

Burguesía industrial e ideología de desarrollo en Chile

MARÍA G. GROSSI ACKERMANN

I. INTRODUCCION

Grupos sociales, desarrollo e ideología

Este trabajo es parte de un estudio más amplio sobre un sector empresarial chileno¹ —el metalúrgico—, y sobre su posición frente a los problemas relativos al desarrollo.

Un punto preliminar que nos gustaría explicitar es que el desarrollo de una sociedad y, más concretamente, de un país, será entendido como un proceso global, para cuyo análisis es indispensable llevar en cuenta la configuración interna de su estructura de poder, o sea, las relaciones de dominación-subordinación que se establecen entre sus diferentes clases o grupos sociales, y el tipo de vinculación que mantiene con el sistema económico más global del cual forma parte. En lo que se refiere, por lo tanto, al desarrollo de las sociedades latinoamericanas y en nuestro caso particular, Chile, cobra relieve el estudio de su formación y desarrollo en tanto que parte del sistema de producción capitalista internacional, al igual que el examen de las clases y/o grupos que en su interior hicieron posible y mantuvieron tal vinculación.

Otro aspecto para el cual quisiéramos llamar la atención y que en cierto modo resulta de lo anterior, es que para nosotros carece de sentido teórico claro, en un análisis referido al desarrollo, el estudio aislado de una determinada clase o grupo social, en tanto que se le atribuye el papel central —impulsor o frenador— de este proceso. Una tal perspectiva no es totalmente alejada. Así, cuando por la imposibilidad de emprender el estudio más extensivo que sería deseable, se limita el análisis a una clase o fracción, tal restricción se justifica en la medida en que se busque no perder de vista que el desarrollo no es ni la misión ni el efecto de la acción de una clase o grupo social, sino más bien la resultante de la interacción de grupos y/o clases en el marco de una estructura social específica y de una cierta configuración económica y política internacional. En esa perspectiva, que nos

parece haber sido presentada de la manera más vigorosa por Cardoso y Faletto,² cobra importancia particular el análisis de los grupos o clases desde el punto de vista de sus proyectos e ideologías, en especial de aquellos relativos al desarrollo.

El análisis de las ideologías es bastante problemático y difícil, ya que a pesar de recientes e interesantes esfuerzos hechos para definir su estatuto teórico, el concepto no se presenta todavía exento de confusiones.³ No está en nuestras posibilidades hacer una discusión detallada y sistematizada sobre el tema de la ideología. Diríamos solamente que para los efectos de este trabajo consideraremos la ideología como una representación de la estructura y de los procesos sociales compartida por los actores (tomados aquí en tanto que son clases o grupos), representación que puede ser imaginaria, pero que en todo caso no es necesariamente falsa, en el sentido de una mentira montada por una determinada clase en función, por ejemplo, de la legitimación de un orden social dado. En ese sentido se puede considerar la ideología como una determinada visión o creencia, aún si estos términos son probablemente equívocos. A este propósito cabría distinguir por un lado ideología, y por otro la utilización social deliberada que de ella puede hacer una clase determinada o el Estado, en nombre o en favor de diferentes clases o grupos.

Aún partiendo de un enfoque descriptivo de la ideología como visión estructurada del mundo, parece lógico preguntarse, a nivel analítico, por las partes componentes de ese conjunto, sus esferas específicas, aproximadamente en el mismo sentido en que Althusser habla por ejemplo de regiones tales como: moral, religiosa, jurídica, etcétera.

Sin embargo, cuando nos preguntamos por la ideología de un grupo cualquiera respecto al desarrollo, nos parece que en realidad, más que indagar por una región ideológica específica, tratamos de detectar a nivel de cada región los elementos considerados claves para llegar a reconstituir en su conjunto la visión de tal grupo en lo que al desarrollo se refiere. Tal tarea cubriría así, en principio, diferentes regiones ideológicas. Si es correcto pensar que la división en regiones hace referencia a un corte vertical de la ideología, diríamos que el trabajo de delinear los contenidos ideológicos que conciernen al desarrollo, se haría a través de un corte horizontal que cubriría diversas regiones. Conviene precisar aquí, que aunque para nosotros el proceso de desarrollo es más que la consecuencia directa o indirecta de la adopción por determinados grupos o clases de una cierta ideología, reconocemos también que tiene un papel a jugar en la realización de ese proceso. Dicho brevemente, la estructura social favorece el surgimiento de ciertas ideologías que a su vez orientan la acción de los

grupos en vista del mantenimiento o de la transformación de esta misma estructura.

Todavía respecto a las ideologías relativas al desarrollo, importa saber también en qué medida son más o menos globalizantes, es decir, en qué medida se pretende que sean compartidas por otros grupos y clases o si, al contrario, la tendencia predominante es de que diferentes grupos desarrollen ideologías particularizantes que marquen la posición específica del grupo portador al interior de la sociedad. Por supuesto, el tipo de relaciones que mantienen los diversos grupos entre sí y con el Estado, al interior de la sociedad considerada, juegan un papel importante en favor de una u otra de las alternativas consideradas.

II. EMPRESARIOS Y DESARROLLO EN CHILE

El optimismo respecto a las perspectivas de desarrollo autónomo, vigente en la década de los 50, tuvo en el caso chileno quizá uno de los ejemplos más tempranos de frustración. En realidad no parece exagerado decir que la economía chilena está frente a un *impasse*, cuya salida no parece mostrarse fácilmente: en efecto, al mismo tiempo que el sector externo sigue siendo siempre un sector estratégico para el conjunto de la economía, ha dejado de ser el único determinante desde el punto de vista de su extensión y crecimiento; y el sector interno no ofrece aún el dinamismo necesario a la diversificación y expansión.

Los estudios sobre la economía chilena en los últimos años han sido unánimes en considerar el periodo posterior a los años de 1955 como poco dinámico y, en el límite, como de relativo estancamiento. La expresión "economía difícil" usada por A. Pinto, más que figura retórica es un intento de revelación del reto impuesto actualmente por la economía de Chile, en el sentido de la necesidad de búsqueda de nuevos modelos para su desarrollo. Así por ejemplo, en la primera mitad de los años 50 el producto bruto llegó a crecer a una tasa media anual de 5.7%, en tanto que entre 1955-1959 sólo consigue hacerlo a la tasa de 0.9%, tasa negativa si se considera el aumento de la población. Los resultados más recientes, en la época del estudio 1968-1969, no eran tampoco reconfortantes.

La situación de *impasse* en la que se encuentra la economía chilena, impone doble reflexión por parte de los sociólogos interesados en el estudio del desarrollo; en lo general, confirma lo infundado de ciertos análisis optimistas, basados en supuestos que en la realidad se han

demostrado falsos; en lo particular, referido en este estudio al sector empresarial, obliga a considerar con mayor cautela la hipótesis según la cual el desarrollo sería el fruto de la acción de una burguesía nacional de carácter industrial, que actuaría como "factor" o "variable" positivos para el desarrollo. Se pone así en cuestión el supuesto de una burguesía nacional fundamentalmente interesada en promover y dirigir un proceso de desarrollo autónomo.

El problema del papel del empresario comienza a exigir un estudio a partir de la situación en la cual el sector empresarial actúa, probablemente no como promotor y conductor del proceso, sino como uno de sus elementos. Se impone la redefinición del papel del empresario, redefinición que implica considerar la especificidad del grupo. Esta no debe, sin embargo, ser buscada principalmente en variables de tipo individual. Se trata más bien de resituar el grupo empresarial en el contexto de la dinámica propia del desarrollo de los países dependientes, donde posiblemente las exigencias de orden estructural se hagan sentir, obligando a los empresarios a hacer frente a los problemas políticos y sociales, más que a los de organización de la empresa y de su producción.

Al interior de esta problemática cobra interés conocer la reacción del empresario frente a un contexto que, en el caso chileno, a primera vista puede parecer adverso. La búsqueda de respuesta a esta interrogante nos lleva una vez más a reconocer la necesidad de estudiar los grupos sociales en interacción, al interior de una sociedad dada; en particular: ¿en qué condiciones económico-sociales han surgido y se han desarrollado los grupos empresariales "modernos" y especialmente los empresarios industriales? ¿Cuál es su horizonte ideológico? ¿Cuáles son sus orientaciones y en función de qué criterios se definen como grupo?

Nuestros propósitos, aquí, son sin embargo de un alcance más modesto: nos vamos a interesar, en particular, por la manera como los empresarios estudiados por nosotros tematizan sus relaciones con algunos grupos y sectores del interior de la sociedad chilena. A partir de estos resultados, analizados a la luz del contexto político-económico de Chile, esperamos formular algunas conclusiones, a manera de hipótesis, sobre ciertos aspectos de la ideología de este grupo respecto al desarrollo.

III. CARACTERISTICAS GENERALES DE LAS EMPRESAS ESTUDIADAS

Antes de pasar al análisis de la visión global que tienen los empresarios entrevistados sobre el desarrollo, conviene presentar rápida-

mente alguna información que permita situar sus empresas respecto a ciertas características básicas, tales como: monto de capital, carácter nacional o no nacional del capital, número de obreros, etcétera.

De acuerdo al Censo Industrial de 1957 sólo un 13 % de las empresas chilenas empleaban más de 50 obreros y un 3% (161) de ellas más de 200. Esta minoría, sin embargo, empleaba 44% de la fuerza de trabajo, era responsable del 50% de las ventas del sector y generaba 56% del producto industrial.⁴ A partir de estos datos se puede pensar que el conjunto de industrias que nos interesa, es decir, las 40 donde pudimos efectuar entrevistas, se sitúa más bien entre esta minoría. En efecto, más del 50% de ellas emplea sobre 100 obreros y menos de un 10% cuenta con menos de 30 obreros. El capital declarado de un 20% de las empresas es superior a 10 millones de escudos; un 40% se sitúa entre 5 y 10 millones y las restantes declaran menos de 5 millones.⁵ Llama la atención el que la casi totalidad de estos empresarios (85%) declara que el capital de su industria es totalmente nacional. Este hecho es tanto más notorio cuanto se trata de empresas relativamente grandes, que son aquéllas entre las cuales, a partir de otros estudios, se esperaría encontrar mayor porcentaje de capital extranjero.⁶

En contraste con el dato anterior sobre el carácter nacional de capital, se advierte una relativa dependencia tecnológica respecto a firmas extranjeras. Esta dependencia se manifiesta a través del pago de "royalties" y de la producción de artículos con patentes extranjeras. En efecto, un 42.5% de los empresarios entrevistados depende de firmas extranjeras en relación a por lo menos uno de estos items. Respecto a otro tipo de dependencia del exterior, referente al porcentaje de materia prima importada usada en la producción, la distribución que obtuvimos es la siguiente: 18% no utiliza materia prima importada; 41% utiliza menos del 10%, y los 41% restantes presentan un porcentaje que varía entre 10 y 50% de materia prima importada.

Señalemos todavía que aproximadamente la mitad de estas industrias produce bienes de capital e intermedios, mientras que la otra se dedica a la producción de bienes de consumo duraderos.

Otra característica de orden general que debe tenerse en cuenta es la pertenencia de todos estos empresarios a la Asociación de Industriales Metalúrgicos (ASIMET), una de las agrupaciones empresariales más importantes del país. De acuerdo a los datos de 1968, representaba a más de 250 industrias metalúrgicas, o sea, alrededor del 80% de los establecimientos existentes. No obstante, en cuanto a capitales invertidos y a la producción, las empresas representadas por la ASIMET significaban más del 90% del total metalúrgico de Chile.⁷

IV. LOS EMPRESARIOS METALURGICOS: PERSPECTIVAS Y ORIENTACIONES GLOBALES

A. *Una visión limitativa del mercado*

Hemos empezado tratando de explorar la opinión de este grupo empresarial respecto a ciertos aspectos aparentemente más relacionados a la esfera económica, tales como las perspectivas del mercado y las alternativas de expansión visualizadas como más probables.

La gran mayoría de los empresarios (89%) consideraba el tamaño del mercado como uno de los obstáculos fundamentales al desarrollo económico del país. Además entre los principales frenos a la expansión de este mercado, uno de los más frecuentemente mencionados era su propio tamaño, ya sea en términos absolutos —población pequeña—, ya sea en términos más relativos —bajo poder adquisitivo, pobreza, empleo escaso. Por otro lado, un gran número de estos empresarios va a atribuir a factores de política económica la imposibilidad de expandir el mercado: limitación de créditos, política tributaria del gobierno, leyes sociales, política gubernamental de precios. A estas razones de política económica se agregan además, a su juicio, otros “problemas políticos” de orden más general, tales como el clima de inseguridad político-social y la falta de una orientación política definida por parte del gobierno.

Se ve así claramente que el mercado se les presenta como una limitación y —más importante todavía— como algo exterior, que escapa a su control. En cierto sentido, la situación se les presenta como dada: el medio ambiente con el cual tienen que interactuar, pero cuya lógica —ajena al mercado— debe ser buscada en el gobierno, en el Estado. No se trata por lo tanto del mercado en sí, ni de una relación dinámica con él, sino de una intervención exterior de la cual dependen. En cambio, los factores técnicos, económicos o de gestión que podrían afectar directamente la oferta y que podrían manejar más fácilmente, son mencionados raramente.

Es quizás esta visión, sin duda poco dinámica, lo que lleva la mayoría de estos industriales (65%) a ver en la búsqueda de mercados externos una de las soluciones adecuadas para la expansión de la economía del país. Sólo una minoría no considera interesantes para el país las posibilidades ofrecidas por el mercado externo. Llama, sin embargo, la atención que la apreciación de la viabilidad de esta alternativa es más bien poco optimista: en realidad, sólo un 5% de ellos dice que no hay obstáculos a la exportación. Por eso no es extraño que 87% de estos empresarios produzca exclusivamente para el mercado interno. De hecho, cuando se refieren a sus propias empresas,

son mucho más cautelosos respecto a la alternativa que constituye el mercado externo. A lo más un 40 % considera útil o viable un esfuerzo en ese sentido.

Estos resultados son interesantes, pues parecen indicar una visión estereotipada de los empresarios con relación a la exportación: todos sostienen que el país tiene que exportar, lema que es muy divulgado por la ASIMET. Sin embargo, en lo que se refiere a su propia industria, hay una renuncia en función de condiciones externas que a su juicio no están dadas. Esta visión es ya en un cierto sentido una opción, en la medida en que viven su realidad económica a través de su ideología; el rol central será atribuido a lo político, mucho más que a problemas de organización y gestión interna.

Cabría quizás llamar la atención para evitar la posibilidad de un malentendido. Cuando señalamos el carácter ideológico de la visión empresarial, en lo referente al mercado, no queremos decir que sea totalmente falsa ni menos aún que exista una separación entre el mercado y el Estado o lo político en general. Nada sería más ajeno a nuestro punto de vista. Lo que queremos decir es que en la medida en que el empresario rehúsa a aceptarse a sí mismo como agente político en interacción a la vez con el mercado —que en rigor no es exterior a la organización de la empresa— y con el Estado, mistifica su propia actuación, que pasa a ser tratada como limitada por la política y por los políticos, pero no como política en sí misma; aparece reactiva más que activa.

En cierto sentido es el mismo problema que vamos a encontrar a través de la visión que tienen de la integración latinoamericana. Por un lado, existe una actitud bastante favorable ante la perspectiva de la integración latinoamericana, ya sea en relación a la ALALC —el 80 % se declara favorable— o al Grupo Andino (85 %). Sin embargo, las posibilidades que tienen cada uno de estos grupos de concretarse no parecen ser las mismas. Mientras un 80 % ve para el Grupo Andino posibilidades reales de concretarse, apenas un 20 % tiene la misma opinión cuando se trata de la ALALC, lo que se comprende fácilmente. Y eso básicamente por los obstáculos políticos y económicos que Chile tiene que enfrentar para competir con algunos países de la ALALC, principalmente Brasil y Argentina. Como factores que favorecen al Grupo Andino citan paradójicamente, además de la semejanza respecto al desarrollo económico de los países componentes, la apreciación de la posición chilena como favorable con relación a los otros países. De nuevo vemos aquí aparecer el aspecto “exterior” de las condiciones consideradas como positivas o negativas, aunque esta vez como factores de expansión, mientras que en las consideraciones an-

teriores el énfasis había sido en tratarlas como elementos de supervivencia.

Del análisis económico somos llevados por los propios empresarios a lo político. La acción del Estado, la política gubernamental y, por consiguiente, la estructura del poder les aparecen como parámetros esenciales de la situación. En otras palabras, interesa precisar la relación entre el sector empresarial y los otros sectores al interior de la sociedad chilena. La visión que los empresarios tienen de estas relaciones y sus matices ideológicos son condicionados por la estructura político-económica, por las relaciones sociales efectivas entre los grupos, pero al mismo tiempo juegan un papel considerable en sus propias prácticas políticas, sociales y económicas.

B. Los empresarios y la estructura de poder

Con el fin de captar esta visión vamos a referirnos a la manera como los empresarios entrevistados apreciaban la estructura de poder en Chile.

En primer lugar, cabe señalar que el grupo al cual un mayor número de empresarios atribuía una posición de poder es el de los políticos.⁸ La categoría de los políticos hace referencia aquí fundamentalmente al grupo de parlamentarios, sin especificaciones de partidos o ideologías políticas determinadas.

Además parece clara la percepción, por parte de los empresarios entrevistados, de una dominación burguesa, en el sentido de que los grupos que siguen en poder a los políticos son los de clase alta urbana y principalmente aquellos directa o indirectamente responsables del proceso productivo industrial, como es el caso de los grandes industriales y de los banqueros y financistas.⁹

Cabe resaltar, sin embargo, que no se trata para ellos de una hegemonía burguesa de tipo directamente económico, pues como vimos, una mayoría considerable menciona a los políticos como el grupo que tiene más poder.

Diríamos por otro lado que la visión de la estructura interna de poder que tienen los empresarios, reflejada en sus respuestas, no es la de una sociedad excluyente, en las cuales solamente los grupos de clase alta tienen un papel activo en el juego de las fuerzas sociales. Llama la atención el hecho de que casi un 40% destaque a los obreros como grupo social que tiene poder. Esto nos llevó a pensar que la relación con el sector obrero se estructuraría en términos no estrictamente económicos, sino más bien pasando por la esfera política. Los obreros serían, por lo tanto, grupos a los cuales habría que tomar en

cuenta, ya que son vistos como poseedores de cierta capacidad política y de algún poder de negociación.

Es interesante, además, señalar el hecho de que la casi totalidad de los empresarios no incluye a los grupos de propietarios rurales (80% en el caso de los grandes agricultores y 90% en el caso de los grandes ganaderos) en la estructura actual de dominación. Respecto a los militares también existía *consensus* en el sentido que el 87% de los empresarios no los menciona entre los grupos que tienen poder. Ante porcentajes como éste, conviene recordar que tales valores no deben ser interpretados aisladamente, sino en su conjunto, en tanto que expresan una cierta imagen-tipo que los empresarios tienen de la estructura de dominación, resultado a la vez de su formación, de sus experiencias individuales y colectivas y de estereotipos compartidos en la sociedad chilena.

Conocida en general esta imagen, cabe preguntarse ahora por la estructura de poder propugnada por ellos, o sea, aquella que en alguna medida haría más factibles sus proyectos. ¿Interesaba, en particular, saber si los empresarios estaban o no dispuestos a establecer alianzas con los grupos que ellos veían como detentores del poder? ¿Con qué grupos estaban dispuestos a aliarse y qué grupos excluían de su proyecto?

En la estructura de poder que encontraban deseable, la posición relativa de los grupos de grandes ganaderos, comerciantes y militares se puede considerar que permanece prácticamente la misma que anteriormente, ya que ocupan los últimos lugares. Igual cosa sucede en el extremo superior para el grupo de banqueros o financistas, que ocupan en ambos casos el segundo lugar.

Los grandes agricultores, en cambio, mejoran algo su posición, sin alcanzar, no obstante, un lugar privilegiado en la estructura de poder propuesta por los empresarios.¹⁰

Cabe resaltar que los obreros son incluidos por un 45% de los empresarios entre los grupos que deberían tener poder, lo que significa aún un alza respecto a los 35% que ya los incluían entre los grupos que actualmente tienen poder.

Pero el cambio más significativo es, sin duda, el de los políticos, que experimentan una baja considerable (de 72 a 28%). Esta disminución nos sugiere la hipótesis de que los políticos son considerados como una suerte de obstáculo que habría que superar, como un grupo mediador al que hay que recurrir "pues sin ellos no se puede hacer nada, aunque sería mejor que no necesitáramos de ellos". Este punto merecerá un nuevo examen en una sección posterior.

Otra información relevante es la que hace referencia a la percepción que tienen los empresarios sobre cuáles son los grupos cuya pre-

sencia es indispensable para la prosecución de cualquier política empresarial. Al respecto es importante destacar el hecho de que no se hace en este caso referencia expresa al poder y que, por lo tanto, el hecho de incluir a un grupo no significa atribuirle alguna posición especial en la estructura de poder.

En primer lugar, puede señalarse la gran importancia dada a los banqueros y financistas, en el sentido de que los empresarios perciben una dependencia respecto al sector de la banca, en la medida en que la política a ser llevada a cabo está condicionada por el financiamiento del que disponen. Un 78% de los empresarios incluye los financistas entre los grupos con los cuales deben contar para llevar a cabo su política.¹¹

Otro hecho importante es la inclusión esta vez de los obreros por dos tercios de los empresarios (68%) Se podría pensar que ello indica la proposición de una política de tipo populista por estos empresarios. Por el momento dejaremos en suspenso la discusión de esta hipótesis a la cual volveremos más adelante, al examinar más de cerca la relación de los empresarios con el sector obrero.

Finalmente queda por considerar a qué grupos sociales los industriales atribuyen un papel más importante en la realización misma del proceso de desarrollo.

Merece ser destacado el hecho de que los industriales efectivamente se atribuyen el primer papel en la realización del proceso de desarrollo del país; éste no se les presenta aparentemente como un fenómeno extraño, en el cual no son llamados a participar. Estos resultados no son, sin embargo, suficientes para concluir que el desarrollo será un objetivo claramente definido por parte de estos empresarios.

Otro resultado que cabe destacar todavía es el hecho de que aquí existe un acuerdo mayor respecto al papel de los políticos. Si bien es cierto que una gran mayoría excluyó a los políticos entre los grupos que deberían tener más poder, en el contexto presente el 63% de los empresarios interrogados piensa que tiene que contarse con ellos para llevar a cabo el desarrollo. Una interpretación posible es la de que se excluiría a los políticos del pacto de poder, pero dada la fuerte posición que ocupan en la actual estructura de dominación, constituyen un grupo que tienen que tomar en cuenta. En la medida en que los empresarios reconocen un marco institucional que hace impracticable llevar a cabo un proyecto sin la intervención de los políticos que funcionan como nexo mediador entre los grupos de presión y el Estado, perciben también como fundamental que este grupo juegue un papel activo en favor del desarrollo.

El conjunto de los resultados arriba presentados, interpretados a la luz de informaciones cualitativas, nos sugieren una cierta semejanza

entre el contenido implicado en la admisión, por parte de los empresarios, de alianzas con los obreros, por una parte, y con los políticos, por otra.¹² Parecería ser que tanto en uno como en otro caso, la alianza tendría más bien un carácter estratégico, en el sentido de que dado como fin el desarrollo, por razones no necesariamente idénticas, se hace indispensable tener en cuenta a ambos grupos. Debe destacarse, sin embargo, una diferencia importante en lo que se refiere al poder que según los empresarios deberían tener los dos grupos: mientras un 45% incluye a los obreros entre los grupos que deberían tener más poder, sólo un 28% dice lo mismo respecto a los políticos, pero en la interpretación de esta diferencia interesante debe tenerse en cuenta que los políticos son reconocidos como un grupo que actualmente ya tiene mucho poder, lo que no es el caso para los obreros.

Un último hecho llamativo es la clara tendencia que se manifiesta en todas estas respuestas a disociar, en cierto modo, el sector agropecuario del desarrollo global del país. Este último aparece, prácticamente, como sinónimo de desarrollo industrial y urbano. Así, los grupos ligados al sector rural —agricultores y ganaderos— no aparecen ni como grupos que tienen poder, ni como grupos a los cuales se lo acordarían. Este último hecho sugiere que se trataría menos de una visión según la cual estos grupos habrían sido desposeídos, lo que podría eventualmente significar también una amenaza para ellos, que de una imagen más bien industrial del funcionamiento actual de la sociedad chilena. El poder relativo que se está dispuesto a reconocer al sector obrero parecería corroborar igualmente la presencia de esta orientación de tipo económico-industrial. En esta visión el elemento más ambiguo es aparentemente el lugar ocupado por el grupo político.

Es interesante observar que una investigación semejante, hecha sobre los empresarios mexicanos, presenta resultados distintos en lo que se refiere a la visión que este grupo tiene de la estructura de poder en México.¹³ Así por ejemplo, los empresarios mexicanos se ven como el grupo que tiene más poder, en el sentido de influencia en la política y en los negocios. Los banqueros vienen en segundo lugar, de manera inversa a lo que ocurre en Chile. También a diferencia de Chile, sólo un 10% de los empresarios considera a los políticos como el grupo que tiene más influencia. Del punto de vista de estos industriales, los sindicatos obreros están lejos de constituir un grupo que pueda efectivamente contrastar en poder e impacto con el grupo industrial. Para ellos, el poder combinado de los industriales y banqueros es mayor que el de todas las otras agencias sociales juntas. Resultados semejantes a los de Chile se presentan, sin embargo, respecto a los terratenientes y a los militares.

C. *Los empresarios y sus relaciones con el sector obrero*

No parece que el proceso de industrialización en Chile haya significado la formación de una ideología de tipo nacionalista con características populistas, que englobara y enrolara bajo la bandera del "desarrollo nacional" diversos grupos y fuerzas sociales. Además, la clase obrera chilena presenta características distintas de la de otros países latinoamericanos, como por ejemplo el Brasil, en donde el carácter de "clase en formación" tornaba posible que los conflictos fuesen atenuados por la intervención del Estado, que en cierta medida actuaba como armonizador y mediador.¹⁴ Si consideramos que la clase obrera chilena tenía una tradición de lucha política y estaba bastante organizada políticamente, era natural esperar que las relaciones entre los sectores industriales y obreros en Chile presentasen un carácter distinto del que ha podido observarse en otros países del continente.

Para el conjunto de los empresarios entrevistados, los resultados obtenidos revelan la presencia de un conflicto relativamente acentuado, sobre todo al nivel de la sociedad global. Un 77.5 % percibe en efecto como conflictiva la relación con los obreros a nivel social.

Es necesario preguntarse por el contenido de este conflicto, o sea, dónde localizan los empresarios las principales fuentes del antagonismo percibido con el sector obrero. Este conflicto tiene básicamente características políticas, económicas o sociales, según ellos.

Contenido implicado en la percepción del conflicto con el sector obrero

Empresarios que perciben el conflicto como político	83 %
Empresarios que perciben el conflicto como económico y social	12 %
Empresarios que perciben el conflicto como económico y político	5 %
	(31)

Esta clara tendencia a enfatizar el contenido político del conflicto se refleja además en la opinión de los empresarios respecto a las huelgas. Un 67.5 % de los entrevistados sostiene que las huelgas son efectuadas con objetivos e ideologías políticas que las desvirtúan, sin negarles, sin embargo, toda legitimidad.

Si analizamos ahora la percepción de la relación con los obreros al interior de las empresas, podemos observar que se produce un cambio significativo en el porcentaje de los empresarios que la perciben como conflictiva. Mientras a nivel de la sociedad global un 77.5 % percibe la relación como conflictiva, cuando se trata de los contactos dentro de la empresa, sólo un 15 % de los industriales perciben la relación como antagonica y aun hostil.

Sin embargo, aunque disminuya el número de aquellos empresarios que perciben conflicto en la relación con los obreros en la empresa, el contenido de este conflicto, cuando es percibido, es el mismo que predomina en las relaciones entre los dos sectores a nivel de la sociedad global; es decir, se considera que es de origen político.

La gran concentración de respuestas en la categoría “no percibe conflicto”, con los obreros en la empresa, quizás más que revelar una situación de inexistencia efectiva de tales conflictos, lleva a preguntarnos si no corresponde a la percepción de un tipo de relaciones distintas con los obreros de cada empresa y con el sector obrero considerado como un grupo o clase social. Es posible pensar que el conflicto se presenta como mucho más fácilmente manejable mientras se localiza solamente al interior de cada empresa y mientras la negociación tiene lugar directamente entre obreros y empresas. En efecto, parece ser ésta la posición oficial de la ASIMET, que presiona justamente en el sentido de que las discusiones se establezcan directamente entre las partes interesadas. Así, aun cuando el 77% de los empresarios reconocen haber tenido problemas huelguísticos, interpretan tales conflictos solamente como económicos y no políticos, y en la mayoría de los casos ni siquiera como conflicto económico; pues —como vimos— un 83% nos dice que no hay conflicto en el interior de sus empresas. Es la noción misma de conflicto que es así puesta en tela de juicio, puesto que para ellos parece revestir un carácter meramente político.

D. El sector empresarial y el Estado

Vimos desde un comienzo la gran importancia asignada espontáneamente por los empresarios al papel del Estado. En las preguntas que conciernen directamente a tal papel, la primera interrogación referente a las relaciones del sector empresarial con el Estado fue si aceptaba o no la ingerencia estatal en la vida económica del país y si la aceptaba, en qué condiciones y qué tipo de actuación específica era la que esperaba.

Sobre la base de las respuestas se construyó un índice jerárquico o de posición frente a la intervención del Estado. Hay que considerar, sin embargo, que el índice al que se llegó finalmente, no refleja la variación en torno a una actitud totalmente favorable o desfavorable a la intervención del Estado, sino más bien la variación entre una posición de rechazo definitivo y un rechazo en términos menos definitivos. Este resultado, sin embargo, es coherente con las conclusiones obtenidas a partir de otros elementos, pues el tipo de intervención que los empresarios esperan del sector estatal tiene más bien un ca-

rácter supletorio: para la mayoría de ellos, el Estado sólo debe ayudar al funcionamiento de la empresa privada, sin intervenir directamente en ella.¹⁵

Dada la posición relativamente privilegiada que ocupa el sector empresarial en la estructura de dominación y en la estructura productiva, habría podido esperarse que tal sector presentara como tendencia una actitud de rechazo total a cualquier intervención del Estado en la vida económica del país. Pero si consideramos que el proceso de industrialización en Chile no parece haber permitido la consolidación de una burguesía nacional constituida como grupo económica o políticamente hegemónico, y si además consideramos las dificultades con que tropieza actualmente esta industrialización, se comprende más fácilmente que no haya un rechazo definitivo de cualquier tipo de intervención estatal.

Hay que agregar, además, que el Estado ha jugado en Chile un papel fundamental en el proceso de industrialización desde un principio. A partir de un análisis histórico se puede incluso pensar que el empresariado se ha gestado en conexión con el aparato estatal. Como veremos más adelante, no parece que la oligarquía tradicional chilena, al contrario de lo que sucedió en otros países de América Latina, se haya vuelto burguesía industrial; el sector industrial chileno parece tener sus raíces más bien en los sectores medios, ligados al aparato estatal, y en los sectores mercantil y financiero. Por ejemplo, para el conjunto de los empresarios considerados, si tomamos su origen socioeconómico, a partir del criterio de la actividad profesional paterna, encontramos que el 90% proviene de los sectores modernos, medios y altos: profesionales liberales, banqueros, comerciantes e industriales.

Sólo un 5% proviene directamente de grupos ligados a la oligarquía tradicional, si incluimos en este último sector a los grandes agricultores y terratenientes.

Petras, en un estudio sobre una muestra de los empresarios chilenos, obtiene resultados bastante semejantes en cuanto a su origen social: 59% de ellos son hijos de industriales, comerciantes, banqueros, etcétera. Este sector representaría, según el autor, la burguesía urbana, mientras que menos de un 5% son hijos de terratenientes.¹⁶

Resulta así difícil hablar de una modernización reciente de la oligarquía, en el sentido de que este grupo haya venido desplazando su actividad hacia la industria. Nos parece más acertado pensar, aunque el punto merece estudios más precisos, que el sector industrial chileno nace directa o indirectamente vinculado al aparato estatal. Dado el hecho de que no se ha transformado en un sector altamente dinámico, puede pensarse que sigue siendo todavía en gran medida depen-

diente, principalmente en lo que se refiere a la creación de industrias de base, medios de crédito y de financiamiento, etcétera.

Efectivamente, la tendencia general, por parte del sector particular estudiado, tanto en lo que se refiere a los pronunciamientos de la organización general que lo representa, como en sus juicios individuales, es la de aceptar y aun esperar en cierto tipo de intervención estatal. El Estado debe crear las condiciones de actuación de la iniciativa privada, ya sea a través de políticas específicas, de implantación de la infraestructura o a través de políticas de crédito y financiamiento. Petras, en su estudio sobre los empresarios chilenos, nos dice lo siguiente: "To the extent that state intervention and planning are perceived as aiding or promoting their self-interest, these approaches tend to be favored; when the state is viewed as a competitor, such approaches are strongly opposed."¹⁷ Está claro que en el sector específico que nos ocupa presentemente, las posiciones son bastante semejantes a las que Petras observó para el conjunto de los empresarios.

Por ejemplo, sólo un 30% de los empresarios que entrevistamos cree que el desarrollo de la industria privada es posible si se cuenta exclusivamente con la iniciativa privada. Pero al mismo tiempo que se acepta que la intervención estatal es necesaria, se especifica claramente que tal intervención debe tener un carácter supletorio, o sea, que debe por ejemplo crear las posibilidades institucionales para el desarrollo de la empresa privada, encargarse de los sectores infraestructurales, racionalizar y sobre todo despolitizar la actividad económica del gobierno. La aceptación se basa pues, en la imposibilidad resentida por los empresarios de actuar independiente y autónomamente en las condiciones vigentes. Su problema es el de la demarcación de los límites de tal intervención en una situación de heteronomía.

V. DESARROLLO Y SISTEMAS DE REFERENCIAS IDEOLOGICAS

Tras haber examinado separadamente los tópicos que anteriormente nos habíamos propuesto, intentaremos estudiarlos ahora de modo algo más sistemático, con el fin de obtener una visión de conjunto más estructurada respecto a los sistemas de referencia con que el grupo de empresarios considerado encara el desarrollo.

Para este intento retomaremos algunas de las variables consideradas en los párrafos anteriores, en función del tipo de relaciones existentes entre ellas. No pretendemos, sin embargo, definir determinadas variables como dependientes o independientes, en el sentido de que algunas fuesen determinantes respecto a otras, sino que queremos intentar captar a través de las relaciones entre ellas algunos de los contenidos ideológicos directa o indirectamente referidos al desa-

rollo. La vía de estudio que privilegiaremos en este intento es aquella que pasa por la consideración de las alianzas de grupos que los empresarios interrogados parecen favorecer, en términos de la estructura de poder que encuentran más conveniente para el desarrollo.

A. Tipos de alianzas como sistemas de referencia

El enfoque de las alianzas de grupos y/o clases que introdujimos, puede aplicarse a la información que recogimos a través de las respuestas dadas por los empresarios a la pregunta referente a cuáles grupos deberían tener más poder en la sociedad chilena, para que el proceso de desarrollo fuera más viable.

Con este fin haremos un breve examen de lo que estas respuestas pueden indicar como tipo de alianzas posibles, y luego veremos cuáles son las predominantes en este grupo. Puede construirse, en efecto, a partir de las respuestas a la pregunta mencionada, la siguiente tipología:

- a) Empresarios que incluyen a la vez a los políticos y a los obreros entre los grupos que deberían tener más poder en la sociedad chilena.
- b) Empresarios que incluyen a los obreros entre los grupos que deberían tener más poder, pero excluyen a los políticos.
- c) Empresarios que incluyen a los políticos, pero excluyen a los obreros de la estructura de poder favorecida por ellos.
- d) Empresarios que excluyen tanto a los obreros como a los políticos de tal estructura.

Es fácil ver que dos dimensiones se cruzan en esta tipología. Por un lado, está la aceptación o no de una estructura de poder policlasista, cuyo indicador sería la inclusión o no del sector obrero. Por otro, está la orientación predominantemente económica o política de la estructura de poder que, según ellos, favorecería el desarrollo: la inclusión o no del sector político puede ser considerada como la expresión de esta orientación.

Esta tipología traduce, aunque de manera indirecta, la disposición manifestada por los empresarios para compartir el poder con ciertos grupos más bien que con otros.¹⁸ Puede recordarse aquí que la mayoría de los industriales entrevistados, incluía siempre en su visión el grupo bancario financiero y el propio sector empresarial. Podemos, quizás, expresar más sintéticamente estas orientaciones en términos de alianzas de grupos que aparecen como más viables.

Nuestra tipología puede, entonces, resumirse de la manera siguiente:

		<i>Tipos de alianza encarados</i>	
		<i>Sector obrero</i>	
Sector político	Inclusión	Inclusión	Exclusión
		Alianza política policlasista	Alianza política monoclasista
	Exclusión	Alianza económica policlasista	Alianza económica monoclasista

Organizando la información de acuerdo a esta tipología se obtiene el siguiente cuadro, que nos muestra la distribución de los empresarios en los cuatro tipos:

<i>Alianza política policlasista</i>	<i>Alianza económica policlasista</i>	<i>Alianza política monoclasista</i>	<i>Alianza económica monoclasista</i>
25 %	22 %	8 %	44 %

Si nos preguntamos ahora por la relación entre las dos dimensiones tomando como base el carácter mono o policlasista de la alianza favorecida, encontramos las dos distribuciones parciales siguientes:

	<i>Alianza monoclasista</i>	<i>Alianza policlasista</i>
Alianza política	16 %	53 %
Alianza económica	84 %	47 %
	(19)	(17) [36]

Es interesante notar que la perspectiva de la alianza monoclasista es básicamente económica, ya que el 84 % de los empresarios que la favorecen, excluye de ella a los políticos. Respecto a la alianza policlasista la tendencia sería, más bien contraria, aunque las diferencias no sean tan marcadas como en el caso anterior. De la comparación de estos resultados se desprende claramente que una orientación de tipo monoclasista tiende a prescindir del grupo político, mientras que se está dispuesto a acordar más poder a este grupo cuando la perspectiva es policlasista, es decir, incluye al sector obrero.

B. Tipo de alianza y percepción de conflicto con el sector obrero

Veamos ahora la conexión entre el tipo de estructura de poder fa-

vorecido y la percepción que los empresarios tienen de su relación con el sector obrero. Para ello utilizaremos sólo la dimensión policlasista-monoclasista de nuestra tipología, por parecernos la más pertinente en este caso:

<i>Conflicto con el sector obrero a nivel de la sociedad</i>	Tipo de alianza	
	Monoclasista	Policlasista
Perciben conflicto	84%	71%
No perciben conflicto	16%	29%
	(19)	(17)

[36]

Tanto por parte de los empresarios que favorecen una alianza monoclasista como por parte de aquellos que admiten una alianza policlasista, existe una tendencia a percibir como conflictiva la relación con los obreros a nivel de la sociedad global. Esta tendencia es algo mayor entre aquellos que no están dispuestos a acordar mayor poder a los obreros. Lo que llama sobre todo la atención es que tal tendencia se manifieste también, aunque en menor grado, entre aquellos favorables a una alianza policlasista.

Para la comprensión de este resultado es necesario considerar las características estructurales de la sociedad chilena, y tomar en cuenta el modo de relación entre los grupos y clases sociales en Chile. Existe ahí una tendencia a la polarización clasista que se refleja, por ejemplo, en la estructura partidaria institucional. Sin una consideración de este tipo podría pensarse que este resultado reflejaría un proyecto de manipulación populista del sector obrero por parte del sector empresarial, en función, por ejemplo, de una ideología desarrollista en que la meta de industrialización es propuesta a los diversos grupos. El conflicto político a nivel de la sociedad tomaría en tal perspectiva un carácter secundario.

A la luz de lo anterior cabe preguntarse por la relación entre el tipo de alianza y el contenido implicado en la percepción del conflicto con el sector obrero y, en particular, si la disposición a una alianza policlasista acompaña la percepción de la relación como políticamente conflictiva.

Tipo de alianza y contenido de la percepción de conflicto (a nivel de la sociedad)

	<i>Alianza monoclasista</i>	<i>Alianza policlasista</i>
Perciben conflicto político	68%	71%
No perciben conflicto político o no perciben conflicto	32%	29%
	(19)	(17)

[36]

El cuadro nos muestra una estructura muy semejante al anterior. Se mantiene la relación entre alianza policlasista y percepción de conflicto cuando el contenido implicado es político, aunque tal relación disminuye algo para la alianza monoclasista (sólo 68 % contra 84 % en el cuadro precedente). Hay pues una clara tendencia por parte de los que favorecen una alianza policlasista a ver la relación con el sector obrero como políticamente conflictiva.

Para aclarar este punto cobra especial interés la comparación con el caso brasileño, que veremos con algún detalle posteriormente. En su estudio ya mencionado, Faletto y Faria¹⁹ examinan la ideología de los grupos empresariales brasileños y su percepción del conflicto con el sector obrero. No parece que esta relación pueda ser interpretada en particular de igual modo para Brasil y para Chile, dadas las diferencias de tipo de formación del sector obrero y empresario en ambos países, las relaciones de ambos con el Estado y la configuración general de la estructura de poder. Parece razonable suponer que la aceptación explícita del sector obrero en la estructura de poder en Chile, apunta al hecho de que los industriales reconocen al sector obrero un cierto poder virtual y una capacidad no despreciable de negociación; y que lo consideran además como un grupo que tiene intereses propios, distintos y aun opuestos a los del sector empresarial, que por lo tanto hay que tomar en cuenta.

En este sentido es significativa la relación positiva que encontramos entre la percepción de los obreros como grupo que tiene poder y la percepción de la relación como políticamente conflictiva.

	<i>Perciben a los obreros como grupo que tiene poder</i>	<i>Perciben a los obreros como grupo que no tiene poder</i>	
Perciben conflicto político	93%	50%	
No perciben conflicto político o no perciben ningún conflicto	7%	50%	
	(14)	(22)	[36]

Vimos anteriormente que existe una tendencia a que la alianza que excluye los obreros tenga un carácter predominantemente económico, mientras que cuando es policlasista pasa más bien por la esfera política. Esto nos lleva a plantearnos la hipótesis de que la incorporación de los sectores políticos en la alianza de clases pueda contribuir a la atenuación del conflicto percibido. Tal hipótesis nos lleva a preguntarnos a su vez por la relación entre el carácter político o económico de la alianza y la percepción de conflicto político con el sector obrero a nivel de la sociedad.

	<i>Alianza política</i>	<i>Alianza económica</i>	
Perciben conflicto político	92 %	58 %	
Perciben conflicto no político o no perciben conflicto	8 %	42 %	
	(12)	(24)	[36]

El cuadro no deja margen a dudas. Efectivamente la casi totalidad de los empresarios que aceptaron incluir a los políticos en la estructura de poder percibe conflicto político en su relación con los obreros a nivel de la sociedad. Ello marca otra diferencia significativa con los resultados encontrados en Brasil, donde la inclusión de los políticos en la alianza viene acompañada de una tendencia a percibir el conflicto con los obreros como económico y social antes que político, o bien, a no percibir como conflictiva la relación. En nuestros datos, la percepción de la ausencia de conflicto político es más bien el hecho de los empresarios favorables a una estructura de poder monoclásista y predominantemente económica.

Para detectar más claramente la relación arriba mencionada decidimos, a pesar del pequeño número de casos, tomar por separado los dos niveles de la variable percepción de conflicto político y estudiar la relación entre el tipo de alianza (política o económica) y la percepción de los obreros como grupo que tiene poder.

	<i>Perciben conflicto político con los obreros (a nivel de la sociedad)</i>		<i>No perciben conflicto político o no perciben ningún conflicto</i>		
	A.P.	A.E.	A.P.	A.E.	
T.P.	60 %	50 %	0 %	10 %	
N.T.P.	40 %	50 %	100 %	90 %	
	(10)	(14)	(1)	(10)	[35]

A.P. Alianza con orientación política.

A.E. Alianza con orientación económica.

T.P. Obreros tienen poder.

N.T.P. Obreros no tienen poder.

Con cierta prudencia se puede decir que el cuadro apunta en la dirección de nuestra hipótesis: la proporción de los empresarios que perciben a los obreros como grupo con poder es máxima entre aquellos que perciben también conflicto político con este grupo a nivel de la sociedad y que están dispuestos a incluir a los políticos en la estructura de poder. En el otro extremo, los empresarios que no perci-

ben conflicto político o incluso ningún conflicto con el sector obrero y que, por otra parte, no incluyen a los políticos en su sistema de referencia, concuerdan prácticamente en no reconocer a los obreros un cierto poder en la estructura social actual.

Se desprende además de estos resultados que los empresarios favorables a una alianza económica ven más a menudo al sector obrero como un grupo que no tiene poder.

No se trataría por lo tanto de una dominación oligárquica, con una acentuada separación entre una minoría que maneja las posibilidades de decisión y marginaría del juego político a los sectores populares. Por otro lado, no parecería tratarse tampoco de la utilización de un sector obrero más o menos amorfo, bajo una dirección de tipo populista. Nos inclinaríamos más bien a interpretar el caso chileno como el de una sociedad relativamente polarizada en clases, donde las relaciones tienden a establecerse en términos de enfrentamiento social velado por pactos, negociaciones y concesiones mutuas y donde se presenta como estructuralmente poco viable la dominación exclusiva de uno de los grupos sobre los demás.

C. Tipo de alianza y orientación hacia la intervención estatal

Pasemos ahora a considerar dentro de esta perspectiva el papel que los empresarios asignan según sus proyectos a la intervención del Estado. Dado el carácter supletivo que ésta debe asumir para los empresarios de los cuales nos ocupamos, esperaríamos que la actitud más favorable fuese encontrada con mayor frecuencia entre aquellos cuyo sistema de referencias es de orden más político, es decir, que incluirían a los políticos en una estructura de poder optativa. Los datos que poseemos confirman de modo relativamente claro esta tendencia:

	<i>Orientación hacia los tipos de alianza</i>	
	<i>Política</i>	<i>Económica</i>
Actitud más favorable hacia la intervención estatal	64 %	38 %
Actitud menos favorable hacia la intervención estatal	36 %	62 %
	(11)	(24) [35]

Podemos considerar también la actitud hacia la intervención estatal bajo la dimensión monoclasiista o policlasiista del tipo de alianza favorecido. Por lo previamente expuesto, es lógico esperar que los

partidarios de una estructura de poder monoclasiista, es decir, excluyente tanto en relación al sector obrero como al sector político, tienden a rechazar más a menudo toda intervención estatal, tal como lo indican los resultados siguientes

	<i>Alianza monoclasiista</i>	<i>Alianza policlasiista</i>	
Actitud más favorable hacia la intervención estatal	37 %	52 %	
Actitud menos favorable hacia la intervención estatal	63 %	48 %	
	(19)	(16)	[35]

Sin embargo, esta relación es algo menos acentuada que la precedente, lo que nos induce a pensar que la dimensión político-económica tiene una incidencia más directa en la actitud hacia la intervención del Estado que la dimensión mono o policlasiista. En efecto, los dos tercios de aquellos que son favorables a lo que llamamos alianza de tipo político presentan también una actitud favorable a la intervención estatal, independientemente del hecho de que incluyan o no al sector obrero en tal alianza (aunque la mayoría de ellos expresa preferencias policlasiistas). En cambio, en el caso de los empresarios que privilegian una alianza con orientación económica, la orientación mono o policlasiista parece tener un cierto efecto sobre su hostilidad a la intervención estatal: el grupo que incluiría al sector obrero en la estructura de poder se muestra algo menos hostil que el grupo que lo excluye:

	<i>Alianza económica monoclasiista</i>	<i>Alianza económica poclasiista</i>	
Actitud más favorable hacia la intervención estatal	31 %	50 %	
Actitud menos favorable hacia la intervención estatal	69 %	50 %	
	(16)	(8)	[24]

Dadas las limitaciones de diversos órdenes que presenta este análisis es difícil llegar a conclusiones definitivas. Las consideraciones siguientes tienen, por lo tanto, un carácter más bien hipotético y necesitarían estudios posteriores que les confiriesen mayor exactitud y validez.

Desde un punto de vista muy general, en lo que se refiere a las preocupaciones relativas al desarrollo, es evidente que hay un cierto

consenso entre estos empresarios: el desarrollo no se les presenta como un fenómeno que no les atañe como grupo, sino que constituye para ellos un proceso en el cual les cabe desempeñar un papel activo. Si nos preguntamos por el contenido implicado en las perspectivas de desarrollo adoptadas, parecerían delinearse tendencias distintas entre ellos. Para ciertos empresarios, el desarrollo parece más bien como una empresa económica en la cual la esfera política tiene un papel secundario. Para ellos ni los políticos, ni los obreros, ni el Estado intervienen de manera decisiva. Esto se traduce en una visión del desarrollo realizado por una alianza monoclasista de tipo económico, que incluiría a los grupos financieros y banqueros, pero que excluiría a los políticos, a los obreros y al Estado. Podemos agregar todavía que este proyecto de tipo económico y monoclasista viene acompañado de una actitud más reservada hacia la inversión extranjera. En resumen, este grupo podría identificarse con una burguesía económica nacional, que no depende financieramente del capital extranjero ni parece requerir los servicios del grupo político ni del aparato estatal. Es notable que este sector empresarial no busca tampoco la alianza con el sector obrero, con el cual por otra parte percibe menos frecuentemente conflictos de orden político. Vale la pena destacar que estas características no convergen aquí en una visión populista como la que se dio en el Brasil, principalmente al final de los años 50, de parte de aquellos empresarios que conjugaban una actitud nacionalista con una búsqueda de alianza con el sector obrero, con el cual no percibían tampoco antagonismos políticos fundamentales.

Por otro lado, había un sector de los empresarios metalúrgicos entrevistados que no favorecía alianzas de tipo económico y monoclasista. Podríamos indicar como característica más general de este grupo su preferencia por alianzas de tipo policlasista, es decir, que incluyen al sector obrero en el conjunto de grupos sociales que deberían tener más poder, en vista al desarrollo. Podría llamarse "desarrollista" a este grupo que aparece como más activamente preocupado por una política de desarrollo. Sin embargo, tomando todavía como referencia el caso brasileño, se hace evidente que en Chile tal actitud desarrollista no reviste las mismas características que en Brasil. En particular, puede notarse que la alianza con el sector obrero es favorecida por los empresarios chilenos aunque éstos perciben la existencia de conflictos con ese sector. El modo de relacionamiento entre las clases y los grupos sociales en Chile y específicamente, el modo de formación del sector obrero chileno, hacen poco factible una política de tipo populista. La inclusión del sector obrero en una perspectiva de desarrollo se da aquí más bien como un pacto con un grupo al cual se le reconoce a la vez cierto poder e intereses eventualmente

antagónicos. Cabe agregar todavía que al favorecer alianzas policlasistas, los empresarios se atribuyen frecuentemente una posición privilegiada en la estructura de poder que juzgan más apropiada para el desarrollo.

Puede observarse también que los empresarios favorables a las alianzas policlasistas son los más preocupados en incorporar otros sectores sociales a sus planes, ya sea porque necesitan de ellos o porque les parece más positivo para la realización de sus fines. Se puede señalar, por ejemplo, que una fracción relativamente importante de estos empresarios incluía también a los políticos en coalición de poder. Además, la mayoría de ellos es bastante favorable a un apoyo estatal que les sea beneficioso. Gran número de estos empresarios manifiesta igualmente su total aprobación de las inversiones extranjeras, aunque sólo muy pocos de entre ellos dependían, sobre el plano financiero, de compañías internacionales; no son, en este sentido, menos independientes económicamente que el sector empresarial más favorable a alianzas de tipo económico-monoclasista y más reservado frente al capital extranjero.

El carácter limitado de nuestra encuesta no nos permite llevar más adelante nuestro análisis. Sin embargo, podemos completar nuestro examen mediante la consideración del contexto socio-político chileno.

VI. LOS EMPRESARIOS Y EL CONTEXTO SOCIOPOLITICO CHILENO

Si consideramos la visión global del grupo de empresarios chilenos que estudiamos, en el contexto estructural de la industria en Chile, así como el desarrollo histórico de la configuración sociopolítica del país, parece razonable suponer que este grupo de empresarios no constituye un caso atípico al interior del sector empresarial chileno. Por lo demás, algunos estudios similares hechos en Chile, a partir de perspectivas no siempre totalmente coincidentes, tienden más a confirmar que a rechazar nuestra suposición.²⁰ Es evidente que encontraremos siempre tendencias diferenciales al interior del sector, como es el caso aún a nivel del grupo reducido que tomamos como referencia. Sin embargo, nuestro objetivo es de intentar destacar las características más globales, que permiten definirlo en su conjunto. En este sentido nos interesa avanzar, a partir de los elementos antes expuestos, algunas conclusiones a modo de hipótesis, cuya profundización quedaría, por supuesto, sujeta a estudios posteriores en la misma dirección.

En primer lugar, en lo que se refiere a sus orígenes sociales, a diferencia de lo que puede haber pasado en otros países del continente

sudamericano, la burguesía industrial chilena no parece ser el resultado de la modernización de élites oligárquicas tradicionales —agrícola o minera. Sus raíces sociales parecen remontar más bien a grupos de inmigrantes, en particular cuando se trata de los grupos responsables de la industrialización más antigua, la llamada industrialización espontánea. En cambio, los grupos que están al origen del proceso más reciente de industrialización, parecen provenir principalmente de los sectores medios, técnicos y profesionales, ligados al aparato estatal. No es inútil recordar aquí la importancia que tuvo la acción del Estado, a través de la Corfo, en la creación de una infraestructura industrial y en el crédito y financiamiento otorgados a empresas privadas. Como dice Pinto: “tal situación en lo fundamental resultó por el ‘imperativo de los hechos’, más que por ‘inclinaciones doctrinarias. . .’ La creación de industrias básicas quedaba por encima de toda posibilidad para los intereses particulares nacionales”.²¹ Cabe señalar una vez más a este propósito, la gran importancia que tuvo el alejamiento de los grupos dominantes chilenos, es decir “los capitalistas nacionales”, de la actividad dinámica: la gran minería. El sector industrial en Chile se encontró así en una situación de dependencia con respecto al Estado en el momento mismo en que tomó cuerpo como grupo social. Sobre este punto volveremos más adelante.

Un corolario de lo anterior que nos gustaría mencionar se refiere a las relaciones entre las élites más recientes, principalmente industriales, y las élites más antiguas, principalmente terratenientes. Las relaciones entre los dos grupos, si tal distinción es todavía posible, no aparecen ni como conflictivas ni tampoco como estratégicas, consideradas en la perspectiva empresarial. Esta ausencia, que podría resultar sorprendente si se tomase en cuenta el mercado potencial que representa la población agrícola, puede explicarse por lo menos parcialmente por la interpenetración relativamente reciente de los dos sectores. La propiedad agrícola sigue siendo un símbolo de *status* y no pocos industriales exitosos invirtieron parte de sus ganancias en su adquisición. Desde otro punto de vista, parece unirlos también una misma posición de defensa del *statu quo*.

Un segundo aspecto que queremos examinar concierne a los proyectos o perspectivas globales del sector empresario respecto al desarrollo. Nos parece difícil hablar, a este propósito, en términos de un proyecto nacional. Se trataría más bien de proyectos de grupo, en el sentido de que los empresarios chilenos se presentan como capitalistas que buscan defender individual o colectivamente sus intereses particulares, más que como una clase dirigente nacional. Su ideología y su práctica corresponden a las de un grupo de presión que ocupa, cierto, una posición privilegiada respecto a otros grupos sociales, pero

que no representa una clase o grupo con vocación de dominación y dirección nacional. El objetivo de expansión aparece, para estos empresarios, como supeditado al de seguridad.

Esta posición más bien defensiva del sector empresarial se da tanto en la esfera económica —donde tiene que enfrentarse con la competencia extranjera y, hecho no corriente, con la del Estado—²² como en la esfera política. A este respecto se aplica cabalmente lo que Pinto afirma sobre el empresario latinoamericano: “como grupo tiene escasa gravitación política, a pesar de lo que se piensa en contrario. Ciertamente que no carecen de medios para influir por medio de los partidos afines, la prensa, grupos y personas de peso en las decisiones políticas que los afectan, pero al mismo tiempo no cuesta nada distinguir sus diferencias con las fuerzas políticas a que están vinculados y su escasa participación *directa*. . . en el diseño de los grandes trazos de política económica. Es un conglomerado que en suma presiona desde afuera del establecimiento político o por los intersticios que les abren sus partidos y sus ligazones con el sistema financiero o sus contactos personales con quienes hacen la política. . .”²³ Más aún, en el caso chileno esta relación con los grupos financieros y con los grupos políticos es una ligazón casi obligada, resultante de la dependencia de los empresarios frente a unos y otros. Su actitud ambivalente hacia los políticos, descrita anteriormente, es bastante sintomática de esta situación: son aliados no deseados, pero de los cuales no se puede prescindir. En la medida en que los políticos y en especial los parlamentarios son intermediarios en las relaciones con el Estado, toma relieve la afirmación de los propios empresarios de que “sin ellos (los políticos) nada se puede hacer”.

Esta situación adquiere todavía más peso si consideramos el carácter crónico que tomó la inflación en Chile. Frente a este proceso, el Estado se vio obligado a poner en práctica políticas antiinflacionarias, pero por otro lado ha tenido que entrar a jugar también un papel importante como agente redistributivo del ingreso. Es así que se ha podido interpretar el ritmo y la persistencia de la inflación en Chile como la expresión de la neutralización mutua de fuerzas sociales opuestas. Tal actuación del Estado es sentida por los empresarios como uno de los obstáculos importantes a la acumulación de capitales. El Estado y los políticos pasan a jugar para los empresarios el rol ambiguo de aquel que “les saca con una mano lo que les dio con la otra”. Coincidimos por consiguiente con el editorialista de *Panorama Económico*,²⁴ en pensar que si bien el empresario chileno conserva su horizonte ideológico en un marco de referencia liberal, de hecho acomoda su práctica a las exigencias de una situación de heteronomía

económica y política que penetra incluso su visión global del desarrollo, supeditado a la política económica estatal.

Es claro, por lo tanto, que los empresarios chilenos están continuamente atentos a este cuadro institucional, relativamente abierto a la negociación, pero que al mismo tiempo escapa a su control. En este sentido cobra interés el estudio reciente de S. Davis, sobre la organización empresarial en Chile y su racionalidad en tanto que son aspectos importantes del proceso global de desarrollo. Su hipótesis central es que se puede comprender y predecir el comportamiento de los empresarios chilenos —y las consecuencias para el desarrollo organizacional si partimos del hecho que actúan bajo la creencia que el sistema de empresa privada en Chile está luchando por su subsistencia.²⁵ El autor llama la atención básicamente hacia los siguientes efectos de esta creencia: la sobrevivencia reemplaza la ganancia como orientación predominante; el foco de la competencia cambia de la ganancia al poder y las organizaciones económicas se vuelven altamente politizadas; el horizonte temporal del empresario está determinado por cambios en el sistema político, más que por las condiciones económicas del mercado y de su empresa; las operaciones internas son vistas como menos relevantes para lograr fines organizacionales que la influencia en el ambiente circundante; las actividades normales se radicalizan y los conflictos se polarizan.

Estas conclusiones son efectivamente ilustrativas de algunos fenómenos para los cuales llamamos la atención anteriormente. Sin embargo, se trata a nuestro juicio, menos de efectos algo irracionales —a nivel organizacional— de una creencia por parte de los empresarios, que de restricciones impuestas por el juego de las fuerzas sociales que se manifiestan a nivel del sistema político. En ese sentido se hace posible interpretar los diversos “efectos” descritos por Davis a nivel de la gestión de las empresas, no tanto como la expresión de un temor —fundado o no—, que como una conducta que toma en consideración los parámetros básicos de la situación chilena, aun cuando tal conducta esté marcada por una visión ideológica de la situación. Una interpretación de este tipo pone en evidencia, si no una racionalidad empresarial abstracta y universal, por lo menos un cierto realismo político y económico por parte del grupo empresarial.

A lo dicho debe agregarse que, en la medida en que sigue operando un régimen de representación parlamentaria, cualquiera que sea el tipo de alianza concertada, ella deberá expresarse a través de los partidos, ya que el marco institucional vigente permite el acceso a los centros de decisión casi exclusivamente por el conducto partidista. El sector político saca de allí su subsistencia e importancia, y aparece en cierto modo a la vez como mediador y árbitro en los conflictos entre

los grupos sociales, ninguno de los cuales tiene la fuerza suficiente por sí solo para imponer sus propios intereses sin el concurso de este sector.

La situación de Chile —y de las economías de tipo enclave minero— presenta también peculiaridades que tienen implicaciones importantes desde el punto de vista de las relaciones entre los sectores empresarial y obrero.

Destacaríamos, por ejemplo, que dadas las características de la formación —principalmente a través del proletariado minero— y de la organización de la clase obrera chilena, el nuevo sector empresarial que surge desde fines de la década del 30, esencialmente como resultado de la diversificación de la actividad económica y del apoyo estatal, se encuentra desde su surgimiento frente a un sector obrero organizado, cuyos intereses son representados por ciertos partidos o coaliciones de partidos políticos, como el Frente Popular, el FRAP, etcétera. Cuando se da inicio al proceso de industrialización más intensivo, las masas emigradas que llegan a las ciudades para el trabajo en las fábricas, en particular desde las zonas mineras, poseen ya una cierta experiencia de la lucha sindical política. Además, no parece ser que el proceso de industrialización haya acumulado en sus comienzos grandes poblaciones urbanas sin posibilidades de integración política; para expresarnos en los términos de Germani, no parece que haya existido en Chile un gran desfase entre el proceso de movilización y la integración a la vida política.²⁶ No es sorprendente, por consiguiente, que sus organizaciones no sólo ejerzan presión sobre el Estado en vista de la redistribución del ingreso, sino que se manifiesten también más generalmente sobre el plano político y en particular electoral, en tanto que contendores del sector patronal. Es interesante recordar a este propósito que para los empresarios estudiados, la relación con los obreros se presenta como conflictiva sobre todo a nivel de la sociedad y que tal conflicto reviste además un carácter político más que económico. El empresario se ve así enfrentado a la visión clasista de la sociedad que le opone el sector obrero y refleja esta visión en su propia interpretación del conflicto.

VII. DOS TIPOS DE IDEOLOGÍA EMPRESARIAL: UN INTENTO DE COMPARACION ENTRE BRASIL Y CHILE²⁷

Con el fin de distinguir mejor algunas de las peculiaridades del sector empresarial en Chile, trataremos por último de hacer una breve comparación con la situación brasileña respecto a algunos puntos en los cuales las diferencias nos parecen más relevantes.

Un primer aspecto que destacaríamos es que el tipo de vinculación

de las economías al mercado internacional fue diferente. En efecto, a diferencia del enclave minero, la producción agrícola de monocultura de exportación en el Brasil —principalmente el café en el siglo XIX— permitió la formación de una burguesía nacional agroexportadora, que controlaba gran parte de la producción y aún, para el caso del café, parte de la comercialización del producto.

Así, tanto la vinculación de las dos economías al comercio internacional, como las estructuras internas engendradas por la actividad económica de exportación, fueron distintas. En Chile, como vimos, la clase políticamente dominante se alejó de la actividad económica más dinámica, a la vez que esta última creó un proletariado combativo, relativamente numeroso y concentrado. En torno al Estado —gestor y distribuidor de las rentas generadas por el enclave— se forman sectores medios de tipo burocrático, alejados también de una relación directa en el sector exportador.

En el Brasil, por el contrario, la economía de exportación —cafetalera en particular— posibilitó el surgimiento de numerosos “organizadores de la producción” y principalmente permitió la acumulación de capitales por grupos empresarios nacionales. Puede agregarse todavía que el tipo de actividad exportadora no facilitó en el Brasil la formación de un proletariado organizado como el chileno.

Estas circunstancias tuvieron consecuencias por supuesto distintas en el periodo que nos interesa —los años posteriores al inicio del proceso de sustitución de importaciones—, principalmente en lo que se refiere a la posición relativa de los diferentes grupos sociales en la estructura de poder y a las configuraciones o coaliciones políticas que de una manera o de otra influyeron en los rumbos que tomó el proceso de industrialización.

En el Brasil, en efecto, una alianza nacionalista-populista permitió al Estado organizar e incorporar el sector popular urbano y al mismo tiempo “proteger y expandir” los grupos empresarios, a través de un liderazgo político que logra presentar los intereses contradictorios de los diferentes grupos sociales como conciliables y conciliados en función de un valor “común”, por ejemplo, la nación y el desarrollo. En ese compromiso, señala Lessa, “se produjo una gravitación creciente de los grupos empresarios, que no encontraron oposición fuerte ni tampoco rompieron el compromiso por las siguientes razones: relativa indiferenciación socioeconómica del grupo empresarial respecto a las clases cafetaleras; bajo nivel reivindicatorio de las antiguas regiones estancadas; eficacia del paternalismo sindical brasileño; alta tasa de desarrollo económico que permitió mejorar secularmente los sueldos reales de la clase obrera;²⁸ ausencia de crisis económica seria en el periodo”.²⁸

Relacionado con lo anterior y de singular importancia en ese contexto está el papel que jugó en el Brasil la “ideología del desarrollo nacional autónomo”, proceso que sería emprendido por la burguesía nacional principalmente y al cual serían llamados a colaborar los diferentes sectores de la sociedad, en especial la masa de los obreros urbanos. Así, mientras en el Brasil la industrialización aparece de modo casi uniforme como el objetivo predominante en el periodo, por encima de las preocupaciones de redistribución y estabilización, en Chile el proceso prácticamente se invierte. Aunque Chile haya precedido al Brasil en la formulación de una política de industrialización intencional, desde 1939 la preocupación de redistribución y de estabilización es prácticamente la dominante.

Aunque las formulaciones globales hechas aquí sobre el tipo de formación y sobre las relaciones entre los grupos sociales en Chile, en especial industriales y obreros, hayan sido muy rápidas, son quizás suficientes para indicar cuán poco probable era que un arreglo de fuerzas semejante se produjera también ahí. En otros términos, la viabilidad histórica de una alianza de tipo populista aparece como mucho más difícil en Chile.

Nos permitimos recordar las indicaciones dadas anteriormente sobre los empresarios, que nos parecen significativamente diferentes en ambos países. Los comentarios de Lessa son en ese sentido bastante reveladores: “En el cuadro de fuerzas que apoyaron la definición industrial —en Chile—, no tenía gravitación significativa el empresariado. . . los empresarios chilenos tienen conciencia del papel del Estado como instrumento para su consolidación, pero, no siendo hegemónicos en el esquema sociopolítico y conscientes de su vulnerabilidad, sobre todo vis-a-vis del peso del grupo obrero organizado, miran el poder público como agente inseguro y hasta peligroso.”²⁹

Cabría todavía llamar la atención hacia la dificultad de que en Chile tome cuerpo e importancia social una ideología nacionalista compartida por diversos sectores. En efecto, en la sociedad chilena las relaciones entre los diversos grupos asumen mucho más el carácter de enfrentamiento que de unión, los partidos políticos tienen un contenido marcadamente clasista, las coaliciones o pactos —cuando se presentan como necesarios— se hacen a través de negociaciones, sin que ello borre, sin embargo, la presencia de intereses diferentes o aun opuestos.

El llamado al “pueblo chileno” por encima de las diferencias de clases, en función de un interés supuestamente común, aparece así prácticamente como poco viable. Más que de nacionalismo, habría que hablar en este caso de nacionalismos: la “nación ideal” eventual-

mente encarada por cada uno de los grupos, sólo se presenta como posible en la medida justamente que se pueda impedir la puesta en práctica de las otras ideologías nacionalistas que se le contraponen. En ese contexto no es sorprendente pues, encontrar ideologías de grupo más que ideologías nacionales.

Tales diferencias se manifiestan, también, de modo bastante claro a nivel de las opiniones expresadas por los empresarios en ambos países. Mientras que en Chile la tendencia predominante es la de ver como políticamente conflictivas las relaciones en el sector obrero, y de proponer a pesar (o quizás) a causa de ello una alianza con este sector, reconocido como interlocutor social con poder. En el Brasil, la alianza propugnada en un periodo se rompe cuando se hacen claros ciertos síntomas de antagonismo social.

De manera más general, esta divergencia parece indicar una vez más la interdependencia entre una cierta configuración estructural y los marcos de referencia ideológicos implícita o explícitamente adoptados por los actores sociales. Extremando nuestra comparación, diríamos que en el Brasil se aceptó, con una cierta generalidad en un momento dado, la existencia de objetivos comunes —la nación y su desarrollo— y se vio el Estado como depositario, mediador y conciliador de las posibles divergencias. Se atribuyó al empresario en esta coyuntura un papel directivo de envergadura nacional. En Chile, en cambio, se asiste más bien al afrontamiento de ideologías, opuestas, cada una de las cuales da al Estado un papel distinto. Así, por ejemplo, los empresarios chilenos tienden a considerar el Estado como un representante de intereses particulares no necesariamente coincidentes con los propios y cuya acción no logran controlar enteramente.

Tal interpretación no significa, sin embargo, que estemos asumiendo una posición según la cual la ideología no sería más que el reflejo de la estructura. Al contrario, nos parece evidente la existencia de un desfase entre las ideologías desarrolladas y las situaciones concretas en los dos casos. No parece tampoco tratarse ni de una diferencia aleatoria ni de una mera representación falsificada de la realidad. Tales observaciones ponen, a nuestro juicio, en evidencia la necesidad de volver la atención hacia un planteamiento teórico más sistemático del papel de las ideologías, particularmente en lo concerniente a la actuación del Estado, por una parte, y a las conexiones y mediaciones entre la dominación económica y la dominación política, por la otra. La aparente imposibilidad de que en Chile los grupos económicamente dominantes, en particular la burguesía industrial, actúen como la clase política dirigente, nos parece constituir una ilustración concreta del problema señalado.

CONCLUSIONES

Muchas veces los trabajos sociológicos toman como punto de partida nociones y creencias aceptadas en general por una sociedad o por determinados grupos en el interior de ella. La mayoría de las veces tales ideas tienen implicaciones políticas evidentes. Ejemplo de ello lo constituyen algunas de las motivaciones de los primeros estudios sobre empresarios en América Latina. Se sabe que fue tesis política corriente la década pasada el que la burguesía nacional sería el grupo social que, aliado a otras fuerzas progresistas tales como el proletariado, estaría en condiciones de oponerse a los "obstáculos" internos o externos al proceso de desarrollo y de llevar adelante la industrialización y el desarrollo autónomo y autosostenido. Trabajos como los de F. H. Cardoso, V. Faria y L. Martins, entre otros, nos han mostrado lo infundado, desde un punto de vista sociológico y económico, de tales afirmaciones, y en eso consiste, sin duda, una de sus contribuciones más importantes. Sin embargo, actualmente, independientemente y quizás aun a pesar de estos autores, se observa a veces la tendencia de caer en el extremo opuesto, cuando se habla del carácter dependiente y dominado de la burguesía industrial en los países de América Latina. Su carácter dependiente y dominado es un hecho indiscutible. Sin embargo, queremos llamar la atención al peligro de que la denuncia sustituya el análisis sociológico profundizado de las relaciones entre los grupos sociales en el plano interno y externo. Las cifras sobre la creciente inversión extranjera en América Latina no son en sí suficientes para concluir que la lógica de actuación de las burguesías latinoamericanas debe ser buscada solamente en la de la burguesía internacional y de las corporaciones multinacionales. Este tipo de afirmaciones vuelve a incurrir en la interpretación mecánica que considera la dominación como meramente externa, con respecto a la cual los países de América Latina no son sino el objeto. Para el caso específico de Chile, un estudio detallado de las interrelaciones de la burguesía nacional con el capitalismo internacional y de las mediaciones políticas nacionales a través de las cuales se articularon o articulan tales relaciones queda prácticamente por hacer. Ello cobra un interés particular en el momento actual, cuando el país vive justamente cambios políticos internos de importancia considerable.

NOTAS

¹ Maria das Graças Grossi Ackermann, *Les entrepreneurs et le développement, étude d'un groupe d'industriels métallurgiques au Chili*. (Diplôme d'Etudes) E.P.H.E., Paris, 1970. El material de entrevistas que sirvió de base a este estudio fue recogido en 1968.

² Cardoso, F. H. y Faletto, E. *Dependencia y desarrollo en América Latina*, ILPES, Santiago de Chile, 1967.

³Véase por ejemplo Vidal, D. *Essai sur l'idéologie*, Ed. Anthropos, Paris, 1971.

⁴A pesar de los 11 años que separan nuestra encuesta de la fecha del censo, sus cifras pueden servirnos aún como criterio aproximado.

⁵Considérese aproximadamente 10 escudos = 1 dólar en esta época.

⁶Cfr. por ejemplo Petras, J. "Industrial Managers and Industrialization" in *Politics and Social Forces in Chilean Development*, Univ. of California Press, Berkeley & Los Angeles, 1969, p. 48.

⁷Fuente: Memoria, ASIMET, 1968.

⁸El 72 % de los empresarios dice que es éste el grupo que tenía más poder en Chile, en el momento de la encuesta (1968).

⁹En segundo lugar, entre los grupos que tienen más poder según los empresarios, vienen los banqueros y financistas (65%), y en tercer lugar los propios empresarios (53%); siguen los obreros (35%), los grandes agricultores (20%), los militares (13%) y los grandes ganaderos (10%).

¹⁰Porcentaje de empresarios que incluyen a los grupos mencionados entre aquellos que deberían tener más poder: grandes ganaderos (20%), comerciantes (18%), militares (10%); grandes agricultores (35%); banqueros y financistas (60%).

¹¹Esta respuesta al cuestionario nos parece además reflejar con bastante fidelidad los lazos económicos entre el sector empresarial y los grupos bancarios y financieros, como lo han demostrado diversos estudios (cfr. por ejemplo R. Lagos, *La concentración del poder económico*, Santiago, 1969).

¹²Aquí nos referimos a los políticos como parte del aparato institucional, pero como distintos del Estado en tanto que poder ejecutivo, centro de decisiones y posible agente de la actividad económica. La relación con el Estado concebida en estos últimos términos será tratada a continuación.

¹³Derossi, Flavia, *The Mexican Entrepreneur*, O.E.C.D., Paris, 1971.

¹⁴Para consideraciones más detalladas sobre el caso brasileño ver, entre otros: *Sectores empresarios en Brasil — Ideología de la industrialización*, Vilmar Faria y Enzo Faletto, Santiago, ILPES, 1968; y Rodrigues, Leoncio, *Conflicto industrial e sindicalismo no Brasil*, Difusão Européia, São Paulo, 1966.

¹⁵Para mayor precisión damos la distribución de los puntajes totales obtenidos por los empresarios encuestados sobre el índice mencionado.

	<i>Puntaje</i>	<i>Frecuencia</i>	
Polo desfavorable	0	11	
	1	1	Nótese el carácter fuertemente bimodal de esta distribución, con una concentración algo menor en el extremo más desfavorable.
	2	3	
	3	5	
Polo más favorable	4	18	
Total		<hr style="width: 50px; margin: 0 auto;"/> 40	

¹⁶Petras, James, *op. cit.*

¹⁷*Ibidem.*

¹⁸La utilización de la noción de alianza no corresponde aquí necesariamente a la asociación del grupo considerado, es decir, los empresarios, con otros grupos y/o clases sociales en función de intereses comunes, sino que puede corresponder también al reconocimiento de algunos de estos grupos como interlocutores que hay que tomar en cuenta prácticamente.

¹⁹ Faria y Faletto, *op. cit.*

²⁰ Entre otros, los trabajos de Briones, Guillermo, *El empresario industrial en América Latina: Chile*, ILPES, Santiago, Chile, 1967; Davis, S. *The Politics of Organizational Underdevelopment: Chile*, Harvard University, s.f.; Petras, J. *op. cit.*; Johnson, D. *The National and Progressive Bourgeoisie in Chile*, Studies in comparative international development, sept. 1969; Brodersohn, V., *Sobre el carácter dependiente de la burguesía industrial en Chile hoy*, Siglo XXI, México, 1971.

²¹ Pinto, A. *Chile, una economía difícil*, p. 140.

²² Esta apreciación del papel del Estado revela más de la consideración de las respuestas de los empresarios que de una constatación de los hechos; puede responder simplemente a un estereotipo. Sin embargo, es reveladora de un cierto malestar respecto a la actuación del Estado, que es de por sí interesante a señalar.

²³ Pinto, A., *op. cit.*, p. 143.

²⁴ *Panorama Económico*, núm. 244, mayo, 1969.

²⁵ Davis, *op. cit.*, nótese que se trata de un estudio bastante anterior a la última elección presidencial.

²⁶ La noción de integración tiene aquí un sentido más limitado que el de acción política eficaz y legitimada que le da Germani. *Cfr.* Germani, Gino, *Política y sociedad en una época de transición*, Paidós, Buenos Aires, 1967.

²⁷ Esta comparación se basa en los análisis efectuados por Faletto y Faria, *op. cit.* y Lessa, C., *Dos experimentos de política económica: Brasil y Chile. El Trimestre Económico*, 1967, núm. 137, pp. 445-487, FCE, México.

²⁸ Lessa, C., *op. cit.*

²⁹ Lessa, C., *op. cit.*