

Empresarios, neoliberalismo y transición democrática en Chile

PATRICIO SILVA¹

Resumen: Este artículo analiza el comportamiento sociopolítico e ideológico de los empresarios chilenos ante la perspectiva de una transición política hacia la democracia durante los años ochenta y señala los principales factores que hicieron posible la concertación de los sectores empresariales con las fuerzas políticas democráticas. Se trata de un proceso lleno de tensiones, dudas y desconfianza por parte de los empresarios ante las intenciones de la oposición democrática. Al final, sin embargo, tanto la revitalización ideológica del empresariado como el cambio en el pensamiento económico de sectores mayoritarios en la oposición lograron eliminar paulatinamente los diversos obstáculos entre ambos sectores, lo cual hizo posible la concertación social necesaria para lograr la transición democrática.

Abstract: This article analyzes the sociopolitical and ideological behavior of Chilean entrepreneurs faced with the perspective of a political transition towards democracy in the 80's and points out the main facts which facilitated the agreement between entrepreneurial sectors and democratic political forces. It describes a process fraught with tension, doubt and distrust on the part of the entrepreneurs in the face of the democratic opposition. Eventually, however, both the entrepreneurs' ideological revitalization and the change in economic thought of the majority of the opposition gradually eliminated the various obstacles between both sectors, which facilitated the social agreement needed to achieve the transition to democracy.

INTRODUCCIÓN

A PARTIR DE LA DÉCADA DE LOS CUARENTA, el Estado chileno adoptó un papel empresarial eminente al asumir definitivamente el liderazgo del proceso de industrialización. Si bien el sector empresarial privado se vio favorecido por las políticas de fomento industrial impulsadas a partir del gobierno de Pedro Aguirre Cerda (1938-1941), se puede decir que durante la mayor parte del período 1940-1973, el empresariado —como actor social— no tuvo una influencia decisiva en la formulación de las políticas gubernamentales (cf. Muñoz y Arriagada, 1977). El Estado incluso se enfrentaría directamente a los sectores empresariales del sector agrícola (cf. Gómez, 1970) a consecuencia de la aplicación de la reforma agraria bajo el gobierno demócrata cristiano de Eduardo Frei (1964-1970). De esta manera se fue generando paulatinamente una situación de enfrentamiento entre el Estado y los sectores empresariales, la cual se agudizó tras el triunfo de la Unidad Popular en 1970. Al mismo tiempo que profundizaba el proceso de la reforma agraria, el gobierno de Salvador Allende (1970-1973) dio comienzo a la estatización de cientos de empresas industriales. Dicho enfrentamiento entre el

¹ Dirigir correspondencia a Universidad de Leiden, Instituto de Estudios Culturales y Sociales, P.O. Box 9555, 2300 R B Leiden, Holanda, Fax 98 (3171) 27-36-19.

Estado y el empresariado forjaría una unidad sin precedentes entre las diversas organizaciones empresariales como resultado de su percepción de amenaza al principio de la propiedad privada y, por ende, a su propia sobrevivencia como clase dominante. Al mismo tiempo, los partidos de oposición articulaban con éxito la defensa de la propiedad privada mediante la lucha política y orientaban la movilización gremial hacia la dinámica del derrocamiento del gobierno de la Unidad Popular (*cf.* Valenzuela, 1978; Oppenheim, 1993).

La acción empresarial en contra del gobierno de Allende tuvo un carácter esencialmente defensivo, por lo cual la unidad lograda no condujo a formular un proyecto político y un modelo económico de reemplazo. De esta manera, tras el golpe de Estado, los sectores empresariales cedieron la iniciativa política y económica al régimen militar (1973-1990), al cual se consideró entonces como una garantía suprema para sus intereses gremiales. Los empresarios estaban convencidos de que sólo un sistema político autoritario de las características del recién constituido gobierno militar podría imposibilitar el retorno de lo que denominaban "pesadilla socialista". En franca actitud de gratitud y reconocimiento, los empresarios adoptaron una postura de apoyo incondicional ante las nuevas autoridades. Es importante subrayar aquí que la lealtad y el apoyo político del empresariado chileno al régimen de Pinochet fue una constante durante todo el período autoritario.

Sin embargo, la adopción y aplicación a partir de 1975 del modelo económico de corte neoliberal nunca logró concertar el apoyo generalizado del empresariado chileno. En diversas ocasiones quedaba en evidencia que el sector empresarial se encontraba dividido: por un lado estaban los que apoyaban casi irrestrictamente la política económica neoliberal y, por otro, los que demandaban políticas de corte más proteccionista (Moulian y Vergara, 1979). La crisis del modelo neoliberal en 1981 produjo una nueva situación política en el país ante la cual todos los actores sociales, entre ellos el sector empresarial, debieron redefinir posiciones. El renacimiento de la sociedad civil fue acompañado de la resurrección de los partidos políticos y del fortalecimiento de la demanda de restaurar el régimen democrático (Cavarozzi y Garretón, 1989).

1. MILITARES, NEOLIBERALES Y EMPRESARIOS

Tras el golpe militar, había incertidumbre en las organizaciones empresariales ante el rumbo que adoptaría la política económica del nuevo régimen. Hasta ese momento, la ausencia de un proyecto de desarrollo coherente era reflejo de la marcada heterogeneidad entre los sectores que sirvieron de base social al régimen militar.

Durante los primeros meses, la acción económica del régimen estuvo dominada por el propósito inmediato de revertir la política económica que había aplicado el gobierno anterior y de normalizar las actividades productivas, lo que hacía que el asunto de la nueva estrategia de desarrollo no fuera abordado aún por las nuevas autoridades (Moulian y Vergara, 1979: 23). La política económica inicial

estuvo dirigida a satisfacer el amplio abanico de intereses de la coalición gobernante. Dentro de ésta se desarrolló una lucha de posiciones económicas y políticas en un esfuerzo por influir en la elaboración de la nueva estrategia de desarrollo. Sin duda se trataba de un período importante, ya que se tomaban decisiones trascendentales respecto del futuro económico del país. De allí que las diversas organizaciones empresariales se movilizaran para hacer llegar sus puntos de vista a las autoridades y ofrecer su colaboración para formular la nueva estrategia económica. De esta manera, mientras los industriales ofrecían sus servicios a la Corporación de Fomento (Corfo), los empresarios agrícolas lo hacían ante el Ministerio de Agricultura (O'Brien y Roddick, 1983: 49).

A diferencia de lo que sucedería después, durante el período inicial los dirigentes empresariales eran a menudo invitados a participar en el proceso de toma de decisiones sobre materias de su interés mediante comisiones de estudio y comités encargados de presentar proposiciones concretas. La posibilidad de reivindicar intereses sectoriales hacía evidente la falta de un proyecto de desarrollo único y hegemónico. Además, esta lucha en favor de intereses organizados sería legitimada por la corriente gremialista que, en aquellos momentos, gozaba de gran influencia política dentro del régimen.

Al consolidarse las posiciones dentro del equipo económico por parte de la tecnocracia neoliberal (los llamados *Chicago boys*) e implantarse la política de *shock* a partir de abril de 1975, se produjo un visible estrechamiento de los sectores beneficiarios de la política económica. La estrategia aplicada anteriormente había contado con el resuelto apoyo de la mayor parte de los sectores que habían constituido la alianza inicial, ya que ésta había tratado —en lo posible— de satisfacer los intereses particulares de cada uno de ellos.

Los pequeños y medianos industriales, que se habían constituido al amparo de la protección estatal en las décadas anteriores, fueron los primeros sectores dentro del grupo dominante que se vieron desplazados y marginados por la nueva política económica neoliberal. Ésta dejaría caer sobre ellos una parte importante del precio de la reestructuración capitalista en ejecución. La política económica favoreció en cambio al sector de la burguesía que operaba en la órbita financiera y que se encontraba estrechamente vinculado con los círculos financieros internacionales y con los grupos que realizaban actividades mercantiles y de exportación. Serían estos sectores económicos los que, en definitiva, se encargaron de liderar la nueva estrategia de desarrollo capitalista que pondría en marcha la tecnocracia neoliberal. Las consecuencias que tendría el plan de *shock* neoliberal en el sector industrial se harían rápidamente evidentes. Tras nueve meses de aplicación, el año 1975 terminaría con una caída de 28% en la producción industrial, además de un fuerte aumento de la cesantía entre los obreros industriales, reducción de jornadas y quiebras (Vergara, 1985).

Tras el golpe de Estado, el régimen militar había utilizado el discurso de la "reconstrucción nacional" como eje central en sus esfuerzos por mantener unido el amplio y heterogéneo conjunto de fuerzas políticas y sociales que lo apoyaban. Sin embargo, desde finales de 1974 dicho discurso empezaba a diluirse a medida que afloraba en algunos sectores empresariales una sensación de desconcierto an-

te el curso que tomaba la política económica. La entrega sin reservas de la iniciativa política y económica a los militares había creado un nuevo centro de poder que se constituiría en torno a los *Chicago boys*. Eran los únicos que tenían un claro programa económico; además, habían formulado un proyecto de transformación política, social e incluso cultural de la sociedad (cf. P. Silva, 1991). Aplicar la política de *shock* crearía una grieta definitiva en el consenso empresarial surgido en el período tras el golpe y que, como se mencionó anteriormente, giraba en torno a la reconstrucción nacional. La política de estabilización seguida por la tecnocracia neoliberal no constituía un camino consensual en el seno del empresariado, ya que un sector importante se había declarado públicamente partidario de adoptar una política de estabilización económica de carácter más gradualista.

No obstante, las autoridades militares y la tecnocracia neoliberal lograrían apaciguar durante un tiempo la emergente disidencia de ciertos sectores empresariales, aludiendo a la *temporalidad* de las dificultades económicas que produciría la política de estabilización. Ésta se presentaba como un paso necesario, tras el cual los empresarios lograrían alcanzar sus respectivas metas sectoriales (Moulian y Vergara, 1980). En la presentación de su modelo, los técnicos neoliberales subrayaban principalmente los objetivos en donde había un cierto consenso doctrinario entre los empresarios tales como defender la propiedad, propiciar un libre mercado y fortalecer la iniciativa privada. No obstante, este esfuerzo hegemónico no logró evitar el derrumbe de la idea de que la política económica representaba todo el amplio espectro de sus reivindicaciones, como fue el caso en el período inicial (Campero, 1984).

De ahí en adelante se produjo entre los empresarios una desafiliación progresiva respecto del apoyo a la estrategia económica, lo cual se hacía cada vez más notorio a medida que se profundizaba la aplicación del modelo neoliberal ortodoxo.

Hay que recalcar que los sectores empresariales afectados no protestaron ante el régimen. En marcado contraste con el empresariado agrícola, las organizaciones de empresarios industriales siempre se caracterizaron por la débil defensa de sus intereses sectoriales. De hecho, en el pasado había contado permanentemente con el apoyo tácito de los diferentes gobiernos en el marco de la estrategia de industrialización. De esta manera, el empresariado industrial nunca se había visto obligado a defender firmemente sus intereses, que se encontraban legitimados en el plano del Estado. Esta inexperiencia empresarial quedó demostrada por el alto grado de desconcierto e inercia que en un comienzo invadió sus filas, tras la embestida que recibiera por parte del gobierno de la Unidad Popular al instrumentar su política de estatizar cientos de industrias. Debido justamente a los fuertes golpes que recibiría en el período 1970-1973, al momento del golpe militar el empresariado industrial estaba muy debilitado. Esto explica, en parte, que muchos industriales se hayan conformado tan sólo con la devolución de las empresas que habían perdido durante el gobierno anterior, sin sentirse en condiciones de exigir al régimen militar mayores derechos y franquicias.

Las únicas voces de protesta que se levantaron en círculos partidarios del gobierno en 1975 en contra de la desprotección de la industria chilena provenían de algunos escasos personeros del industrialismo criollo como Orlando Sáenz. Sin embargo, las críticas vertidas por ellos no encontraron eco en los medios empresariales. Dirigentes empresariales como Raúl Sahli, presidente de la Sociedad de Fomento Fabril (Sofofa), expresarían el resuelto apoyo de su gremio a la aplicación del plan de *shock*, pese a que la política económica estaba afectando gravemente los intereses de sus asociados (Campero, 1984: 110-111).

Junto al profundo sentimiento de gratitud y de deuda ante un gobierno que puso fin a la experiencia de la Unidad Popular y que le devolvió sus bienes, la buena voluntad del empresariado industrial para colaborar con la aplicación del modelo neoliberal también se explica por el convencimiento que reinaba en esos momentos dentro del gremio de que los grandes sacrificios exigidos, por muy duros que fueran, eran necesarios para eliminar de raíz todas las dificultades económicas heredadas del pasado. El empresariado industrial comenzaría a inquietarse sólo desde mediados de 1976 cuando, de hecho, el equipo económico neoliberal ya había ejecutado la mayor parte del paquete de medidas que afectaban al sector industrial.

Algunas de las preguntas que surgen de lo anterior son: ¿cómo lograría imponerse la visión neoliberal ortodoxa como núcleo directriz de la política económica del régimen?; y ¿cómo obtendrá para esto el consentimiento de la mayor parte de los sectores dominantes, a pesar de que esta política, finalmente, beneficiaría sólo a una reducida fracción del empresariado nacional?

Este liderazgo económico por parte del equipo neoliberal se obtendría tras un proceso de hegemonía interna en el seno del bloque en el poder, en donde —tras las críticas iniciales— logró obtener un consenso activo de las Fuerzas Armadas y de la mayor parte de los sectores empresariales. El discurso neoliberal tenía un carácter “universalista”. La política económica se presentaba como en pro de la nación entera, sin discriminaciones de ningún tipo, velando por el interés general. Tanto al criticar al pasado como al defender su política y proyectar su modelo al futuro, construyó mediante mecanismos ideológicos que hacen referencia a principios de generalidad (Vergara, 1985). Y precisamente con base en este principio la tecnocracia neoliberal pasó a descalificar y deslegitimar la tradicional acción reivindicativa de los grupos de presión de empresarios y trabajadores. Así, a partir de abril de 1975, las autoridades del régimen señalaron toda acción dirigida a defender los intereses privados sectoriales como una actitud “mezquina” en contra del interés de la nación. De esta manera, la tecnocracia obligaba a renunciar a toda forma de reivindicación de intereses sectoriales o a hacer planteamientos discrepantes de los oficiales ya que, a su juicio, la política económica aplicada por ella realizaría los intereses de todos los participantes en el proceso productivo. De ahí en adelante, los empresarios ya no fueron invitados a participar en comisiones de estudio o en la formulación de la política económica, como fue el caso durante el período anterior.

La mayor parte de las medidas de liberación económica adoptadas por los *Chicago boys* favorecieron claramente a los grandes conglomerados financiero-indus-

triales: los llamados “grupos económicos”, los cuales llegaron a ejercer un impresionante control sobre la economía del país. Como concluyera Dahse en forma categórica, en su polémico estudio sobre la concentración del poder económico en Chile:

Los grupos [...] controlan prácticamente toda la banca privada, las financieras más importantes, la mayor parte de las compañías de seguros, la casi totalidad de las grandes empresas industriales competitivas en el mercado mundial, las más grandes importadoras, la casi totalidad de las grandes distribuidoras mayoristas y los medios de comunicación de masas más importantes. En suma, controlan en gran medida la actividad económica privada (1979: 27).

Debido a la irrefutable confirmación del marcado control que adquirieron estos grupos económicos sobre el proceso productivo nacional, se generó un consenso prácticamente unánime entre los analistas de la realidad contemporánea chilena, de que estos conglomerados financiero-industriales se habían convertido en los nuevos protagonistas del proceso de desarrollo impulsado por el proyecto económico neoliberal (Lagos, 1981).

Lo que en todo caso quedaba en claro era que el modelo económico había configurado una suerte de dualidad de la estructura económica del país entre un sector que lograba integrarse de modo relativamente exitoso en el proceso de modernización y de especialización y, por otro lado, un sector mayoritario que pasaba a batirse en una situación de depresión estructural. Dicha dualidad se expresaría claramente en las diferentes posiciones que adoptarían en un principio las diversas organizaciones empresariales ante la política neoliberal.*

* A comienzos de los años ochenta, los gremios de grandes y medianos empresarios se encontraban agrupados en la Confederación de la Producción y el Comercio (Coproco), integrado por seis organizaciones empresariales de nivel nacional: la Sociedad Nacional de Agricultura (SNA) representa principalmente a los grandes empresarios agrícolas de la zona central del país, cuya actividad productiva se centra en el mercado exportador de productos frutales; la Sociedad Nacional de Minería (SONAMI) agrupa principalmente a empresarios mineros del norte del país; la Sociedad de Fomento Fabril (SOFOFA) representa a los grandes y medianos empresarios industriales; la Cámara Central de Comercio (CCC) representa a los empresarios comerciales de mayor tamaño y a las Cámaras de Comercio de Regiones y Provincias; la Cámara Chilena de la Construcción agrupa a empresarios ligados a las empresas grandes y medianas de la construcción, principalmente de la región metropolitana, y la Asociación de Bancos e Instituciones Financieras representa a los bancos nacionales y extranjeros que operan en el país. A comienzos de los ochenta, la Coproco representaba a unas 45 000 empresas afiliadas.

Los gremios de medianos y pequeños empresarios se encuentran agrupados en el Consejo de la Producción, el Transporte y el Comercio, creado en 1983. Este organismo gremial reúne a medianos y pequeños empresarios, organizados en torno a cuatro organizaciones nacionales; la Confederación Nacional Unida de la Mediana y Pequeña Empresa, Servicios y Artesanado (Conupia), que agrupa a medianos y pequeños industriales localizados en todo el país; la Confederación de Productores Agrícolas (CPA), resultado de la fusión en 1973 del Sindicato de Empresarios Agrícolas con la Confederación de Pequeños Productores, que congrega a medianos agricultores y que no han logrado una incorporación adecuada al proceso de modernización agrícola; la Confederación Gremial del Comercio Detallista Establecido y de la Pequeña Industria de Chile, que agrupa principalmente a medianos y pequeños comerciantes localizados de todo el país; el Consejo Superior Nacional de Transporte Terrestre, que reúne a dueños de camiones, taxis y autobuses. El Consejo de la Produc-

De esta manera, mientras la Confederación de la Producción y del Comercio (Coproco) expresaba constantemente su apoyo al modelo neoliberal, sectores asociados a la Confederación Nacional Unida de la Mediana y Pequeña Empresa, Servicios y Artesanado (Conupia) hacía presente su insatisfacción por la desprotección de la industria nacional (cf. Abramo, 1991). Un fenómeno similar se veía en las organizaciones empresariales del sector agrícola. Así, mientras la Sociedad Nacional de Agricultura (SNA) aceptaba la estrategia económica basada en la especialización de la agricultura y de su orientación hacia los mercados externos, la Confederación de Productores Agrícolas (CPA) y el Consorcio de Sociedades Agrícolas del Sur (CAS) tendrían diversos conflictos con las autoridades económicas del régimen (cf. Silva, 1993a).

A partir de 1976, el desconcierto inicial y las dudas ante el modelo económico neoliberal prevalecientes en el seno del empresariado, que hasta entonces se habían expresado casi exclusivamente dentro de sus propios organismos gremiales, comenzaban a hacerse públicos. Sin embargo, al intentar ejercer su influencia ante las autoridades de gobierno, los empresarios se vieron enfrentados a las consecuencias de haber cedido de manera incondicional a los militares la conducción económica y política del país. A esas alturas, el régimen militar se mostraba relativamente impermeable ante la presión sectorial de los gremios (Moulian y Vergara, 1979; 1980). Como indica Eduardo Silva, tanto los militares como los tecnócratas neoliberales tenían un cierto recelo ante los empresarios, ya que los veían como un actor que por regla general adoptaba posiciones en defensa de sus intereses estrictamente sectoriales, en desmedro del interés general de la nación (E. Silva, 1981: 99).

Como señala Campero, los empresarios se hallaban aprisionados en una “trampa ideológica”, ya que la aceptación inicial (ya sea explícita o tácita) del mensaje doctrinario del equipo económico les tornaba difícil plantear argumentos que rompieran con el marco general que éste imponía. Por ello la crítica empresarial se presentaría más bien como una crítica a la *forma* en que se aplicaban los principios neoliberales y no a su contenido. En el fondo, sus demandas de rectificar en la ejecución de la política económica significaban la exigencia de una mayor presencia del Estado al planificar la economía y proteger el mercado interno, lo cual se encontraba en total contradicción con los postulados del modelo neoliberal (1984: 300).

Otro obstáculo importante para formular demandas sectoriales era el papel protagónico que adquiriría el modelo económico neoliberal en el proyecto de refundación capitalista impulsado por el régimen militar. ¿Cómo poder criticar la política económica sin que esto se tradujera en una abierta crítica al régimen? Tal asunto era importante ya que, al margen de las discrepancias sobre la aplicación o

ción, el Transporte y el Comercio contaba al momento de su creación con unos 15 000 afiliados (Campero, 1984: 311-319).

Finalmente, habría que nombrar al Consorcio de Sociedades Agrícolas del Sur (CAS), que representa a los medianos empresarios de la zona sur, quienes se dedican principalmente a las actividades silvícolas y agropecuarias.

el contenido del modelo económico, había un apoyo fundamental al gobierno autoritario, el cual garantizaba el respeto a la propiedad privada y la represión del movimiento sindical. Este problema sería parcialmente resuelto al hacerse una diferenciación, algo encubierta, entre técnicos neoliberales y militares. De esta manera, se argumentaba que la tecnocracia civil tendía a desvirtuar el “carácter genuino” del “gobierno de las Fuerzas Armadas”, las cuales podrían retomar el camino original con tan sólo realizar algunas “correcciones” en la política económica. Entre las medidas “correctivas” que los empresarios señalaban como “urgentes” se encontraba, en primer lugar, reducir el elevado costo del crédito, lo cual, se indicaba, constituía serio obstáculo para lograr el necesario aumento de la inversión en los sectores tanto agrícola como industrial. A la demanda de disminuir las tasas de interés se agregaba una serie de protestas de diversas organizaciones patronales en contra de la intención del régimen de permitir importar productos extranjeros a precios de *dumping*.

Lo que cerró el paso a los empresarios (que si bien apoyaban políticamente al gobierno militar aún se resistían a aceptar el modelo económico neoliberal), al menos por un tiempo, fue la visible recuperación que experimentara la economía chilena a partir de 1977. Tras la fuerte recesión económica producida por la política de *shock* en los años 1975-1976, el nivel de inflación comenzó a descender rápidamente, mientras que el déficit fiscal desaparecía por completo. Al mismo tiempo, la balanza de pagos experimentaba un creciente superávit y la economía en general (particularmente el sector exportador) mostraba un vigoroso dinamismo. En el período 1978-1981, la economía chilena continuó mostrando un fuerte crecimiento, lo cual indudablemente fortaleció la posición del equipo neoliberal dentro del régimen y, a la vez, el dominio de Pinochet sobre el régimen militar. En este clima de total triunfalismo, los tecnócratas neoliberales llevaron a la práctica lo que llamaron “las siete modernizaciones”, es decir: establecer la lógica de mercado en las más variadas esferas de la sociedad (educación, legislación laboral, etcétera). La ofensiva ideológica neoliberal de aquellos años dejó profundas huellas en el seno del empresariado, el cual comenzó a asimilar definitivamente la doctrina neoliberal, ya no sólo como algo proveniente de la tecnocracia gubernamental, sino como su propio credo económico, político y filosófico. En el plano político, el empresariado daría su apoyo pleno a Pinochet en dos plebiscitos organizados por el régimen para crear la apariencia de consulta popular. En el referendo de 1978 se preguntó a los chilenos si apoyaban al general Pinochet “de cara a la agresión internacional”, mientras que el referendo de 1980 perseguía legitimar la nueva constitución. Adoptar la constitución de 1980 constituyó sin duda un punto cumbre en la supremacía de los *Chicago boys* y de un general Pinochet que orientaba su régimen hacia el año 2000. En aquel momento, casi nadie habría podido prever que en un año el modelo neoliberal entraría en crisis.

2. CRISIS DEL MODELO Y LA DEMANDA EMPRESARIAL

El clima de triunfalismo oficialista se vio violentamente trastornado tras la quiebra de la Compañía Refinadora de Azúcar de Viña del Mar (CRAV) en mayo de 1981, que demarcaba el inicio de la crisis del modelo económico neoliberal. Esta empresa era propiedad de uno de los grupos económicos más importantes del país (Ross-Ossa), lo que indicaba que la crisis había llegado al seno de los sectores más exitosos del modelo económico. El derrumbe de CRAV se debió a prácticas especulativas, lo que dejó al descubierto la extensión de los mecanismos de especulación, que abarcaban a la totalidad del circuito financiero que dominaba a la economía chilena.

La crisis del sistema financiero y de la economía chilena en general se desató rápidamente y provocó una ola de quiebras en todos los sectores productivos del país. Las deudas contraídas por los grupos económicos ante la banca internacional serían finalmente cargadas por toda la población. A saber, tras el estallido de la crisis económica a mediados de 1981, el Estado se haría cargo de la inmensa deuda privada acumulada en los años anteriores. Los grupos económicos habrían sido en buena medida responsables en el explosivo aumento de la deuda, a raíz de los grandes préstamos contraídos en el extranjero. Así, tan sólo los seis principales grupos económicos constituían la tercera parte de la deuda externa del país, que a fines de 1981 llegaba a unos 22 000 millones de dólares.

La crisis del modelo neoliberal hizo remecer al régimen militar a medida que quedaba en claro que las dificultades económico-financieras no eran de carácter pasajero y que el mercado no procuraría un “ajuste automático”, como aseguraban los *Chicago boys* en un primer momento, sino que la economía chilena se encontraba en medio de un agudo ciclo recesivo. Al pasar el tiempo, la situación económica empeoraba, más aún cuando los organismos financieros internacionales cerraron la generosa fuente de créditos de que había gozado el país en los años anteriores.

La crisis del modelo hizo que el gobierno militar enfrentara una fuerte oposición política: ahora debía enfrentar tanto “los problemas económicos” como el desafío político de los sectores del centro y de la izquierda chilenos, que exigían la restauración del régimen democrático. Pinochet se vería forzado a hacer cambios en su gabinete en abril de 1982 al reemplazar al líder de los *Chicago boys*, Sergio de Castro, como ministro de Hacienda, y dejar los ministerios de Hacienda y de Economía en manos de uniformados. Estas medidas, sin embargo, eran más bien cosméticas, ya que en los hechos el modelo siguió aplicándose (cf. Oppenheim, 1993).

La oposición al régimen militar adquirió a partir del 11 de mayo de 1983, el primer día de protesta nacional, un claro carácter de masas. Su fuerza y la de posteriores jornadas de protesta nacional hicieron a muchos pensar que los días del régimen autoritario estaban contados. El carácter radical y violento que comenzaron a adquirir las protestas nacionales, con una activa participación de los sectores marginales urbanos, asustó a las clases medias y convenció a los líderes polí-

ticos de la oposición de que esta forma de protesta no provocaría la caída del régimen. A partir de 1984, la mayor parte de la oposición política a Pinochet dirige sus miras al planeado referendo de 1988 (estipulado en la constitución de 1980), en el cual el pueblo chileno decidiría si continuaba el régimen militar o si se realizaban elecciones generales.

Pero, volviendo al sector empresarial, ¿cuál fue su actitud ante la crisis del modelo neoliberal y el fortalecimiento de la oposición política al régimen? Respecto de la crisis económica, el sector empresarial exigiría al gobierno adoptar urgentemente una política económica "más pragmática", en la cual hubiera espacio para tomar medidas específicas para los diversos sectores de la economía, de manera de reactivar la actividad productiva.

Las organizaciones empresariales seguían apoyando políticamente al régimen; pero, a estas alturas de la crisis, no estaban dispuestas a mirar pasivamente que la intransigencia del régimen llevara no sólo a la quiebra a las empresas de cientos de sus afiliados, sino que además alimentara a los sectores radicales en la oposición. Esto último podría tener consecuencias imprevisibles que ponían en riesgo la existencia misma del sistema de libre empresa en los inciertos tiempos políticos que se avecinaban. En octubre y noviembre de 1982, las organizaciones empresariales formularon declaraciones en las que exigían al gobierno una rápida acción en defensa de los productores nacionales. En julio de 1983, el empresariado presenta a la opinión pública y al gobierno el documento titulado "Recuperación económica: análisis y propuestas", el cual contenía una serie de medidas específicas para reactivar a la economía. El gobierno, finalmente, cedería en parte ante las presiones empresariales al ofrecer un programa económico trienal (1984-1986), el cual incorporaba una gran parte de las demandas empresariales. Como señala Campero (1991), las negociaciones entre el régimen y la clase empresarial fueron duras y complejas, ya que el gobierno no estaba dispuesto a ceder en aspectos fundamentales del sistema económico vigente, mientras que los empresarios mostraron incongruencias en momentos decisivos a raíz de la heterogeneidad de sus demandas, producto de sus diferentes intereses.

Tras el nombramiento de Hernán Büchi como ministro de Hacienda en febrero de 1985, el régimen militar logró formular una política coherente de reactivación económica que adquirió un fuerte respaldo del empresariado nacional. Entre las medidas específicas adoptadas por el ministro Büchi se encontraban: aumentar la tasa de cambio; reconvertir la deuda de los empresarios con los bancos; aumentar la emisión monetaria; bajar la tasa de interés crediticio; crear proyectos de trabajos públicos para paliar en algo los altos índices de cesantía; reformar el sistema de impuestos para reducir los costos de producción y aumentar la protección arancelaria para reducir las importaciones (E. Silva, 1991: 111). La subsiguiente reactivación económica que efectivamente experimentó el país fue presentada por las organizaciones empresariales como un triunfo gremial, ya que gran parte de las medidas adoptadas por Büchi correspondían a las demandas y sugerencias hechas por los empresarios (*cf.* Abramo, 1991).

A partir de entonces, los empresarios se volcaron sobre el tema social tratando de legitimar al modelo de economía de mercado en un clima político que ya no

era el de la precrisis. Tras la crisis del modelo en 1981, la cuestión social se convirtió en uno de los temas principales en la discusión política nacional, al subrayarse el hecho de que el modelo económico neoliberal había traído riqueza para pocos y miseria para muchos al no repartir de modo equitativo los frutos del progreso económico y la modernización. De esta manera, la demanda por justicia social se generalizó. Mientras los militares pensaban en que seguirían en el poder, los empresarios ya comenzaban a preocuparse por la pregunta que se hacía cada vez más urgente: ¿qué pasaría con los empresarios tras el eventual fin del régimen militar?

3. LA CONCERTACIÓN Y EL EMPRESARIADO NACIONAL: BUSCANDO CONSENSOS

A partir de 1985, los dirigentes empresariales llevaron a cabo una ofensiva ideológica nunca antes vista por parte de este sector social y se enfrascaron en una cruzada en defensa ya no del modelo neoliberal como tal, sino de lo que llamaron el “nuevo orden liberal que rige a la sociedad chilena”. Al mismo tiempo, sin embargo, subrayaban la necesidad de profundizar el carácter social de la economía de mercado con el fin de crear progreso social para todos los chilenos. Las organizaciones empresariales hicieron un esfuerzo ideológico gigantesco por eliminar la mala imagen que en términos generales tenía la población del empresariado. Como indica Varas, los empresarios eran vistos como los principales soportes y beneficiarios del golpe militar así como de la posterior política económica (1991: 89-91). Empapados de un mesianismo schumpeteriano, los principales organismos gremiales presentaron al empresariado como el actor principal del desarrollo económico y social del país (*cf.* Abramo, 1991). En los dos años que precedieron al plebiscito de 1988, las organizaciones empresariales reforzaron su discurso de modernidad y desarrollo social, resaltando los logros alcanzados por el régimen de Pinochet en materia de modernización económica. Los empresarios apostaban a que el tema económico resultaría decisivo en dicho plebiscito, lo cual prometía un éxito del régimen en vista de la recuperación de la economía a partir de 1984.

La derrota de Pinochet en el plebiscito del 5 de octubre de 1988 produjo un terremoto en los círculos oficialistas, los cuales habían estado convencidos de que Pinochet recibiría un decidido apoyo de la población. Tras un breve período de trastorno y titubeos, la Confederación de la Producción y el Comercio (CPC), bajo el mando de su presidente Manuel Feliú, se lanzó decididamente a la “batalla de las ideas”, en defensa del proyecto liberal cuyo futuro se tornaba incierto. La derrota significaba que en diciembre de 1989 se realizarían elecciones generales, las cuales posiblemente serían ganadas por las fuerzas de la oposición. El empresariado concluía que tanto el régimen militar como los sectores civiles que lo apoyaban no estaban en condiciones de enfrentar exitosamente dicha contienda electoral, en parte debido a su rechazo casi doctrinario de la política de partidos y de procesos electorales. De esta manera, si bien la derecha gremialista-neoliberal se vería obligada por los hechos a constituirse en un partido político al crear la Unión Democrática Independiente (UDI), al igual que los sectores de derecha

más modernizantes, que se organizarían alrededor de Renovación Nacional (RN), estos sectores no tenían ni la práctica ni el convencimiento ideológico de que a partir de ahora debían volcarse por completo a la lucha partidaria.

La táctica del empresariado fue lograr la mayor cantidad de concesiones por parte de los partidos moderados opositores e incluso del movimiento sindical. Ya en octubre de 1988 la CPC entablaba conversaciones con la Central Unitaria de Trabajadores (CUT) y la Central Democrática de Trabajadores (CDT) para discutir sobre futuros acuerdos sociales y laborales. Al mismo tiempo, la CPC (en la cual se habían agrupado las fuerzas políticas que combatieron a Pinochet en el plebiscito de 1988 y que formarían posteriormente la Concertación de Partidos por la Democracia) entablaba contacto con representantes de la Coalición de Partidos por el NO. Estos acercamientos de la CPC hacia la oposición eran vistos con desconfianza por otros sectores empresariales, ya sea por su lealtad a Pinochet o por el miedo de que dichos contactos llevaran a inaceptables concesiones laborales y salariales en favor de los trabajadores (Rabkin, 1993: 14-15).

Es importante subrayar aquí que tanto dentro de las fuerzas opositoras de centro-izquierda —que giraban alrededor del Partido Demócrata Cristiano (PDC) y el Partido Socialista (PS)— como en el seno del movimiento sindical había un claro ánimo de negociación ante el régimen militar y las organizaciones empresariales. Esto era producto de un largo proceso de reconversión ideológica experimentado por la democracia cristiana y, en particular, por el llamado “socialismo renovado” (*cf.* Silva, 1993b).

Las fuerzas de la oposición deberían reducir o eliminar las profundas desconfianzas en el seno del empresariado ante sus planes económicos para el futuro. En efecto, los dirigentes políticos de la oposición hicieron marcados esfuerzos por disminuir las desconfianzas entre los empresarios. El principal temor del empresariado era la posibilidad de desmantelamiento o amputación por parte de las nuevas autoridades democráticas del modelo económico neoliberal vigente en el país mediante la eventual readopción de un modelo estatista y dirigista de la economía. Además, temían que surgiera un clima de confrontación en el país dado el retorno de la democracia y el posible desborde de las demandas políticas y sociales de los sectores más radicalizados. Dichos desbordes podrían ser incluso resultado de la actitud populista que podrían adoptar las nuevas autoridades democráticas con el fin de mantener el apoyo político de las masas. Este posible escenario no sólo hacía volver la sensación de amenaza entre los empresarios respecto de las seguridades obtenidas bajo el régimen militar en lo referente al resguardo de la propiedad privada. En su opinión, el posible clima de inestabilidad político-social también amenazaría la estabilidad económica necesaria para funcionar adecuadamente como empresarios.

El sector de la oposición al régimen militar que desempeñó uno de los papeles más importantes para reducir o eliminar las reservas del empresariado fue un grupo de intelectuales y académicos de sectores demócratacristianos y socialistas moderados vinculados con diversos institutos de estudios privados que surgieron en Santiago a partir del golpe militar (*cf.* Brunner y Barrios, 1987; Puryear, 1994). De esencial importancia fue el papel desempeñado por un grupo de economistas

democratacristianos, del *think tank* CIEPLAN, bajo la dirección del prestigioso economista Alejandro Foxley. Sus puntos de vista eran estudiados con atención por los empresarios, ya que muchos partían de la base (acertadamente, como lo comprobaran después los hechos) de que los economistas de CIEPLAN tendrían un papel central al conformarse el equipo económico de un futuro gobierno democrático. Alejandro Foxley desplegaría personalmente grandes esfuerzos políticos e intelectuales —mediante libros, artículos en revistas y entrevistas en periódicos— para eliminar los temores de los empresarios ante el inminente cambio político (cf. Rabkin, 1993).

En su libro *Chile y su futuro: un país posible* (1987), por ejemplo, Foxley aseguraba a los empresarios un lugar de especial importancia en el futuro Chile democrático. Allí señalaba:

[...] el país requiere [...] de empresarios innovadores, con sentido de largo plazo y dueños de un compromiso tangible con la sociedad [...] El país entero tiene que aprender a aceptar que la función empresarial es imprescindible para dinamizar y hacer más creativo el desarrollo de Chile y de su economía. El papel del empresario privado no debiera ser incompatible con un Estado que encauza y coordina los esfuerzos públicos y privados [...] El trabajo conjunto en estas tareas con sentido de futuro debería contribuir a la superación de barreras, desconfianzas y percepciones negativas entre los empresarios y el resto de los agentes del desarrollo del país: sus profesionales, científicos, ejecutivos del sector público y líderes sociales (1987: 148).

Durante todo el año 1989 se dieron múltiples contactos entre los partidos de la Concertación, las confederaciones de trabajadores y las organizaciones patronales. Quedaba en claro que ninguno de estos actores tenía interés en polarizar la situación política en el país y en crear de esta manera un clima generalizado de inestabilidad política, económica y social. Las fuerzas de la Concertación estaban convencidas de que el logro de grandes consensos nacionales era posible, y que el retorno a la democracia no tenía que significar un retroceso en el desarrollo económico o la paz social.

El ánimo consensual de la Concertación quedó nuevamente en evidencia durante la campaña electoral durante los meses que precedieron a las elecciones generales de diciembre de 1989. En lugar de centrarse en una crítica al pasado, la estrategia publicitaria de la Concertación giró alrededor de un mensaje positivo y optimista del futuro, subrayando los objetivos de reconciliación nacional, modernización con equidad social y unidad nacional. En el Programa de Gobierno de la Concertación se invita a los empresarios a unirse a la tarea de democratización del país:

Reconocemos a la empresa privada, tradicional y no tradicional, como un agente productivo fundamental, incluyendo en tal concepto agrupaciones de empresas productivas, empresas grandes, medianas, pequeñas, así como también empresas cooperativas y empresas autogestionadas (Concertación, 1989: 16).

El triunfo electoral de la Concertación de Partidos por la Democracia el 14 de diciembre de 1989 marcaba un nuevo capítulo en la historia política contemporánea chilena. Para los empresarios, daba inicio una nueva escena política llena de incertidumbres respecto de los objetivos reales y, sobre todo, de la capacidad de gobierno y autoridad que lograría generar el presidente electo: Patricio Aylwin.

4. EMPRESARIOS Y RESTAURACIÓN DEMOCRÁTICA EN CHILE

Una vez asignadas las nuevas autoridades democráticas, en marzo de 1990 comienza en Chile un proceso de consolidación democrática relativamente exitoso en términos políticos y económicos. El “caos” económico, político y social que anunciara Pinochet si triunfaban las fuerzas democráticas, no se produjo. Al contrario, Chile ha experimentado durante los últimos años un clima de consenso y de grandes acuerdos nacionales nunca antes visto en la historia política del país. El gobierno de Patricio Aylwin quería demostrar al pinochetismo y a todos los escépticos que el regreso de la democracia en el país no sólo no produciría un retroceso socioeconómico, sino que iría aparejado de un dinamismo económico mucho más pujante del visto bajo el régimen militar.

Gobierno y empresarios: la política de acuerdos

La habilidad del equipo de gobierno en generar acuerdos nacionales pronto se haría evidente. Para esto, las nuevas autoridades elaboraron una serie de propuestas políticas y sociales, las cuales fueron intensamente discutidas con los partidos de la derecha, los empresarios y los trabajadores. En lo referente a los partidos de oposición, la Concertación logró una provechosa política de acuerdos con Renovación Nacional (RN), lo que permitiría adoptar en el Parlamento diversas iniciativas políticas y sociales propuestas por el gobierno. Entre éstas se encuentran los acuerdos entre el gobierno y Renovación Nacional sobre la reforma constitucional, las atribuciones del Banco Central y el importante acuerdo referente a la reforma tributaria que ha permitido generar los recursos necesarios para financiar la expansión del gasto social. Renovación Nacional decidió seguir esta línea de cooperación para poder influir en la formulación final de una gran cantidad de dichas propuestas, a la vez que entendía que ello ayudaría a generar estabilidad política y social en el país y, por ende, no pondría en riesgo las grandes líneas del modelo de sociedad liberal instaurado por el régimen militar (*cf.* Allmand, 1993: 43-68).

El gobierno de Aylwin también entendió que los grandes acuerdos con el sector empresarial no tendrían valor práctico sin integrarlos a las negociaciones del mundo laboral. El ministro de Hacienda, Alejandro Foxley, y el ministro del Trabajo, René Cortázar, fueron figuras clave en la tarea de establecer grandes acuerdos entre el gobierno, el empresariado y los trabajadores. Ambos economistas, procedentes del *think tank* demócratacristiano (CIEPLAN), elaboraron en estricta

coordinación una estrategia de acuerdos en donde Foxley se encargaría del diálogo con el sector empresarial, mientras que Cortázar se relacionaría con las organizaciones sindicales. En las postrimerías del gobierno de Aylwin, cada uno de ellos publicó un libro (Foxley, 1993; Cortázar, 1993) en donde dan cuenta de su labor como ministros de Estado. Foxley y Cortázar dan especial atención a los esfuerzos desplegados para eliminar la desconfianza de los empresarios y dar respuesta a las demandas de los trabajadores.

Un punto de partida en las negociaciones entre el gobierno, los empresarios y los trabajadores fue reconocer que había un fuerte déficit social en el país que requería una respuesta concreta y efectiva. Al mismo tiempo, un alto nivel de consenso entre las partes señalaba que todo esfuerzo por mejorar las condiciones de vida de los trabajadores debía tener como base un financiamiento sano y real que no perjudicara el crecimiento económico y la estabilidad financiera.

De esta manera, en abril de 1990 se suscribió el llamado “acuerdo marco” entre el gobierno, los empresarios y los trabajadores, en el cual se presentó una visión conjunta de los grandes desafíos económicos y sociales que iba a enfrentar Chile en los próximos años. En dicho acuerdo se estableció un aumento de 20% de las remuneraciones mínimas (en términos reales) y un incremento en las asignaciones familiares de los sectores con ingresos más bajos, a la vez que se reajustaron las pensiones mínimas en 10.6% (Cortázar, 1993: 40-41).

En este documento, tanto el gobierno como los trabajadores reconocen la importancia de la empresa privada en el desarrollo del país y del mercado como un mecanismo central para la asignación de recursos. Dicho reconocimiento ponía de manifiesto los grandes cambios ideológicos que durante los últimos años habían tenido lugar tanto dentro de las fuerzas de oposición al régimen de Pinochet como en el seno del movimiento sindical. Allí se expresaba, entre otras cosas, que:

La empresa privada, en sus diversas formas, es el agente principal del desarrollo económico, sin perjuicio de otras modalidades de organización productiva que también concurren a igual propósito. Al mismo tiempo, el funcionamiento abierto, eficiente, transparente y efectivamente competitivo del mercado como asignador de recursos, resulta indispensable para impulsar un crecimiento económico que permita una equitativa y justa distribución de la riqueza, así como para la generación de fuentes de trabajo productivo (Anexo en Cortázar, 1993: 142-143).

Se estableció un mecanismo de contactos permanentes y periódicos con la Central Unitaria de Trabajadores (CUT). De esta manera, se acordó que a partir de entonces la política de salarios y pensiones mínimos, así como de asignaciones familiares, sería discutida en abril, mientras que en septiembre se discutirían temas relacionados con el sector público y las políticas de reajuste (Foxley, 1993: 144). Dichos encuentros periódicos se mantuvieron durante todo el gobierno de Aylwin.

En abril de 1991 el gobierno firma nuevamente un acuerdo con las principales organizaciones empresariales y sindicales, en donde se fija un nuevo monto para el salario mínimo. En dicho acuerdo, que se denominó “II Acuerdo Nacional”, se

decidió además que, para los años 1992 y 1993, los ingresos mínimos crecerían con base en la suma de la inflación proyectada y el incremento de la productividad de la fuerza de trabajo y en proporción a ellos. Un año después, en abril de 1992, se firmó entre las tres partes el III Acuerdo Nacional, en el cual se fijó el monto del reajuste de las remuneraciones mínimas, se acordó crear una instancia tripartita permanente que se dedicaría a analizar una serie de temas tales como educación para el trabajo, salud ocupacional, desempleo y reinserción laboral (seguro de desempleo), aplicación de las normas laborales, etcétera (Cortázar, 1993: 41).

Es interesante prestar atención a la manera como el gobierno, por intermedio de los encargados de la política económica, encaró el problema social y laboral ante los empresarios. En lugar de plantear el problema en términos moralistas o demagógicos, tanto Foxley como el ministro de Economía (el socialista Carlos Ominami) plantearon el problema social en el país desde la perspectiva de la modernidad y la eficiencia, dos ideas-fuerza en el Chile de hoy ante las cuales los empresarios son extremadamente sensibles. El argumento es que Chile necesita invertir más en su gente, no sólo desde el punto de vista de la justicia social sino como única forma de dejar de ser un país subdesarrollado y convertirse en una nación moderna, eficaz, respetada y admirada en el exterior. Este último aspecto siempre ha constituido un factor importante para los sectores nacionalistas dentro del empresariado, los partidos políticos de derecha y las Fuerzas Armadas en particular. En otras palabras, erradicar la extrema pobreza daría al país un certificado de modernidad, eficacia y calidad de vida que lo pondría a la altura de las naciones desarrolladas. La parte principal del mensaje del gobierno de Aylwin a los empresarios era que si Chile quería convertirse en una nación moderna, el país requería la acción concertada de la clase dirigente y el empresariado. Así es como, por ejemplo, el ministro Foxley se lo planteaba a los empresarios en un discurso improvisado ante la Sociedad de Fomento Fabril (Sofofa) en noviembre de 1991. En dicha ocasión, Foxley les advertía:

Hay que decirlo claramente: tenemos que aprender a entendernos permanentemente en el largo plazo, porque un país que tiene la pretensión de modernizarse y convertirse en una economía de primera clase a comienzos del siglo XXI, es un país que tiene que tener una gran clase dirigente; una clase dirigente con una enorme generosidad para buscar el punto de encuentro [...] Este país puede más. Este país, y los empresarios, y sus trabajadores; y este gobierno y cualquier otro gobierno pueden mucho más de lo que hoy día estamos haciendo y estamos logrando. Así lo piensan muchos chilenos; así lo piensan más allá de las fronteras de Chile (Foxley, 1993: 114).

Gobierno y empresarios agrícolas

El gobierno mostró especial prudencia en el manejo de la política agraria y de sus relaciones con las organizaciones empresariales del agro. Era producto de la experiencia pasada, pues las fuerzas de la Concertación convenían en que la refor-

ma agraria había desempeñado un papel central en la radicalización de las fuerzas de derecha y en el fuerte enfrentamiento social que precedió a la caída del gobierno de la Unidad Popular.

De esta manera, el gobierno de Patricio Aylwin trató, desde un principio, de evitar todo enfrentamiento con este sector empresarial. Dicho esfuerzo se hizo evidente en la conformación del equipo encargado del Ministerio de Agricultura. A saber: las dos principales fuerzas políticas que conforman la Concertación —el Partido Demócrata Cristiano y el Partido Socialista— fueron las dos corrientes políticas responsables de aplicar la reforma agraria en el período 1964-1973. De allí que fueran particularmente las organizaciones de los empresarios agrícolas las que miraban con más desconfianza a las nuevas autoridades políticas. Así, el tema social en el campo se mantuvo ausente en la campaña presidencial, a la vez que la Concertación dio garantías de que el tema de la reforma agraria era una materia del pasado que no sería reactivada en el futuro próximo. En el pasaje del Programa de Gobierno referente a la política agraria no se hace mención alguna al proceso de la reforma agraria o a la problemática social en el sector rural, a la vez que los objetivos en este sector son formulados en términos extremadamente tecnocráticos y económicos (*cf.* Concertación, 1989: 20-21). Junto a esto, Aylwin fue extremadamente cuidadoso en el nombramiento de las autoridades a cargo del Ministerio de Agricultura y las diversas instancias públicas relacionadas con el agro, evitando la reaparición de personalidades que hubieran participado en el pasado proceso de la reforma agraria para evitar así posibles conflictos y enemistades con el sector empresarial. De tal manera, el nombramiento de Juan Agustín Figueroa como ministro de Agricultura reflejaba la intención del gobierno de mantener un fluido canal de comunicación con las organizaciones patronales. Este abogado, de afiliación radical, era agricultor y poseía las conexiones y las características políticas y sociales necesarias para desarrollar una relación de carácter no antagónico con el empresariado agrícola. Por otra parte, todos los organismos clave del ministerio tales como INDAP, CONAF, INIA y SAG quedaron en manos de tecnócratas y técnicos especializados con alto prestigio profesional y sin evidente afiliación política (*El Mercurio*, 12 de marzo de 1990).

Lo que constituyó quizá la principal garantía para los empresarios agrícolas fue la resuelta actitud adoptada por los partidos de la Concertación de no politizar las relaciones laborales entre obreros agrícolas y sus empleadores al no intervenir directamente en materias laborales. Parecía que poco a poco los empresarios agrícolas habían comenzado a convencerse de que el Estado no constituía su “enemigo natural”, el cual siempre estaría al acecho para afectar sus intereses sectoriales. Esto quedó en evidencia cuando en agosto de 1990 el gobierno actuó resueltamente, en estrecha colaboración con los representantes del empresariado agrícola, en contra de las medidas proteccionistas adoptadas por el gobierno estadounidense en contra de la importación de fruta chilena. Se trataba sin duda de un asunto muy delicado que afectaba a un sector de la economía nacional que a través de los años había aumentado espectacularmente su importancia económica. Basta recordar que las exportaciones de origen agropecuario alcanzaban en 1973 un monto de tan sólo 62 millones de dólares, mientras que

en 1978 los ingresos por concepto de exportación de productos agropecuarios llegaba a la cantidad de 1 360 millones de dólares.

El continuismo en materia de política económica por parte del gobierno democrático en relación con las pautas neoliberales introducidas por el régimen autoritario, constituyó otro factor clave en la paulatina eliminación de las aprensiones de los empresarios agrícolas ante las perspectivas que entrañaba el retorno a la democracia. A saber: no se produjo el temido aumento del intervencionismo estatal y, sobre todo, la intervención en la política de precios. Todo lo anterior, sin embargo, no significa que no haya habido tensiones entre el empresariado agrícola y el gobierno. Así, organismos gremiales tales como la Sociedad Nacional de Agricultura (SNA) manifestaron su desacuerdo con la decisión del gobierno de reformar el sistema tributario y la legislación laboral. Pese a sus reservas, los empresarios agrícolas se dieron cuenta rápidamente de que estaban solos en esta disputa, ya que los demás sectores sociales habían apoyado unánimemente dichas reformas. Tampoco podían acusar al gobierno de adoptar medidas discriminatorias en contra del agro (recurso discursivo ya clásico en Chile), pues dichas medidas eran universales y válidas para todos los sectores productivos del país.

Los empresarios decidieron no radicalizar sus posiciones en lo referente a estos asuntos, pues en el fondo se daban cuenta de que la nueva legislación laboral, pese a sus costos, contribuiría a la estabilidad social y por ende a la prevención de disputas laborales en detrimento de sus intereses económicos y políticos a largo plazo. Además, estaban conscientes de que, si expresaban demasiadas críticas ante la reforma laboral, podrían revivir su vieja imagen pública de “reaccionarios y retrógrados”. Es importante señalar en este sentido el drástico cambio experimentado en la imagen del empresario agrícola en la opinión pública durante los últimos diez años. La agricultura chilena ha logrado un fuerte avance tecnológico, a la vez que los empresarios agrícolas han mejorado ostensiblemente su capacidad empresarial y la comercialización de sus productos en los mercados interno e internacional. Todo lo anterior, junto al fuerte *boom* agroexportador experimentado por el país en los últimos años, ha mejorado considerablemente su imagen nacional.

En fuerte contraste con el pasado, para una gran cantidad de chilenos los empresarios agrícolas se han convertido en el símbolo de modernización y dinamismo económico en el país. Cuando se refieren a la modernidad, dan a menudo como ejemplos los *packings* de fruta de exportación, los avanzados sistemas de irrigación y la tecnología de punta que se está empleando en los campos chilenos, además de mencionar de pasada las cada vez más altas cifras en las exportaciones agropecuarias. De esta manera, el aumento de su prestigio público y su creciente importancia económica para el país, unido a la desaparición de la amenaza de la reforma agraria o de medidas económicas discriminatorias, forman de hecho una base relativamente sólida para una relación estable y consensual entre los empresarios agrícolas y el Estado en la presente década (Silva, 1992).

Desempeño económico y schumpeterismo empresarial

Es indudable que el buen manejo político del proceso de transición realizado por el gobierno de Aylwin y la acertada conducción de la economía por parte de su equipo económico generó optimismo y confianza entre la población sobre el presente y el futuro de Chile; y el empresariado no ha estado ajeno a esta “evaluación de país”. Prácticamente en todos los indicadores económicos y sociales (crecimiento del producto, exportaciones, inversiones, inflación, tasa de desocupación, reservas internacionales, deuda externa, superávit presupuestario, reducción de la pobreza, etcétera), el gobierno de Aylwin logró avances significativos.

Particularmente importante en reducir las aprensiones del empresariado nacional fue la confianza depositada en la economía chilena y en su estabilidad política por parte de los empresarios e inversionistas extranjeros. A partir de la instalación del gobierno de Aylwin, los periódicos anunciaban casi diariamente la concreción de millonarias inversiones extranjeras en el país. Foxley advertiría repetidas veces a los empresarios nacionales que si no se decidían a tiempo a invertir y dedicarse de lleno a las actividades productivas, las empresas extranjeras se encargarían de robarles el mercado nacional (*cf.* Foxley, 1993: 115).

El gobierno democrático asumió como “estrategia de país” internacionalizar la economía y conquistar los mercados internacionales, a la vez que se señaló abiertamente al empresariado como el actor privilegiado en los objetivos de modernización y crecimiento económico. Lo que no se ha subrayado lo suficiente hasta ahora es que los medios de comunicación y la opinión pública en general han pasado a interpretar los éxitos económicos de los empresarios como éxitos nacionales. Cuanto más extraño el producto de exportación y más lejano el país hacia el cual se exporta, mayores los elogios. Ya durante el régimen militar había aparecido una serie de publicaciones en donde se alababan las ventajas de la economía de mercado y se enumeraban los éxitos logrados por el empresariado chileno (*cf.* Lavín, 1987; Lavín y Larraín, 1989). Dichos ensayos apologeticos del espíritu schumpeteriano del empresario chileno estaban dirigidos evidentemente a crear apoyo político al régimen de Pinochet en torno al plebiscito y las posteriores elecciones generales. Lo que interesa recalcar aquí es que, tras la restauración de la democracia, han continuado apareciendo libros en donde se subraya especialmente la expansión de las empresas chilenas en otros países de América Latina. Por ejemplo, Benítez (1992) inicia su libro con frases empapadas de triunfalismo:

[...] la década de los noventa encuentra a un Chile renovado en muchos aspectos. En política, con un proceso de transición a la democracia calificado de “ejemplar”; en economía, con un sistema de mercado consolidado y líder en América Latina; en términos mentales, con chilenos dispuestos a jugar a ganador en las distintas actividades del quehacer nacional e internacional [...] Y en todo este proceso, si bien los actores relevantes han sido muchos, hay un grupo que se destaca por su liderazgo: los empresarios. Son ellos los que asimilaron y potenciaron los cambios económicos y sociales implementados, y les dieron forma a través de compañías y

productos que hoy compiten con éxito en el mundo entero, convirtiéndose en nuestros mejores embajadores (Benítez, 1992: 13-14).

La posición especial de los empresarios en la nueva realidad política que se inició en marzo de 1990 se reflejó además en el hecho de que delegaciones de empresarios acompañaron a Patricio Aylwin casi a todas sus visitas al extranjero. Al mismo tiempo, los temas comerciales y el objetivo de abrir nuevos mercados para los productos chilenos fueron los más importantes en dichas giras. El empresariado también fue plenamente integrado en las negociaciones realizadas por el gobierno chileno para firmar acuerdos de libre comercio con Colombia, Venezuela y México, a la vez que se crearon comisiones de trabajo que integraron expertos de gobierno, empresarios y trabajadores, con el fin de establecer la estrategia de negociaciones entre Chile y los Estados Unidos para el eventual ingreso del primero al Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN).

Pese al acercamiento y consenso entre las autoridades de gobierno y el mundo empresarial, sigue habiendo discrepancias, entre las cuales se encuentra el tema de la privatización de empresas estatales. Hay que recordar que bajo el régimen militar la economía fue privatizada casi en su totalidad. Sin embargo, aún subsiste una serie de empresas en manos del Estado, la mayor parte de las cuales reporta utilidades al erario nacional. Durante todo el gobierno de Aylwin las organizaciones empresariales insistieron, por ejemplo, en la necesidad de privatizar a la Corporación del Cobre (Codelco), la principal empresa del país. El escándalo financiero en Codelco (que salió a la luz a comienzos de 1994 y produjo una cuantiosa pérdida para el país), ha reactivado la demanda empresarial de que se privatice esta y otras empresas del Estado. En círculos empresariales se argumenta que mientras el Estado no continúe el proceso privatizador llevado a cabo por el régimen anterior, la Concertación no estaría demostrando en forma convincente su ánimo modernizador. Tanto los partidos de la Concertación como el movimiento sindical rechazaron la tesis de que privatización fuera sinónimo de modernización, e indicaron que la totalidad de los "tigres" del sudeste asiático ha contado con un activo papel del Estado para lograr el desarrollo económico y social.

Tras instalarse en marzo de 1994 el gobierno de Eduardo Frei, pareciera haberse iniciado una nueva etapa en las relaciones entre gobierno, oposición política, empresarios y trabajadores. Las posiciones se endurecieron visiblemente en la medida en que Renovación Nacional decidió perfilarse de manera más marcada como un partido de oposición, lo cual debilitó la política de acuerdos iniciada por el gobierno de Aylwin. Al parecer, con esto RN dio comienzo a una estrategia de mediano plazo para intentar convertirse en una opción electoral ante la Concertación para las próximas elecciones presidenciales. Al mismo tiempo, el Partido Socialista (PS) y el Partido por la Democracia (PPD) han intentado equilibrar la balanza del poder interno en la Concertación tras los resultados parlamentarios en las elecciones de diciembre de 1993 en donde acortaron la brecha en relación con la Democracia Cristiana (PDC). Junto a esto, los partidos de centro izquierda dentro de la Concertación han endurecido su posición ante el PDC para dejar

en claro que en las próximas elecciones presidenciales el candidato a la presidencia debe proceder de sus filas. Uno de los cambios más notorios desde la instalación del gobierno de Frei ha sido el cambio de actitud del movimiento sindical, que se ha distanciado paulatinamente de la política de acuerdos y ha recurrido a los métodos tradicionales de huelgas y paros laborales para ejercer presión sobre el gobierno y el sector empresarial. Esto seguramente tendrá claro efecto ante la posición de los empresarios si éstos llegasen a la conclusión de que el modelo económico estuviese amenazado o que el gobierno no estuviera en condiciones de moderar las demandas de los trabajadores. Pese a todo lo anterior, varios comentaristas políticos aseguraban que dicho endurecimiento en las posiciones de los distintos sectores políticos y sociales del país tan sólo era una señal de que el proceso de consolidación democrática en el país era ya un hecho. De esta manera, la activación de las demandas sociales y la presentación más marcada de las diversas posiciones de los actores en cuestión serían situaciones que correspondieran a una democracia que funcionara adecuadamente.

Un factor que seguirá siendo decisivo en los próximos años en la relación entre empresarios y gobierno en Chile será sin duda la capacidad de las autoridades para mantener los equilibrios macroeconómicos y la estabilidad política y social en el país. En todo caso, el nivel de inversiones ha llegado a un nivel tal que la mayoría de los empresarios tiene esta vez muchísimo que perder en una eventual situación de efervescencia política y de inestabilidad económica. En este sentido, los esfuerzos por aumentar el nivel de vida de la población y eliminar la pobreza en el país no son tan sólo un objetivo nacional, sino también una garantía para que el empresariado chileno conserve el actual modelo económico.

BIBLIOGRAFÍA

- Abramo, Laís (1991), "El empresariado como actor social", *Proposiciones* 20: 120-142.
- Allamand, Andrés (1993), *La centroderecha del futuro*, Santiago, Editorial Los Andes.
- Benítez, Andrés (1992), *Los nuevos líderes: el liderazgo empresarial de Chile en Latinoamérica y quiénes están en ello*, Santiago, Editora Zig-Zag.
- Brunner, José Joaquín y Alicia Barrios (1987), *Inquisición, mercado y filantropía: ciencias sociales y autoritarismo en Argentina, Brasil, Chile y Uruguay*, Santiago, FLACSO.
- Campero, Guillermo (1984), *Los gremios empresariales en el período 1970-1983: comportamiento sociopolítico y orientaciones ideológicas*, Santiago, ILET.
- Campero, Guillermo (1991), "Entrepreneurs under the Military Regime", en Paul W. Drake e Iván Jaksic (comps.), *The Struggle for Democracy in Chile, 1982-1990*, Lincoln y Londres, University of Nebraska Press, pp. 128-158.

- Campero, Guillermo, y René Cortázar (1988), "Actores sociales y la transición a la democracia en Chile", *Estudios Cieplan* 25: 115-158.
- Cavarozzi, Marcelo y Manuel Antonio Garretón (comps.), (1989), *Muerte y resurrección: los partidos políticos en el autoritarismo y las transiciones del Cono Sur*, Santiago, FLACSO.
- Concertación [Concertación de Partidos por la Democracia], (1989), *Programa de Gobierno*, Santiago, Editora Jurídica Publliley.
- Cortázar, René (1993), *Política laboral en el Chile democrático: avances y desafíos en los noventa*, Santiago, Dolen.
- Cruz, Miguel José (1988), "La fruticultura de exportación: una experiencia de desarrollo empresarial", *Estudios Cieplan* 25: 79-114.
- Dahse, Fernando (1979), *El mapa de la extrema riqueza: los grupos económicos y el proceso de concentración de capitales*, Santiago, Editorial Aconcagua.
- Díaz, Álvaro (1990), "Modernización autoritaria y régimen de empresa en Chile", *Proposiciones* 18: 54-69.
- Foxley, Alejandro (1985), *Para una democracia estable*, Santiago, CIEPLAN.
- Foxley, Alejandro (1987), *Chile y su futuro: un país posible*, Santiago, CIEPLAN.
- Foxley, Alejandro (1993), *Economía política de la transición: el camino del diálogo*, Santiago, Ediciones Dolmen.
- Gómez, Sergio (1970), *Los empresarios agrícolas*, Santiago, ICIRA.
- Hojman, David (1990), "Chile After Pinochet: Aylwin's Christian Democrat Economic Policies for the Nineties", *Bulletin of Latin American Research*, vol. 9, núm. 1, pp. 25-47.
- Lagos, Ricardo (1981), "La burguesía emergente: el modelo y el cambio social", *Chile-América* 72-73, julio-septiembre: 83-93.
- Lavín, Joaquín (1987), *Chile: revolución silenciosa*, Santiago, Editorial Zig-Zag.
- Lavín, Joaquín y Luis Larraín (1989), *Chile: sociedad emergente*, Santiago, Editorial Zig-Zag.
- Moulian, Tomás y Pilar Vergara (1979), "Políticas de estabilización y comportamientos sociales: la experiencia chilena, 1973-1978", *Apuntes Cieplan* núm. 22 (noviembre), CIEPLAN (mimeo.).
- Moulian, Tomás y Pilar Vergara (1980), "Estado, ideología y políticas económicas en Chile, 1973-1978", *Colección Estudios CIEPLAN* 3: 5-120.
- Muñoz, Óscar y Ana María Arriagada (1977), "Orígenes políticos y económicos del Estado empresarial en Chile", *Estudios Cieplan* 16, Santiago, CIEPLAN.
- Muñoz, Óscar (1988), "El Estado y los empresarios: experiencias comparadas y sus implicancias para Chile", *Estudios Cieplan* 25: 5-53.

- O'Brien, Philip y Jackie Roddick (1983), *Chile, The Pinochet Decade: The Rise and Fall of the Chicago Boys*, Londres, Latin American Bureau.
- Oppenheim, Louis Hecht (1993), *Politics in Chile: Democracy, Authoritarianism, and the Search for Development*, Boulder, Westview Press.
- Petras, James y Fernando Ignacio Leiva (1994), *Democracy and Poverty in Chile: The Limits to Electoral Politics*, Boulder, Westview Press.
- Puryear, Jeffrey M. (1994), *Thinking Politics: Intellectuals and Democracy in Chile, 1973-1988*, Baltimore, The Johns Hopkins University Press.
- Rabkin, Rhoda (1993), "How Ideas Become Influential: Ideological Foundations of Export-led Growth in Chile (1973-1990)", *World Affairs* 156(1): 3-25.
- Rivera, Eugenio (1990), "El debate en torno a la concertación social y económica", *Proposiciones* 18: 85-110.
- Silva, Eduardo (1991), "The Political Economy of Chile's Regime Transition: From Radical to 'Pragmatic' Neo-liberal Policies", en Paul W. Drake e Iván Jaksic (comps.), *The Struggle for Democracy in Chile, 1982-1990*, Lincoln y Londres, University of Nebraska Press, pp. 98-127.
- Silva, Patricio (1991), "Technocrats and Politics in Chile: From the Chicago Boys to the Cieplan Monks", *Journal of Latin American Studies* 23: 385-410.
- Silva, Patricio (1992), "Landowners and the State: From Confrontation to Cooperation?", en C. Kay y P. Silva (comps.), *Development and Social Change in the Chilean Countryside: From the Pre-Land Reform Period to the Democratic Transition*, Amsterdam, CEDLA, pp. 275-288.
- Silva, Patricio (1993a), "Landowners and the State: Beyond Agrarian Reform and Counter-Reform", en D. E. Hojman (comp.), *Change in the Chilean Countryside: From Pinochet to Aylwin and Beyond*, Londres, Macmillan, pp. 64-76.
- Silva, Patricio (1993b), "Social Democracy, Neoliberalism and Ideological Change in the Chilean Socialist Movement, 1973-1993", *Nordic Journal of Latin American Studies*, vol. 23, núms. 1-2: 89-110.
- Valenzuela, Arturo (1978), *The Breakdown of Democratic Regimes: Chile*, Baltimore y Londres, The Johns Hopkins University Press.
- Valenzuela, J. Samuel y Arturo Valenzuela (comps.), (1986), *Military Rule in Chile: Dictatorship and Oppositions*, Baltimore y Londres, The Johns Hopkins University Press.
- Varas, Augusto (1991), "The Crisis of Legitimacy of Military Rule in the 1980s", en Paul W. Drake e Iván Jaksic (comps.), *The Struggle for Democracy in Chile, 1982-1990*, Lincoln y Londres, University of Nebraska Press, pp. 73-97.
- Vergara, Pilar (1985), *Auge y caída del neoliberalismo en Chile*, Santiago, CIEPLAN.
- Walker, Ignacio (1986), *et al., Democracia en Chile: doce conferencias*, Santiago, CIEPLAN.