresarios, a su vez, sostuvieron una actitud básica de apoyo a las políticas gubernamentales durante todo el período.

Ese análisis, que se aproxima bastante al desarrollado por Gómez (1988) para el caso de los empresarios rurales, es diferente de las consideraciones de Martínez y Tironi (1985). Según estos autores, la identidad de los grupos empresariales con la dictadura fue tan fuerte, que, después de 1973, llegaron a desmontar su organización política autónoma (principalmente el Partido Nacional), y prácticamente congelaron la actividad de sus organismos gremiales. Los costos de la aplicación de la política neoliberal, que no fueron pequeños, habrían sido absorbidos hasta por los grupos más afectados, debido a la "percepción de amenaza" representada por el gobierno de la Unidad Popular y la movilización social que lo precedió y acompañó. Eso hizo que los empresarios se dispusieran a abandonar rápidamente su postura tradicionalmente favorable al intervencionismo estatal y a aceptar el discurso neoliberal.

A su vez, Campero y Gómez, a pesar de constatar la existencia de una unidad empresarial básica en torno al régimen, definida básicamente a nivel político (defensa de la propiedad, control del movimiento social), registran una serie de conflictos importantes en el período, donde se manifiestan la heterogeneidad empresarial y las distintas formas de relación de cada uno de los sectores con el gobierno.

La conclusión es que, después de una larga y costosa lucha destinada a cambiar la orientación de la política económica dominante, el primer grupo pasó a aceptar la política liberal como "la segunda mejor alternativa", ya que, después de todo, el gobierno militar había garantizado la seguridad de la propiedad privada y un ambiente de estabilidad macroeconómica.

Hacia fines de los años ochenta, el empresariado se había convertido nuevamente en un sector relativamente unido, que valoraba el éxito de la dictadura militar en cuanto a la defensa de sus intereses más vitales. Sin embargo, la tensión entre los dos polos todavía subsiste bajo la superficie (Campero 1989), y tiende a reaparecer cuando se producen señales de crisis en el funcionamiento económico. Debido a los cambios que se pueden prever en una serie de aspectos de la política económica y del ordenamiento institucional, esa tensión se puede agudizar durante el período de la transición democrática.

Actualmente, a pesar de la heterogeneidad, existirían cuatro puntos básicos de consenso:



- i) La defensa de la propiedad privada como un derecho natural e inviolable;
- ii) La libertad de empresa;
- iii) La desconfianza hacia los partidos políticos que, durante el régimen democrático anterior, poseían una influencia desproporcional y negativa sobre la vida económica de las empresas;
- iv) La necesidad de proteger la democracia de sus enemigos (los comunistas), lo que implica mantener siempre un cierto grado de tutela militar sobre el sistema político.

Para Campero, la principal transformación del actor empresarial en el período analizado fue el surgimiento de un vigoroso discurso económico, político y social, relativamente homogéneo y compartido, que aspira a competir con los discursos sociales y políticos predominantes en Chile desde los años cuarenta. En esos discursos siempre han sido otros los actores sociales y políticos privilegiados como los protagonistas del progreso y del desarrollo (en particular el Estado, los trabajadores y los partidos políticos). Los empresarios y la empresa privada siempre fueron vistos con desconfianza.

El elemento nuevo del comportamiento empresarial, que ha ganado consistencia en los últimos años, sería así esa disposición a asumir un rol más destacado en tanto actor social, no solamente en el plan económico, sino también político e ideológico, superando una actitud caracterizada como históricamente defensiva. La aspiración básica sería la de asumir el rol de protagonistas del progreso y del desarrollo, identidad capaz de cohesionar internamente al conjunto de la clase empresarial, y socialmente reconocida.

#### *b. Los empresarios rurales*

El énfasis del análisis de Gómez (1988), que tiene como objeto el empresariado rural, también está puesto en la acción de lo gremios empresariales frente a las políticas gubernamentales.

En este trabajo, el autor examina cuatro situaciones de conflicto ocurridas entre 1976 y 1985: (a) La fijación del precio del trigo para la temporada 1976-77, en que un planteamiento unánime de las organizaciones empresariales fue derrotado; (b) La polémica en torno a la modificación del arancel para la importación de la leche en 1977, cuando las organizaciones empresariales obtuvieron un éxito parcial, aunque a través de estrategias de acción diferenciadas; (c) La modificación de la política agraria en 1983: éxito de los planteamientos empresariales; y (d) La polémica, en 1985, sobre la mantención de una política de fomento hacia los sectores tradicionales; las organizaciones empresariales lograron impedir el cambio en la situación existente.

Los cortes al interior del sector también están hechos básicamente a partir del tamaño de las empresas, aunque con la introducción de otros dos elementos: la variable regional y la variable de mayor o menor incorporación al proceso de modernización agrícola.

objetivo de su trabajo la evaluación de la capacidad de presión de las distintas organizaciones empresariales en situaciones de enfrentamiento con el gobierno.

Los tres sectores considerados son los siguientes:

- i) La Sociedad Nacional de Agricultura (SNA), fundada en 1838, la más antigua y poderosa asociación de empresarios rurales. Congrega tradicionalmente a los grandes empresarios (principalmente de la zona central), y actualmente a los grandes agricultores más incorporados al proceso de modernización del campo;
- ii) La Confederación de Productores Agrícolas (CPA), creada en los años sesenta, con el objetivo básico de enfrentar el movimiento sindical campesino, y que actualmente congrega a grandes y medianos empresarios que no han logrado fácil incorporación al proceso de modernización agrícola;
- iii) El Consorcio de Sociedades Agrícolas del Sur (CAS), que agrupa al mediano empresario del sur –región de colonización relativamente tardía–, segmento que nunca estuvo identificado con los sectores políticos tradicionales del país. Debido al hecho de que la economía sureña depende casi enteramente de actividades silvoagropecuarias, los agricultores de la zona son ejes fundamentales de la estructura de poder regional. Tradicionalmente menos dependientes del Estado, tienden a ser más agresivos en sus planteamientos contra el gobierno en las coyunturas analizadas.

En este análisis está ausente el segmento del pequeño empresario rural, que, en el trabajo de Rodríguez y Venegas (1989), dedicado específicamente al sector frutícola, es un personaje importante y con características peculiares.

En las conclusiones del trabajo de Gómez (1988), aparecen también otros elementos en común con Campero. El consenso básico entre las tres organizaciones empresariales rurales analizadas, y entre ellas y el gobierno militar en el período, es el respeto irrestricto a la propiedad privada y el control del movimiento campesino, ambos aseguradas por el gobierno. La garantía del orden laboral se asociaba fuertemente a la garantía del orden social, debido a la política de "seguridad" desarrollada desde el Estado, el control del movimiento campesino y el significativo componente de poder local detenido por los propietarios rurales: en la mayoría de los casos los alcaldes de las comunas predominantemente rurales eran empresarios agrícolas.

### El comportamiento

Tal como lo señala Campero, los diez primeros años del gobierno militar fueron marcados por constantes conflictos entre segmentos del empresariado rural y las políticas gubernamentales específicas para el sector.

Los conflictos se desarrollaron en la medida en que el gobierno avanzaba en la aplicación del modelo neoliberal, entre cuyos elementos centrales estaban la retirada del proteccionismo y de los subsidios, y la regulación de los precios por el mercado.

Las organizaciones empresariales denunciaban lo que a su juicio eran contradicciones internas a ese modelo, y demandaban una política agraria capaz de garan-



tizar condiciones mínimas de rentabilidad para el sector.

Para los sectores empresariales analizados, las contradicciones del modelo —esto es, las medidas de política económica adoptadas por el gobierno que impedían la "libre regulación" de la actividad económica a partir del mercado, y que dificultaban el desarrollo de una actividad rentable por parte de los empresarios agrícolas— eran básicamente: la protección y el subsidio a determinados rubros y sectores (básicamente forestal y frutícola), las elevadas tasas reales de interés, el dólar fijo y barato, los aranceles aduaneros parejos y bajos que permitían la saturación del mercado con productos extranjeros y, desde el punto de vista de la demanda, la disminución del consumo de los productos agrícolas provocada por la cesantía y la caída del ingreso de amplias capas de la población (Gómez 1988).

De los cuatro conflictos analizados, uno se resolvió con una derrota de los planteamientos empresariales, dos con victorias parciales, y uno con aceptación básica de las posiciones de los gremios. En ellos, la agresividad de las organizaciones representativas de los empresarios medianos y de aquéllos del sur del país fue mayor que la de los otros segmentos.

### 3. LOS ANÁLISIS MORFOLÓGICOS

#### a. *¿Una clase en formación?*

El trabajo de Rodríguez y Venegas (1989) tiene como objetivo analizar el perfil de las nuevas clases propietarias rurales, específicamente el sector frutícola, el más identificado con el *boom* económico de la segunda mitad de los años ochenta. La hipótesis principal del trabajo es la ocurrencia de grandes cambios respecto al "centenario predominio hacendal". Sin embargo, se considera que esos cambios son todavía insuficientemente conocidos, en especial en cuanto al funcionamiento interno de las nuevas unidades productivas y a la estratificación social ahí originada.

El énfasis del análisis no está, como en los autores hasta ahora analizados, en el comportamiento político de las asociaciones empresariales, sino en factores como el origen social y geográfico, edad, sexo, escolaridad, trayectoria ocupacional, a los que se suma un estudio de actitudes y opiniones (patrones de conducta cotidianos o "estilos de vida", en la definición de los autores).

La segmentación por tamaño de empresa, en ese estudio, introduce grandes diferencias en el interior del sector analizado, al punto que una de sus principales conclusiones es el cuestionamiento de la ubicación de la categoría "pequeños propietarios" dentro de la clase empresarial. Debido a sus condiciones económicas y estilos de vida (a que corresponderían determinadas opiniones y actitudes), ese segmento se acercaría más al campesino tradicional que al restante del empresariado agrícola. Esa tesis es parecida a la conclusión de Campero (1989), al afirmar que la masa del empresariado chileno se aproxima más, por sus condiciones económicas, estilos de vida y naturaleza de sus ocupaciones, a sectores de la clase media que a la alta burguesía.

El objetivo del trabajo de Rodríguez y Venegas es, por lo tanto, caracterizar la nueva estructura social agraria chilena, interrelacionando en el análisis aspectos económicos, valóricos y simbólicos.

La hipótesis principal del estudio es que se estaría frente a una *clase empresarial en formación*, o sea, que todavía no se habría constituido una clase empresarial correspondiente a las nuevas condiciones de producción en el agro chileno. El eslabón más débil de esa formación de clase estaría localizado justamente en la ausencia de una "mentalidad empresarial," correspondiente a la nueva situación. En otras palabras, esa nueva y heterogénea clase capitalista parecería no haber logrado todavía, en el plan de las opiniones y actitudes, la madurez esperable de acuerdo al protagonismo en el modelo económico y al grado de modernización técnica alcanzado en la actividad que ella desarrolla.

La explicación de lo anterior estaría básicamente en el origen social y en la trayectoria ocupacional de los empresarios frutícolas. Existe una gran heterogeneidad de procedencias y experiencias y, para muchos empresarios, la fruticultura es apenas una entre otras actividades económicas.

Este fenómeno es observado por los autores en todas las regiones frutícolas, tanto más cuanto mayor es el tamaño de la empresa. Particularmente entre los medianos empresarios, la actividad frutícola con frecuencia se complementa con actividades comerciales e industriales, más que con otras actividades agropecuarias.

La conclusión es que esa diversidad de ocupaciones estaría dificultando la configuración de una identidad colectiva basada en la actividad productiva agrícola. De ahí la inexistencia de una "mentalidad empresarial" correspondiente a ella.

Los autores rechazan también la hipótesis de que los mismos elementos que marcaron la vieja aristocracia rural, característicos de la sociedad estamental (o "hacendal"), podrían ser la base de constitución de esa identidad. Una de las conclusiones principales del estudio es justamente que se estarían produciendo grandes cambios en esos elementos. ¿Cuál sería, entonces, el otro posible *locus* de identificación social para esos sectores? ¿Otros sectores de la clase empresarial? ¿La clase media urbana? Esa es una pregunta que queda sin respuesta.

Hay también otras dos observaciones que deben ser hechas. En primer lugar, los autores afirman que la *diversidad de procedencias y áreas de actividad* es tanto mayor cuanto mayor es el tamaño de la empresa. Eso haría suponer que el problema de la constitución de la mentalidad empresarial estaría más agudizado en el sector de la gran empresa. Sin embargo, es justamente ahí (y en el sector de los pequeños propietarios) que los autores encuentran un estilo de vida más identificado con elementos tradicionales del campo, y donde los nexos previos y actuales con la agricultura son más fuertes, lo que podría indicar una mayor solidez en la constitución de la identidad colectiva de esos sectores.

Por otro lado, según Montero (1990a y 1990b), una de las principales características del "nuevo empresariado"—encontrado en una serie de sectores de la economía chilena, entre ellos la fruticultura—es justamente la diversidad de ocupaciones a que está vinculado y el hecho de estar permanentemente cambiando de rubro, o combinando actividades productivas, comerciales y financieras tan diversificadas como son la pesca y la producción de software, la fruta y la pequeña producción manufacturera urbana, los bancos, la actividad forestal y la minería. Sin embargo, ése no es un elemento que dificulte la configuración de una identidad. Por el contrario, configura una nueva identidad, que va más allá de las tradicionales divisiones del mundo empresarial.

Para Montero, la identidad básica de los nuevos empresarios estaría definida por el mercado. Es decir, se identifican muy poco con la actividad productiva en sí misma (sea ella la extracción mineral o de madera, la pesca, la fruta, la actividad bancaria, la producción o exportación de software). Lo que los autoidentifica en cuanto empresarios y, más que eso, en cuanto empresarios "modernos", es su capacidad de emprender, de "hacer negocios", de conquistar mercados, de abrir oportunidades de inversión. Ahí están los factores básicos de su éxito y la base a partir de la cual pretenden proyectar su imagen para el conjunto de la sociedad y ser por ella reconocidos.

Otra tesis importante del estudio de Rodríguez y Venegas es que la estratificación social emergente en el campo en los últimos años, no correspondería exactamente a la estratificación económica ahí existente. En la base de la pirámide se encontraría un campesinado numéricamente poco importante, que parece ser el más moderno entre los pequeños productores, pero el más atrasado entre los fruticultores.

Como ya se ha señalado, por su estilo de vida, nivel educacional, extensión cultivada, este segmento se parecería mucho al clásico campesino chileno, con un perfil similar al de muchos administradores de empresas frutícolas de tamaño mediano. En tanto sector social, es el que menos habría cambiado con la modernidad frutícola.

En el medio se encuentra una gruesa y heterogénea "clase media" frutícola, el sector más numeroso y que controla una mayor proporción de tierra, lo que podría hacer suponer que sería el heredero de la vieja clase dominante agraria. Sin embargo, eso no ocurre. Esa "clase media" sigue básicamente la orientación de la gran empresa en cuanto a qué se planta, cómo se planta y hacia dónde se dirige la producción. En lo que se refiere a los estilos de vida, también se puede observar un gran esfuerzo para aproximarse al gran propietario.

Hay que señalar también la existencia de una "tecnoburocracia" frutícola, que en algunos casos posee propiedades, pero que en lo esencial basa su posición en sus conocimientos técnicos y en sus credenciales universitarias. Ese es el estrato más asociado al *boom* frutícola, y la principal vía de traspaso de nuevas pautas de vida al campo chileno.

En la cúspide social y económica se encuentra el sector de los grandes capitalistas, un grupo numéricamente pequeño, para quien la fruta es también apenas una de sus actividades económicas. Sin embargo, sus nexos previos y actuales con la agricultura son más fuertes que los del segundo grupo. Es el sector líder y más dinámico de la actividad frutícola, en constante cambio y experimentación, que busca expandirse (producción, *packing*, exportación, transporte, etc.), y abrir constantemente nuevos mercados.

La conclusión de los autores es que fue ese segmento del empresariado frutícola el que reemplazó a la vieja aristocracia rural en su papel dirigente. Aunque un número significativo de capitalistas urbanos se haya integrado a la actividad frutícola en el segmento de los grandes propietarios, el sector parece estar todavía mayoritariamente constituido y dominado por hombres que descienden directamente de antiguas familias propietarias rurales.



En la etapa inicial de la industrialización chilena, Martínez y Tironi (1985) resaltan la existencia de un fuerte grado de superposición e integración entre el empresariado industrial y la oligarquía terrateniente. Hasta mediados de los años sesenta, cerca de 50 por ciento de los empresarios chilenos eran dueños de fundos o pertenecían a familias propietarias de tierras.

La burguesía chilena, igual que en muchos otros países latinoamericanos, creció apoyada en una fuerte intervención estatal orientada a apoyar el proceso de industrialización. Ese modelo se desarrolló desde los años cuarenta, hasta el golpe militar de 1973. Hasta el inicio de los años setenta, el conjunto del empresariado apoyó en general ese patrón intervencionista del Estado. Su comportamiento básico se caracterizaba por la búsqueda de una situación favorable en el interior de ese modelo: subsidios estatales y protección en el mercado interno vía aranceles.

La política económica del gobierno militar, desde sus comienzos, junto con romper la tradición estatal dominante en Chile durante décadas, significó costos de envergadura para los empresarios. Según Martínez y Tironi (1985), esos costos no disminuyeron el apoyo del conjunto de la clase empresarial al gobierno autoritario, y fueron absorbidos básicamente por dos motivos: la "percepción de amenaza" (O'Donnell 1980) representada por el gobierno de la Unidad Popular y las "expectativas de futuro" que fueron depositadas en el modelo neoliberal.

Por otro lado, los beneficios fueron grandes: progresiva y selectivamente se produjo una importante transferencia de recursos del Estado a los empresarios, particularmente los grandes, vinculados al sector financiero. Uno de los mecanismos básicos de ese proceso fue la privatización de las empresas del Estado y la estatización de la deuda externa.

Los principales cambios detectados por Martínez y Tironi en la estructura del empresariado chileno a raíz de esos procesos, fueron:

- (1) Un proceso de concentración patrimonial, que favoreció principalmente a los grandes empresarios ligados al sector financiero. Hasta el período analizado, el momento culminante de ese proceso había sido el período inmediatamente posterior a la recesión de 1975-76, confirmando, según los autores, la correlación existente entre las depresiones y las tendencias a la concentración de capital;
- (2) Una suerte de "terciarización" del empresariado, que se redujo numéricamente en el sector productivo, principalmente en la industria, revirtiendo la tendencia, verificada en los años setenta. En el período 1977-81 ocurrió un importante traslado de los empleadores del sector productivo hacia el terciario, con excepción de la agricultura, donde su número aumentó. Ese desplazamiento se dirigió principalmente hacia la rama servicios en su conjunto, y afectó principalmente a los empleadores de la industria, que redujeron significativamente su participación en el conjunto de los ocupados.

El objetivo básico del trabajo de Rozas y Marín (1989) es discutir lo que se describe como una *nueva estructuración del poder económico en Chile después de las crisis de 1983*. La característica principal de esa nueva configuración se relaciona al proceso de desnacionalización que habría ocurrido en la economía chilena en el período. Los autores se dedican a analizar con detalle de información las modificaciones producidas en la relación del capital transnacional con las clases dominantes locales, particularmente en lo que se refiere a su articulación con el bloque en el poder.

Su conclusión es que el capital transnacional habría desempeñado un papel muy activo en la rearticulación del bloque en el poder, fuertemente deteriorado por la crisis recesiva de comienzos de los ochenta, a través principalmente de la capitalización de deudas y de la aceptación del traspaso de empresas en su beneficio como modalidad de pago.

En ese proceso, el capital transnacional se hizo propietario de empresas que pertenecían a grupos económicos locales afectados por la crisis (compra directa), de importantes paquetes accionarios de empresas estatales estratégicas para el desarrollo nacional (a través de los procesos de privatización), y de paquetes mayoritarios de empresas privadas, cuyos grupos de control (empresarios privados locales) habían perdido su propiedad.

La unidad de análisis de los estudios de Rozas y Marín son los grupos económicos, y el corte fundamental entre ellos es el origen del capital. Es a ese nivel que se dedican a discutir la configuración del empresariado en tanto actor político y económico de gran poder e influencia en la gestión del país.

En el período analizado, la estructura de los grupos económicos se caracteriza por la definición de una base sólida en un sector o empresa determinada, a partir de la cual la organización conglomeral se diversifica hacia otros sectores industriales, financieros o de servicios.

Los autores, sin embargo, llaman la atención al hecho de que esa estrategia no es rígida ni tampoco definitiva. Es posible suponer que en el futuro algunos de esos grupos adopten estrategias que pongan acento en la especialización integrada y concentrada de algunas de sus empresas con mayor nivel de productividad, o que se desprendan de algunos activos que actualmente poseen.

En síntesis, dos serían los cambios básicos ocurridos en la configuración estructural del empresariado en los últimos años:

- (1) Un nuevo y más alto grado de concentración de capital, principalmente después de 1985, debido al traspaso masivo de empresas y activos cuya propiedad no estaba del todo definida ("área rara" de la economía), o eran estatales, así como importantes transferencias ocurridas en el interior del sistema privado.<sup>5</sup>
- (2) La "desnacionalización" de la burguesía chilena: la empresa transnacional en esa nueva fase (a partir de 1983) pasó a ocupar un papel predominante en la economía chilena. Entre 1973 y 1983, el capital transnacional ocupaba una posición relativamente subordinada a los grupos financieros locales.

5. Esa conclusión coincide con la de Martínez y Tironi (1985) para el período anterior (1976-81).

A partir de entonces, pasó a sustituirlos en el control de los sectores económicos de mayor dinamismo (servicios, fabricación de alimentos, forestal, papel e celulosa).

#### 4. ¿UN NUEVO EMPRESARIADO?

El tema de la existencia o inexistencia de un nuevo empresariado aparece con frecuencia en los estudios revisados, principalmente aquéllos hechos después de 1985. Muchas veces, esa discusión está asociada al debate sobre la *modernización en Chile*. La verdad es que, en los últimos años, el empresariado casi siempre aparece como un personaje privilegiado cuando se discute el tema de la modernización de la sociedad y/o de la *economía chilenas*.

En gran medida, lo anterior expresa el éxito de la política neoliberal y de la conducción económica de los últimos años del gobierno Pinochet. A partir de 1986, se puede observar un intenso esfuerzo de significativos sectores empresariales en avanzar en su proceso de constitución en tanto actor social, creando internamente, y proyectando para el conjunto de la sociedad, la imagen de protagonista principal de la reactivación económica que sucedió a la crisis de 1981-83, que habría conducido el país a una nueva etapa de progreso y desarrollo.

Sin embargo, la tarea no era fácil, ya que consistía en cambiar una imagen histórica negativa: la de un sector interesado solamente en sus fines económicos privados, dividido permanentemente por sus discrepancias corporativas, más especulador que productivo, poco eficiente. Durante mucho tiempo, ésa fue la imagen dominante en el país, debido al peso político e ideológico que siempre habían tenido los proyectos de otros actores sociales, como el Estado, el movimiento sindical y los partidos de izquierda (Campero 1989). Con el advenimiento del régimen militar, a pesar del debilitamiento de los proyectos de los otros actores sociales, a esa imagen negativa del empresariado se sumó otro elemento: aquél que lo mostraba como soporte y apoyo del autoritarismo vigente en el país, y beneficiario principal del proceso de concentración de ingreso y poder desarrollado durante el régimen militar. Las sucesivas crisis de la economía hasta 1983 y la quiebra de parcelas importantes de diversos sectores productivos, no contribuía en nada a mejorar esa imagen.

Ahora se trataba de constituir una identidad totalmente distinta, que lograra unificar internamente a la clase empresarial y obtener reconocimiento social: la del empresario como motor del desarrollo económico y social. Eso en una coyuntura política bastante compleja, en que se definiría la continuidad o reemplazo del régimen militar y de su política económica, con los cuales los empresarios se sentían tan identificados.

Ese esfuerzo se tradujo en la "batalla de las ideas", que a partir de 1986 marcó la acción de los dirigentes de algunas de las más importantes asociaciones empresariales (Campero 1990), y que fue la estrategia fundamental con la cual se enfrentarían momentos políticos tan importantes como el plebiscito de 1988, las elecciones presidenciales de 1989, y las conversaciones desarrolladas con el Presidente Patricio Aylwin y el nuevo equipo de gobierno, antes y después de su toma de posesión. Ese intento de constitución de una nueva identidad se desarrolló también en sectores empresariales sin participación más efectiva en la vida asociativa de la clase (Montero 1990a).



Es difícil evaluar hasta qué punto los empresarios han ganado la "batalla de las ideas". Por un lado, no hay duda de que algunas de sus principales tesis (que corresponden a la ideología neoliberal) han ganado un espacio muy grande en la sociedad chilena.

Algunas de sus "ideas fuerza" son parte constitutiva, por ejemplo, de los principales documentos del proceso de Concertación Social, firmados entre empresarios, trabajadores y el nuevo gobierno durante el año de 1990,<sup>6</sup> que expresan importantes victorias político-ideológicas del sector. Entre ellas, la tesis de que la empresa privada es el agente principal del desarrollo económico; la tesis de que la empresa privada, junto al "funcionamiento abierto, eficiente y competitivo del mercado como asignador de recursos" es indispensable para impulsar un crecimiento económico que posibilite una "equitativa y justa distribución de la riqueza"; la tesis del papel subsidiario del Estado y de que la flexibilización del mercado de trabajo es fundamental para permitir el aumento de la eficiencia y competitividad de las empresas, siendo ése un factor fundamental del desarrollo de la economía y de la sociedad.

Por otro lado, el resultado del plebiscito de 1988 y de las elecciones presidenciales de 1989 evidencia que no es tan fácil vender esa imagen de progreso y modernización (de ese progreso y de esa modernización actualmente existentes) como algo bueno y deseable para el conjunto de la sociedad, así como deshacerse de la imagen negativa vigente hasta hace poco tiempo atrás.

Eso revela, como lo señalan algunos autores (Campero 1990, Montero 1990a y 1990b), que el tema de la constitución de esa nueva identidad social todavía es un problema. Seguramente el éxito de esa empresa depende de la manera como los empresarios enfrentarán los desafíos de la transición en curso. Depende también de la manera en que el nuevo gobierno y los demás actores sociales (sindicatos, partidos, parlamentarios, pobladores) participen de ese proceso de definición, particularmente de su capacidad de redefinir los términos en que actualmente se da la discusión sobre la modernización en la sociedad chilena.

#### a. *Una nueva burguesía*

En términos cronológicos, el primer trabajo que se refiere a la existencia de una "nueva burguesía" es el de Lagos (1981). El autor se refiere a los poderosos conglomerados económicos de formación reciente en el país a comienzos de los ochenta. Esos grupos, a diferencia de los antiguos y tradicionales, no habían ingresado al sector financiero a través de la actividad productiva. Más bien, habían seguido el camino opuesto: llegaron a controlar parte importante del sistema productivo a partir de su dominio sobre el sistema financiero.

Lagos se refiere también al surgimiento de una nueva tecnocracia empresarial. El traspaso del rol orientador de la economía desde el Estado al sector privado (especialmente el financiero), así como las dimensiones alcanzadas por los grupos económicos, abrieron espacio para el surgimiento de una nueva capa de analistas, gerentes y planificadores con mucho poder e influencia. Esta élite tecnocrática

6. El primero de ellos ("Marco de Referencia para el Diálogo entre Empresarios y Trabajadores") fue firmado por la CPC y la CUT el 31 de enero de 1990, y el segundo (conocido como el "Acuerdo Marco") fue firmado entre la CPC, la CUT y el gobierno el 27 de abril de 1990.

(formada principalmente por ingenieros comerciales), de alta calificación, y fuertemente ideologizada, trató de imponer, ya no desde el Estado, sino desde el área privada, "un modelo global de reorganización de la sociedad chilena"; éste sustituyó la antigua alta tecnocracia pública (principalmente ingenieros civiles), conformada en torno al fuerte impulso estatal al proceso industrializador dado por entidades como la *Corporación de Fomento de la Producción (Corfo)* o empresas estatales estratégicas (cobre, acero, electricidad, petróleo).

b. *Los empresarios de mercado*

Pasando del análisis de los grupos económicos al análisis de trayectorias individuales de empresarios que se destacan en los sectores más dinámicos de la economía chilena a partir de 1985, encontramos los trabajos de Montero (1990a y 1990b). Su tesis principal es la del surgimiento de un nuevo actor empresarial en Chile a partir de mediados de los años ochenta. La aplicación del modelo neoliberal, en el cuadro del gobierno autoritario, habría producido una sustancial transformación en ese sector, creando una excepcional oportunidad de constitución del empresariado en tanto sujeto social, y permitiendo el surgimiento de un nuevo segmento en su interior.

El origen de esa nueva categoría de empresarios, definidos por la autora como los "empresarios de mercado", está estrechamente asociado a la aplicación del modelo neoliberal. Vivió (y sobrevivió) a la transición entre dos modelos económicos. Su proceso de afirmación en tanto actor social se hizo a través de caminos que no han sido los clásicos, de tipo corporativo.

El objetivo principal del trabajo de Montero es analizar el proceso de emergencia de ese sector, en el contexto de las profundas transformaciones estructurales que afectaron al conjunto de la clase empresarial, en un proceso político y económico cuyo sentido básico fue el de favorecer y privilegiar al sector privado.

Por primera vez en la historia del país, el empresariado se encontraba frente a un proyecto hecho a su imagen, y a una situación controlada militarmente. No fueron los empresarios los formuladores, ni tampoco los protagonistas, de la aplicación del modelo neoliberal. Por el contrario, por lo menos durante los primeros diez años del régimen militar, la relación de sectores importantes del empresariado con el gobierno estuvo marcada por conflictos significativos.

Durante ese período, los actores privilegiados y casi exclusivos de la "revolución autoritaria neoliberal" fueron los militares y los economistas vinculados a la escuela de Chicago. Ocupando puestos decisivos en el aparato de Estado, en los grupos económicos y en el sistema financiero, esos actores desarrollaron la capacidad de penetrar importantes sectores de la sociedad, —particularmente la derecha política y el empresariado— con los principios básicos del modelo, entre ellos la aplicación de la lógica del mercado a todas las actividades y la idea de que la libertad personal y la libertad de mercado son indisociables. Es importante señalar que esas ideas habían estado antes totalmente ausentes de esos medios.<sup>7</sup>

El análisis de los "empresarios de mercado" refleja, según Montero, al mismo tiempo una renovación y una reproducción de la clase dirigente.

7. Vale recordar la afirmación de Martínez y Tironi (1985) acerca de la aceptación del empresariado a la política proteccionista e intervencionista desarrollada por el Estado chileno durante varias décadas, de la cual ha sido quizás el principal beneficiario.

Los cambios estructurales verificados en el período habrían llevado a importantes transformaciones en la composición del empresariado, particularmente aquellas ocurridas en la estructura de la propiedad, en las reglas de funcionamiento del mercado y en las relaciones con la economía mundial. Todo esto contribuyó para abrir nuevos espacios a la iniciativa privada.

La apertura de la economía a la competencia externa, agudizando la concurrencia en el mercado interno, y las facilidades de exportación concedidas por el Estado, empujaron a los inversionistas hacia nuevas actividades, más rentables (pesca, celulosa, madera, agricultura). La expansión del mercado financiero, más el flujo de capital externo, aportaron los recursos necesarios a la creación de nuevas empresas en varios sectores de actividad. Por otro lado, la privatización de las empresas públicas permitió al capital privado el acceso al capital industrial a un costo reducido.

Como resultado, se produjeron modificaciones importantes en el conjunto del tejido productivo y en la composición interna de cada segmento. Simplificadamente, la autora identifica tres categorías al interior de la clase empresarial. Los criterios de segmentación en realidad combinan el tamaño de las empresas, el origen del capital, la orientación de mercado, el rubro de actividad y, en alguna medida, las orientaciones ideológicas y culturales. El resultado de la clasificación es el siguiente:

- (1) *El gran empresariado y los grupos económicos*, formado por las grandes empresas tradicionales que ampliaron su campo de actividad, los grupos familiares que detienen el capital de los grandes conglomerados productivos, y el capital financiero (básicamente extranjero);
- (2) *El empresariado corporativista*, formado por la pequeña y mediana industria básicamente en el sector de transporte, comercio, servicios. Tal como ha sido señalado por otros autores (Campero 1989, Martínez y Tironi 1985), éstos son los sectores que más negativamente han sido afectados por el modelo neoliberal. Trátase de un sector poco modernizado, con fuerte presencia local e regional;
- (3) *Los empresarios de mercado*: sector que se desarrolló aprovechando las oportunidades abiertas en las áreas más dinámicas y más expuestas a la competencia interna y externa. Formado por una generación más joven, que se afirmó en tanto empresarios en el contexto de la desreglamentación comercial.

Lo más novedoso de este estudio quizás sea justamente la construcción de esa tercera categoría, que no se encuadra en las segmentaciones más tradicionales de los estudios sobre el empresariado. Si se la acepta, puede indicar caminos de solución a determinados problemas, como los planteados por Rodríguez y Venegas (1989), acerca de las bases de constitución de las nuevas identidades o mentalidades empresariales. Según Montero, esos empresarios no son grandes ni pequeños; sus empresas son en general de tamaño mediano, pero movilizan recursos importantes. Tienen empresas financieramente "sanas", con un patrimonio considerable. No son ni rurales ni urbanos, no se ubican estrictamente ni en el sector primario, ni en el sector secundario, ni en los servicios. Su característica principal es justamente su dinamismo: la creación y consolidación de empresas, la constante diversificación y combinación de actividades tan distintas como pesca y celulosa, finanzas y agricultura, importación



material de informática y exportación de software.

La base de la constitución de su identidad no está dada por una específica actividad productiva. Haciéndonos recordar las más clásicas formulaciones marxistas, lo que parece importar para esos empresarios no es el "valor de uso" de su producto, sino su "valor de cambio". Las propiedades materiales, la posible identificación con las características específicas y cualitativas de su hacer productivo, se esfuman en la fascinación por el poder y las "ilimitadas posibilidades".<sup>8</sup>

Su autoimagen es la de empresarios que se constituyen exclusivamente a través del buen aprovechamiento de las oportunidades del mercado, sin deber nada al Estado, ni tampoco al clientelismo local, enfrentando las duras condiciones de la libre competencia. En consecuencia, su éxito es resultado única y exclusivamente de su capacidad, dinamismo, inventiva, sentido de oportunidad, disposición a correr riesgos. Según Montero, es un discurso lleno de elementos heroicos, que se diferencia de la idea de cálculo racional y previsible.

Esa identidad se construye por oposición a la identidad empresarial tradicional. El empresario tradicional es visto como corporativo, poco ilustrado, poco dinámico, alguien que prefiere las rentas a las situaciones de riesgo, y que sigue buscando la protección estatal.

La autora concluye diciendo que se trata de una generación de transición entre un empresariado tradicional portador de una lógica patrimonial, y un empresariado moderno, basado sobre una lógica de mercado. En ese punto, no está clara la diferencia entre el análisis sociológico y el discurso del actor. Hay una identificación entre *modernidad y lógica de mercado*, que es bastante discutible.

### c. *La modernidad empresarial*

En el trabajo de Muñoz (1988), también surge la imagen de una nueva clase empresarial, moderna y eficiente, que estaría enfrentando dinámicamente el desafío competitivo de la economía chilena. El autor, sin embargo, destaca las condiciones favorables, en los últimos años, para el surgimiento de ese sector. Entre ellas, la existencia de una política cambiaria y de equilibrios macroeconómicos capaz de generar estabilidad e incentivos para el sector privado; la política de privatización del gobierno militar, que creó grandes oportunidades de obtención de ganancias de capital, un sistema institucional muy favorable, donde se destaca la legislación laboral vigente hasta fines de 1990, extremadamente restrictiva para los trabajadores y limitadora de su poder de negociación.

Los cambios en la situación institucional a partir del inicio del proceso de democratización del país, y el hecho de que ciertas oportunidades son irrepetibles (como la privatización de las más importantes empresas del Estado), plantea la cuestión de cómo mantener el dinamismo empresarial, que estuvo muy basado en esas condiciones excepcionales.

Según Muñoz, el cambio positivo más importante ocurrido en la estructura empresarial, quizás haya sido el aumento de la participación relativa y la diversificación del sector exportador. Sin embargo, aquí también existe un elemento

8. Según la autora, los empresarios entrevistados nunca se refieren al producto que fabrican, sino a la manera en que enfrentan los innumerables desafíos del mercado, particularmente las excepcionales calidades que debieron desarrollar para ingresar a él (Montero, 1990a).

que debe ser considerado. Hasta ahora, se ha vivido una etapa de "fácil crecimiento", ya que la capacidad exportadora anterior era muy baja. Por otro lado, los productos chilenos que ganaron espacio en el mercado externo son básicamente productos naturales de bajo valor agregado. La elasticidad de su demanda es pequeña y sus precios son inestables, lo que hace prever que, en una segunda etapa, su crecimiento será más difícil.

El autor también plantea que se ha desarrollado en el país una nueva generación de empresarios. Sin embargo, es cuidadoso y cree que el tema merece más análisis. En primer lugar, porque las condiciones tienden a cambiar y todavía no está clara la capacidad que tendrán los empresarios de mantener, en las nuevas condiciones, el dinamismo hasta ahora demostrado. En segundo lugar, porque considera que la difusión de experiencias empresariales exitosas recientes forma parte de la ofensiva ideológica del neoliberalismo y que, por lo tanto, debe ser vista críticamente.

Analizando con más detalle la experiencia del sector frutícola, aunque señalando que lo que sucedió ahí no puede ser proyectado al conjunto de la economía, debido a la "espectacularidad" del caso, Muñoz identifica una respuesta empresarial y tecnológica específica, sin la cual ni las condiciones naturales favorables, ni tampoco los incentivos económicos, habrían sido suficientes para producir resultados dinamizadores.<sup>9</sup>

Entre las características de esa respuesta empresarial, Muñoz destaca la preocupación por la modernización tecnológica del sector, condición básica para la competencia externa, lo que marca una diferenciación importante con la agricultura tradicional, dirigida al mercado interno y caracterizada por un nivel de desarrollo tecnológico muy bajo.

Los principales agentes de esa modernización fueron: (a) Las empresas transnacionales y algunas nacionales que, constituidas como agentes exportadores, indujeron en los productores nuevas conductas empresariales; y (b) Empresas comercializadoras que, con experiencia y conocimiento del funcionamiento de los mercados externos y redes de distribución, impusieron una verdadera disciplina técnica y administrativa entre los productores.

En el mismo sentido de lo señalado por otros autores (Rodríguez y Venegas 1989, Martínez y Tironi 1985, Montero 1990a), Muñoz constata la constitución de numerosas nuevas empresas agrícolas, una parte significativa de las cuales tiene su origen en profesionales que no encuentran espacio en el reducido aparato estatal y se constituyen en tanto empresarios mediante la compra de tierras a campesinos empobrecidos, o se instalan en las grandes empresas como técnicos especializados. Sin embargo, considera que la oferta principal de nuevos empresarios frutícolas provino de los propios agricultores dedicados a otros rubros, y que se vieron incentivados para adaptarse a las nuevas condiciones.

9. Según el autor, desde fines de los años sesenta, el Estado había tomado la iniciativa de constituir a ese sector en una actividad prioritaria para la inversión. Durante los setenta, ya en el contexto de la aplicación de la política neoliberal, se hizo efectivo un significativo plan de inversiones en infraestructura y de incentivos de precios y mercados (Muñoz 1988). Como resultado de la política económica aplicada en los años setenta, se produjo una fuerte reasignación de recursos a la fruticultura, tanto desde los sectores tradicionales de la agricultura como desde la industria manufacturera. La desprotección arancelaria y el fuerte encarecimiento del costo real del crédito incentivó al sector financiero a costa de los sectores productivos reales. En esas condiciones, sólo los rubros que tenían ventajas comparativas muy evidentes y altas rentabilidades podían sostenerse o crecer. La fruticultura fue uno de esos casos.

También Muñoz habla de "una nueva clase empresarial agraria" más eficiente, motivada y orientada a la modernización y a los mercados internacionales, con las implicancias que eso tiene en términos de inversión, desarrollo tecnológico, modernización administrativa y comercial.

Caracteriza a esa nueva clase se por una "actitud modernizadora", que se diferencia de la tradicional actitud del empresariado chileno, rural y urbano (definido como pasivo e ineficiente).<sup>10</sup> Para concluir, el autor se pregunta si ésta es una transformación real y duradera, o apenas un fenómeno coyuntural que responde exclusivamente a los incentivos señalados y cuya mantención a largo plazo es incierta.

## 5. EMPRESARIOS Y TRANSICIÓN DEMOCRÁTICA

Todos los estudios revisados hacen hincapié en el rol jugado por el empresariado en el proceso de desestabilización del gobierno constitucional de Salvador Allende y en el alto grado de adhesión del empresariado al gobierno autoritario, suficiente para caracterizarlo como su "base civil más importante" (Martínez y Tironi 1985). A pesar de los conflictos analizados principalmente por Campero (1984 1989, 1990), el empresariado chileno mantuvo, durante todo el período, un apoyo político básico al régimen autoritario, y se unió en torno a la defensa de la propiedad privada y del objetivo de mantención del orden.

A diferencia de otros países latinoamericanos, el apoyo empresarial al régimen militar se mantuvo hasta su final, movilizándose activamente en favor de la continuidad de Pinochet en el plebiscito de 1988 y del candidato del gobierno en las elecciones presidenciales de 1989.

Por otro lado, diversos sectores afirman actualmente la importancia, para el éxito del proceso de transición, de lograr un compromiso sólido del sector empresarial con el proyecto democrático.

Para algunos autores, una de las condiciones claves de obtención del compromiso empresarial con el régimen democrático sería justamente la consolidación de un actor empresarial consistente y con capacidad para disciplinar al conjunto de la clase bajo una ideología común, que funcione como soporte simbólico de una acción común (Campero 1990). Eso posibilitaría al sector empresarial negociar en bloque sus intereses frente al gobierno democrático y convertirse en representante de los sectores que aspiran, en democracia, a mantener la continuidad del modelo económico social de la dictadura. Ese soporte ideológico es el neoliberalismo. Por lo tanto, el sector que tendría condiciones para unificar al conjunto sería el gran empresariado que, en este período de transición -particularmente a través de sus asociaciones gremiales- viene desarrollando procesos importantes de conversación y concertación con el gobierno democrático y otros actores sociales fundamentales, como el movimiento sindical.

Si eso no sucede, lo más probable sería la fragmentación del empresariado en

10. Utilizando datos de un estudio de Cruz (1988), Muñoz describe esa actitud modernizadora a través de los siguientes criterios: capacidad de recepción de información y de asesoría técnica; existencia de registros contables y de control de la producción; vinculación sistemática con bancos; el hecho de compartir el tiempo con otras actividades, en proporción mayor que los otros agricultores, entre actividades profesionales e industriales; mayor nivel educacional. El estudio citado señala la existencia, entre los empresarios frutícolas, de una "obsesión psicológica" por innovar y por aplicar la tecnología más reciente, que a veces va más allá de su conveniencia o motivación económica.



varios sectores que buscarían negociar corporativamente sus intereses con el gobierno, considerando la conveniencia de una vuelta del autoritarismo en caso de que vean amenazados sus intereses. Esa sería, por lo tanto, una hipótesis mucho menos favorable para el éxito de la transición y la estabilización de la democracia en el país.

Es sin duda un argumento poderoso. Otros autores, en otros países, ya habían señalado la importancia de la constitución del empresariado como un actor dotado de un proyecto propio y dispuesto a negociar en las arenas institucionalmente definidas, como condición importante para la constitución de un orden democrático.<sup>11</sup> Sin embargo, es un argumento complicado y discutible, al suponer que la única forma de compromiso efectivo del empresariado chileno con la democracia pasa por la consolidación y el fortalecimiento de la ideología neoliberal (como la única capaz de cohesionarlo internamente) y su legitimación ante la sociedad.

¿Cómo sería posible, entonces, cambiar significativamente aspectos del modelo económico y social heredado del gobierno militar, factor considerado en el programa del actual gobierno como condición básica para avanzar en la tarea de integrar los sectores sociales excluidos en el período anterior, avanzar en la democratización social del país y en la constitución de un proyecto de modernización con otro significado social?

Con el carácter de observaciones preliminares y provisionarias, se podría decir que, durante el primer año de existencia del régimen democrático, se observó un grado importante de adhesión global del empresariado a las reglas generales de funcionamiento del sistema democrático: aceptación del resultado de las elecciones presidenciales y parlamentarias, respeto a las libertades individuales, derecho de expresión de los distintos sectores sociales. No se ha verificado hasta ahora ningún comportamiento económico amenazador (por ejemplo, relacionado a los planes de inversión hechos en el período anterior).

Es importante señalar también el proceso de reconocimiento, por parte de los empresarios, de la legitimidad social de interlocutores de otro origen social, particularmente los sindicatos. Ese quizás sea uno de los frutos más importantes del proceso de "concertación social" desarrollado en este período.

Evidentemente estos comportamientos tienen mucho que ver con la moderación del programa de la Concertación, principalmente en lo que se refiere a los cambios introducidos en el modelo económico anterior. Tiene que ver también con la moderación de la actuación de las organizaciones sindicales y su disposición a llegar a acuerdos, con las diversas garantías ofrecidas tanto por el gobierno como por el movimiento sindical.

Por otro lado, la experiencia de ese primer año muestra también que tal disposición general del empresariado se puede traducir en actitudes mucho más duras en situaciones de prueba, o cuando se intente cambiar aspectos significativos de la institucionalidad heredada del autoritarismo, y que por tanto tiempo lo había favorecido. Un ejemplo de ello fue la resistencia empresarial al proyecto gubernamental de Reformas Laborales. En reiteradas ocasiones, durante el proceso de dis-

11. Moore (1966) y Huntington (1984) consideran que la existencia de una burguesía fuerte y autónoma es condición fundamental para el éxito de una configuración democrática. Diniz y Boschi (1989), para el caso brasileño, plantean como factor fundamental de la constitución del orden democrático, la capacidad que tenga la burguesía para alcanzar un grado de organización y de definición de objetivos propios que le posibilite establecer acuerdos con otros actores organizados en la sociedad (entre ellos, los partidos y los sindicatos).

cusión y votación de ese proyecto, se evidenció que, más allá de un argumento de naturaleza económica (cuanto "costarían" para los empresarios cada uno de los cambios propuestos), la preocupación empresarial estaba dirigida a temas mucho más políticos: el posible fortalecimiento del movimiento sindical que pudiera resultar del cambio en las reglas de la negociación colectiva, particularmente en cuanto a su capacidad de "meterse" en asuntos internos de la empresa, tema hasta entonces considerado de su exclusiva competencia.

A diferencia también de otros países latinoamericanos en proceso de transición (como Brasil, Argentina, Uruguay, Bolivia), los empresarios chilenos no tuvieron que enfrentarse con una significativa conflictividad sindical antes o inmediatamente después del fin del gobierno militar.

Esa es también una característica muy específica del caso chileno, que permite prever áreas de mucha resistencia y una especial dificultad para aceptar la interlocución en determinados terrenos. El contexto de hegemonía de las ideas liberales evidentemente refuerza mucho tal posibilidad: por una parte, justifica, como aspecto inherente al "derecho de propiedad", la atribución exclusiva de los empresarios para determinar la administración y la organización de la producción y del trabajo; por otra, establece como amenaza a ese derecho, reconocido en todos los documentos de la Concertación Social, cualquier demanda de los trabajadores, por ejemplo, en cuanto a la extensión de los temas de negociación colectiva a esos aspectos.

Quizás sea más fácil para el empresariado chileno aceptar las reglas democráticas generales, aceptar la existencia del Congreso Nacional y de los partidos de izquierda, que abdicar del poder casi absoluto de determinación de las condiciones de trabajo que durante tanto tiempo le fue otorgado por el gobierno militar. Hasta ahora no ha sido obligado a confrontarse con demandas sindicales significativas en ese terreno. Sin embargo, la apertura de una real interlocución y de canales reconocidos de negociación a ese nivel, es sin duda una de las condiciones importantes del avance y de la consolidación de la democracia en el país.

## BIBLIOGRAFÍA

ARRIAGADA, G.

- 1988 "Los empresarios y la concertación social". En: *Política económica y actores sociales*. Santiago: Preal.

CAMPERO, G.

- 1984 *Los gremios empresariales en Chile*. Santiago: Ilet.  
1988 *Los empresarios ante la alternativa democrática. El caso de Chile*. Santiago: Ilet.  
1990 *Los empresarios chilenos en el régimen militar y el post-plebiscito*. Santiago: Ilet.

CAMPERO, G. & R. CORTÁZAR

- 1988 "Actores sociales y la transición a la democracia en Chile". *Colección Estudios Cieplan* (Santiago), nº 25.

DÍAZ, A.

- 1990 "Modernización autoritaria y régimen de empresa en Chile". *Proposiciones*, nº 18. Santiago: SUR.

- GÓMEZ, S.  
1988 "Organizaciones empresariales rurales y políticas estatales en Chile. Coyunturas de conflictos y de consensos". *Documento de Trabajo* no. 392. Santiago: Flacso.
- GÓMEZ, S. & J. ECHESIQUE  
1986 "Nuevos empresarios y empresas agrícolas en Chile". *Documento de Trabajo* no. 277. Santiago: Flacso.
- MARTÍNEZ, J. & E. TIRONI  
1985 *Las clases sociales en Chile: cambio y estratificación* (1970-1980). Santiago: Ediciones SUR.
- MONTERO, C.  
1990a "Les entrepreneurs chiliens comme heroes d'une révolution autoritaire: approche bibliographique de la formation d'une identité sociale". Presentado al XXI Congreso Mundial de Sociología, julio de 1990, Madrid.  
1990b "La evolución del empresariado chileno: emergencia de un nuevo actor". Mimeo. Santiago.
- MUÑOZ, O.  
1989 "El Estado y el sector privado: hacia un nuevo enfoque de política industrial". *Apuntes Cieplan* (Santiago) no. 78 (julio).  
1988 "El Estado y los empresarios: experiencias comparadas y sus implicaciones para Chile". *Colección Estudios Cieplan* (Santiago) no. 25.
- OFFE, C.  
1895 *Disorganized capitalism*. Cambridge, Mass.: MIT Press.
- RODRÍGUEZ, D. & S. VENEZAS  
1989 "Los empresarios frutícolas chilenos: orígenes, estilos de vida, opiniones". *Documentos* n° 14. Santiago: GEA.
- ROZAS, P. & G. MARÍN  
1989 *1988: El mapa de la extrema riqueza diez años después*. Santiago: Cesoc.