

I. El papel de la industria en el tipo de desarrollo vigente

Los comportamientos sociales

1. PÉRDIDA DE DINAMISMO INDUSTRIAL Y TRANSFORMACIONES

La transformación de la estructura social chilena, por lo menos en lo que a su relación con la estructura económica se refiere, está profundamente marcada por los cambios que han tenido lugar a partir de la implementación del régimen militar en 1973. El proceso anterior, visto en una perspectiva larga, por lo menos a partir de 1938 y principalmente desde la creación de la Corporación de Fomento -CORFO- y otras instituciones estatales, está signado por el propósito de llevar a cabo programas de modernización cuyo centro de gravedad es el desarrollo de la industria, con todas las concomitantes que tal proceso requiere.

No obstante, ese propósito se cumplía con dificultades. Si los esfuerzos nacionales podían ser significativos, éstos no bastaban para mantener un ritmo que permitiera equilibrar el auge industrial de otros países de la región latinoamericana. «En 1950 generábamos (Chile) casi 7% del producto industrial latinoamericano; algo menos de 6% en 1960; 5% en 1970, algo más del 3% en 1980 y menos de 3% en la actualidad» (Fajnzylber, 1986). El mismo autor señala que «en el ámbito industrial, el crecimiento durante el último tercio de siglo equivale a la mitad del registrado por América Latina en su conjunto. En 1950, Chile exhibía un grado de industrialización superior al de Brasil y México; hoy es inferior al de Perú y Ecuador y bastante similar al de Costa Rica».

En una situación parecida a la chilena se encontraban -en el contexto latinoamericano- Argentina y Uruguay. Un cuadro referido a las tasas de crecimiento del PIB industrial en el período 1950-1978 da cuenta de la situación.

Los casos de Argentina, Uruguay y Chile son de interés no sólo porque sus tasas son bajas con respecto a otros países de la región, sino porque también en ellos el crecimiento industrial tendía a decrecer. Si se comparan las tasas de crecimiento del PIB industrial del período 1950-1965 con el de 1965-1978, se percibe claramente o estancamiento en el caso de Uruguay o franco descenso en Argentina y muy especialmente en Chile.

Estas someras comparaciones se señalan por el hecho que existe una difundida tesis referida a las dificultades de los países de «modernización temprana» y tal pareciera ser el caso de Chile. En lo que se refiere a la industria específicamente, se ha dicho que la dificultad está dada, principalmente, cuando la industrialización es de carácter sustitutivo, y esto debido al difícil paso a la sustitución de bienes de capital.

con otros militantes, fueron expulsados del partido en 1967 y dieron origen a la Unión Socialista Popular (USOP).

También ocurrieron cambios en la posición ideológica internacional, en un primer momento el PS adhirió a la OLA, agrupación de partidos con clara influencia cubana, y poco a poco abandonó su crítica al modelo soviético asumiendo que el conflicto internacional se daba fundamentalmente entre el «campo socialista y el campo capitalista», no obstante, el PS expresó su desacuerdo con la invasión de la URSS a Checoslovaquia. Por paradoja, la polémica con el PC chileno se mantuvo, aunque lo que se entorrecía al PC era su «pacifismo» opuesto a las opciones más insurreccionales que el PS decía mantener.

El supuesto con que el PS actuaba era el del desgaste democratacristiano en el gobierno, cumpliéndose de esta manera la vieja aspiración de la desaparición del centro político. Conjuntamente con ese desgaste, se suponía que se produciría el desgaste de la «ilusión democrática» haciendo posible la alternativa insurreccional y revolucionaria que el PS planteaba.

A los hechos reseñados, se sumaron cambios en el viejo Partido Radical, que pasó a postular posiciones de franca izquierda; además, una serie de escisiones se dieron en la DC y los grupos escindidos pasaron a engrosar la izquierda. El FRAP se reformuló y se constituyó la Unidad Popular, que enfrentaría las elecciones de 1970, pero con las fuertes tensiones que entre los socialistas se han señalado.

Cuadro N° 1
Crecimiento del PIB Industrial 1950-1978

Uruguay	2.7
Chile	3.7
Argentina	4.1
Bolivia	4.2
Perú	6.4
Venezuela	6.4
Colombia	6.5
Centroamérica (con excepción de Costa Rica)	6.9
Ecuador	7.0
México	7.3
Panamá	7.7
Costa Rica	8.3
Brasil	6.9
Total 19 países	6.5

Fuente: Fernando Fajnzylber, *La industrialización trunca de América Latina*. Ed. Nueva Imagen. México, 1983.

Cuadro N° 2
Crecimiento del PIB Industrial

	1950-1965	1965-1978
Uruguay	2.7	2.8
Argentina	4.8	3.3
Chile	5.5	1.6

Claro está que los problemas de paso de un tipo de desarrollo industrial a otro no son sólo atribuibles a los países cuyo desarrollo industrial se ha basado preferentemente en la sustitución de importaciones. Los problemas de la «reconversión industrial» se han hecho presentes en un sinnúmero de países y no sólo del área latinoamericana, sino que también en Estados Unidos y en muchos de los países europeos.

Conviene recordar, a propósito del tema de las «dificultades de la modernización temprana», la otra tesis, relacionada con ello, de las «ventajas de los recién llegados» (GERSCHENKRON, 1968). En estos últimos podrían evitarse las difíciles pruebas de ensayo y error que todo proceso de innovación significa; tampoco sería necesario llevar a cabo las fases iniciales de los procesos, sino que es posible partir por la introducción de los momentos superiores de los mismos, incorporando desde el inicio técnicas más modernas y avanzadas. Existe por lo tanto, dicho en otro lenguaje, la posibilidad de saltar o quemar etapas, ubicándose desde la partida en los puntos de arranque más altos de la carrera industrial.

Desde un punto de vista sociológico se plantean algunos temas e interrogantes respecto a ambas tesis tomadas en su conjunto. Todo proceso de transformación, como para nuestro caso la puesta en marcha de un proceso de industrialización, cualquiera sea su fase, implica la ruptura de situaciones consolidadas y un grupo social o una alianza de ellos capaz de ser el soporte de nuevas alternativas. La clásica tesis de SCHUMPERER otorgaba, en las economías capitalistas modernas, la capacidad de introducir la innovación a un grupo social específico: los empresarios. Claro está que las innovaciones estrictamente económicas que éstos pudieran inducir no bastan por sí solas; son necesarias una serie de otras condiciones concomitantes, sean éstas culturales, políticas o de otro orden.

En el caso de América Latina, y específicamente en el caso de Chile, el papel del empresario en el proceso de innovación ha sido ampliamente debatido y a menudo se ha puesto en duda el cabal cumplimiento de ese papel. Factores tales como el de la acción del Estado se han considerado más decisivos que la acción de los empresarios en el proceso de desarrollo e industrialización, o la dependencia de éstos respecto al capital externo ha llevado a postular que la autonomía e iniciativa empresarial local son de escasa magnitud.

Pero cualquiera sea su capacidad, mayor o menor, de poner en marcha procesos de innovación, es innegable que los empresarios juegan un papel de importancia en el sistema de relaciones sociales que un proceso de modernización e industrialización implica. El escaso empuje de desarrollo que el sector de empresarios industriales manifiesta obliga a analizar con algún detalle su trayectoria, más aún si se tiene en cuenta que el esquema ideológico-económico puesto en boga, puso énfasis en hacer posible el despliegue de la libre iniciativa y la capacidad empresarial.

Si se toman en cuenta solamente las cifras, el período comprendido entre 1974 y 1983 es de franca desindustrialización. En ese lapso, el valor de la producción del sector industrial chileno experimentó una caída de casi 25% y el cierre de más de cinco mil establecimientos, con una pérdida de casi 150 mil empleos. Como consecuencia, el grado de industrialización del país, esto es, el porcentaje del producto nacional generado por esta actividad, cayó de 25.4% en 1974 a 18.9% en 1983 (VICINOLO, 1986).

Lo que se quiere señalar, con las cifras anteriores, es que tanto el cambio de la estructura económica y su dinámica de evolución como el cambio de la estructura social y de las relaciones sociales que han tenido lugar en la sociedad chilena, encuentran un momento importante de explicación en el análisis de la transformación del sector industrial y de sus empresarios, así como también en el tipo de relaciones que éstos establecen con otros sectores económicos y grupos sociales.

Hay dos hechos que son concomitantes y a primera vista contradictorios. Si, como se ha hecho, se compara el dinamismo industrial chileno con el de un gran número de países latinoamericanos, aquel distaba bastante de ser suficiente y Chile perdía en este campo su posición relativa. No obstante, «durante la década de los años 60 el producto industrial en Chile, según Cuentas Nacionales, creció a una tasa promedio anual del 5.5%, mientras el PIB lo hizo sólo a una tasa del 4.3%». Es decir, el sector industrial mostró un dinamismo superior al del promedio de la economía durante ese período. En contraposición a ese comportamiento, du-

rante la década recién pasada (70) es notorio el franco deterioro del sector, cuya producción, en promedio, crece sólo a una tasa del 2.1%, mientras el PCB lo hace a una tasa del 2.8%» (PREALC, 1984).

En suma, lo que es necesario explicar es la pérdida del dinamismo del sector industrial en relación a la economía global, puesto que el producto industrial en la década del 60 representaba aproximadamente el 24% del PCB; en cambio, en el segundo quinquenio de la década del 70 la participación del sector en el PCB bordea sólo el 22%, como promedio anual, y en el año 1982 la participación del sector en el PCB disminuye al 20% (PREALC, 1984). Sin embargo, esta transformación drástica adquiere una dimensión temporal más larga, puesto que se observa que la pérdida de dinamismo —al comparar con los ritmos de crecimiento industrial de un importante número de países de la región— estaba ya presente con anterioridad a esas fechas.

Que en cierta medida la propia conducta empresarial está relacionada a la carencia de dinamismo del sector queda insinuado a través de la disposición de inversión de los empresarios. Durante la década del 70, los analistas señalan que la inversión realizada, en el sector, es bastante insignificante e inferior a la histórica. «La inversión en capital fijo realizada por el sector industrial medida según las encuestas manufactureras del INE (Instituto Nacional de Estadísticas) para aquellas empresas que emplean a 50 o más personas, experimenta una declinación durante los años recientes. La inversión del sector industrial, que representó un 13% del valor bruto de la producción, como promedio anual en el período 1968-1970, sólo alcanza al 9.7% en los años 1977-1979, últimos años para los que existe dicha información» (PREALC, 1984). Por otra parte, se constató que la mayor parte de la inversión realizada en el sector estuvo destinada a los rubros exportadores, tales como alimentos, maderas y celulosa.

Es de resaltar este comportamiento frente a la inversión porque en alguna medida expresa rasgos de conducta del sector empresarial. Supuestamente, el empresario logró modelar un tipo de sociedad en la medida en que sus conductas se separaron del mero «jugador de bolsa», no se niega en él la orientación a la ganancia, pero sus acciones se orientaban a la creación de las condiciones que la hicieran posible a partir de su propia actividad y no por la búsqueda de la misma a base de una función casi especulativa. El capitalismo supone que el empresario tiene una capacidad de constitución de la sociedad, si en el mundo tradicional latinoamericano la hacienda —como institución social— y el hacendado —como figura arquetípica— permitían la comprensión del núcleo de dicha sociedad, la empresa y el empresario, supuestamente, constituyen el núcleo de la sociedad moderna. En función de su comportamiento, ¿cuál es el tipo de sociedad que el empresario chileno contribuye a plasmar?

Para aproximarse a una respuesta, no deja de ser significativo el tener en cuenta el tipo de industria que se desarrolla en las actuales condiciones y cuáles, en cambio, tendieron a declinar. Un cuadro confeccionado por PREALC da las siguientes cifras.

Cuadro N° 3
Estructura productiva según tipo de bienes

	1968-1970	1977-1980	1980-1982
Bienes de consumo habitual	48.3	46.1	52.3
Bienes de consumo durables	7.4	4.9	3.2
Material de transporte	8.2	5.2	4.9
Producción interna para la industria	12.3	23.0	17.5
Producción interna para la construcción	12.5	10.6	11.8
Artículos manufacturados diversos	11.6	10.0	10.8
Total	100.0	100.0	100.0

Fuente: PREALC, *Monetarismo global y respuesta industrial: el caso de Chile*
PREALC/232, Santiago de Chile, marzo de 1984.

Los hechos importantes son: la menor participación relativa del sector de producción de bienes de consumo durables y el incremento de la posición relativa de la producción interna para la industria. Esto último no debe conducir a error, por lo general se trata de insumos cuyo desemboque no es, necesariamente, la industria interna, puesto que se trata preferentemente de metales no ferrosos, harina de pescado, madera y celulosa, cuyo destino es habitualmente la exportación.

Se atribuye, por lo general, la condición de causa de los cambios en la estructura productiva, a la política de apertura al comercio exterior que favoreció las importaciones por sobre la producción interna, como también a otras medidas que tendieron a la desprotección de la industria nacional.

Algunas referencias a rubros específicos de la producción industrial pueden contribuir a precisar un poco más el tema, puesto que, quizás, podría inferirse que dependerá del tipo de industria predominante la percepción de intereses del sector empresarial, así como también la definición de, por así llamarlo, «solidaridades sociales». En términos muy generales, puede postularse, por ejemplo, que serán distintas las orientaciones y percepciones de intereses comunes de aquellos empresarios cuya vinculación fundamental es hacia un mercado externo, de las de aquellos vinculados preferentemente al mercado nacional, e incluso podría decirse que la orientación y actitud empresarial se particularizará dependiendo del tipo de relación concreta que en cada caso se establezca.

A manera de ilustración de lo dicho, es necesario apuntar a algunos de los cambios ocurridos. Es así que se observa que, en 1982, la producción textil, que

con anterioridad se había orientado preferentemente al mercado nacional y en-
contraba como consumidores a una amplia gama de la población, equivalía sólo
al 39% de la producción de 1969. Además, en la industria que permanecía, tendía
a incrementarse el uso de los insumos importados, puesto que en términos im-
mediatos éstos resultaban—para el empresario—menos costosos que los insumos na-
cionales o sus equivalentes. Por otra parte, era también notoria una disminución
en el grado de elaboración de los productos (PREALC, 1984).

Las cifras existentes para la industria de alimentos, que también está a me-
nudo ligada al mercado interno y a una amplia gama de consumidores, no mues-
tran caídas de gran significación. No obstante, el sector incluye ramas muy vin-
culadas a la exportación, como la harina de pescado. En otros casos, se trata de
ramas de productos que no pueden ser reemplazados por equivalentes importa-
dos, como es el caso de las panaderías. Debe tenerse en cuenta, además, que por
lo general el tipo de productos del sector tiene una baja elasticidad de demanda,
lo que implica que por lo común su evolución sea más pareja que el resto de la
industria (PREALC, 1984).

Lo que se requiere poner de relieve, en estos dos casos de ramas industria-
les preferentemente «internas», es que algunos de sus rubros, que muestran una
cierta estabilidad, operan como un mercado cautivo (algunas ramas de industria
de alimentos), en cambio otras, que a pesar de estar dirigidas hacia el mercado
interno, como las textiles, y que tienen constantemente que «crear» su merca-
do, muestran escasa capacidad de resistencia a la competencia externa, e incluso
asocian su existencia a las formas de convivencia o a la articulación (insumos
importados) con el exterior.

Podría pensarse quizás, que los empresarios más vinculados en su desarro-
llo con el exterior, a través de su capacidad de exportar, generan una dinámica
interna, en términos de capacidad de arrastre, respecto al resto de la industria.
Las estadísticas muestran un notable crecimiento de la exportación de productos
manufacturados. «Las exportaciones industriales que entre 1961 y 1970 repre-
sentaban menos del 11% del total de exportaciones del país sobrepasaron el 30%
durante el período 1976-1980» (PREALC, 1984). Sin embargo, las mismas fuentes
señalan «... que el crecimiento experimentado por las exportaciones industriales
se encuentra altamente concentrado en tres sectores: el de productos derivados
de la madera, el del papel y productos de papel y el de productos alimenticios». En la mayor parte de estos tres rubros se trata de procesos de elaboración inter-
media de materia prima, la que se constituye, por lo general, como insumo para
posteriores elaboraciones industriales hechas en el exterior.

Es de relener que el tipo de industria vinculado a la exportación tiene, al
parecer, una baja conexión con la economía local; su posibilidad de expansión
está dada por la demanda de ese tipo de productos al nivel internacional y, en el
caso en que compiten con productos similares elaborados por otros países, lo que
en gran medida es el caso de Chile, su ventaja comparativa reside en la utiliza-
ción de una mano de obra barata, lo que los des-soldariza con el mejoramiento
de las condiciones de vida de los asalariados. Un punto clave en la producción
de tales bienes es la comercialización que, a menudo, depende de condiciones,
precios, cuotas, etcétera, impuestos por el mercado internacional y por quienes

lo controlan, de tal modo que las condiciones de negociación están en gran parte
determinadas por el sector financiero y comercial externo. En tal sentido, la vin-
culación con el Estado—para ese tipo de empresarios—sigue siendo importante,
puesto que éste está en situación de actuar para mejorar las condiciones de inser-
ción externa del sector exportador. El importante papel que la comercialización
juega da cuenta, a veces, de la preponderancia de los grupos locales comerciales
y financieros en relación con ese tipo de industrialización, puesto que ellos a me-
nudo actúan como intermediarios con el exterior.

También es importante, en la comprensión de las determinaciones estruc-
turales de las orientaciones y conductas empresariales, analizar, en qué medida
la actividad industrial, además de ser un factor dinámico en el conjunto de la
economía, es capaz de proporcionar, en una magnitud significativa, empleo a la
población. Esto, porque la legitimidad social del empresario será muchas veces
medida con ese parámetro. El proporcionar trabajo justifica, incluso, un enrique-
cimiento que se ve como beneficioso para los demás.

Como es sabido, el período al que estamos haciendo referencia se caracteriza
para el conjunto de la economía por una alta tasa de desempleo. Entre 1975 y 1981
la tasa promedio de desempleo alcanza al 17,1% (la cifra incluye al Programa de
Empleo Mínimo, que es un programa de emergencia para desocupados). Es impor-
tante señalar además que lo relativamente sostenido de la tasa de desempleo ten-
dría a convertirse en un fenómeno casi estructural. Respecto al empleo en el sector
industrial, basta indicar que en 1979 éste era un 4,9% inferior al de 1967. En el caso
del desempleo industrial se ha señalado como elementos importantes que actuaron
como causa, además de las políticas económicas globales, el efecto tecnológico y
el tipo de composición de la producción. En muchas ramas industriales existió la
tendencia a introducir tecnología ahorradora de mano de obra; en otras, las trans-
formaciones económicas terminaron haciendo prevalecer a los establecimientos
grandes, cuya característica es la de ser intensivos en el uso de capital. El efecto del
cambio en la composición de la producción, tanto por lo que significó como efecto
colateral y como efecto directo en el empleo, fue muy significativo en el sector tex-
til, esto debido a la disminución del valor agregado y al aumento del componente
importado. El efecto de la tecnología, como impacto negativo en el empleo, fue
preponderante en el sector metalmeccánico. Ese sector se ve «sumamente afectado
por los intentos de aumentar la eficiencia productiva. En 1982 el nivel del empleo
del sector es la mitad del correspondiente a 1967, en circunstancia que el empleo de
toda la industria manufacturera se reduce en un 20%» (PREALC, 1984).

En suma, a partir de todo lo expuesto, quizás pueden inferirse algunos rasgos
del sector empresarial (empresarios industriales) chileno. No se caracteriza éste
por una disposición a invertir asumiendo—en lenguaje schumpeteriano—el riesgo
de nuevas empresas; más bien su orientación pareciera estar dada por las favora-
bilidades que presenta el mercado que por la intención de constituir nuevas situa-
ciones. Algunos de ellos operan en mercados cautivos, lo que también genera, a
menudo, un comportamiento poco innovador. Su orientación hacia «las ventajas
del mercado» hace que predominen orientaciones propias del espíritu comercial
y financiero por sobre las de la innovación industrial, el uso de tecnologías o in-
sumos importados se seleccionan más con un criterio de rendimiento monetario

que en consideración a otros aspectos. A menudo, por su tipo de articulación se transforman en dependientes del sector capitalista financiero, con todo lo que esto implica. Su articulación de intereses, especialmente en el grupo más vinculado al exterior, privilegia lo que hace posible las conexiones externas y aquellas internas que las viabilizan. Hay una tendencia a considerar la mano de obra casi puramente en términos de costos, lo que descuida otro tipo posible de significaciones.

2. EL SISTEMA FINANCIERO COMO MARCO DE DEFINICIÓN DE LA ACCIÓN EMPRESARIAL. SUS EFECTOS

Pero en el caso chileno ¿es posible seguir hablando realmente del empresariado industrial? Uno de los hechos más evidentes del período post 1973 ha sido la constitución de importantes «grupos económicos» a través de los cuales las actividades industriales se ligan a las financieras, comerciales, agrarias o de otro tipo. No es que estos grupos no existiesen con anterioridad; no obstante, los análisis postulan que su existencia es lo definitorio de la actual forma de poder económico.

En una entrevista, un ejecutivo de uno de estos grupos narraba lo siguiente: «De 1975 en adelante los X (hermanos) (...) se engrieron en grupo económico. Un grupo eminentemente familiar (...) junto con otros tres grupos licitaron el año 1975 el banco X, con una parte al contado y el resto en endeudamiento más los subterfugios de la época para burlar la ley antimonopolio que prohibía que personas naturales o jurídicas tuvieran más del 1% o 3% de las acciones respectivamente. Al poco tiempo (los hermanos X) compraron la mayoría del banco y de ahí en adelante empezaron a comprar o a crear diversas empresas: (un) consorcio de seguros, (una) compañía financiera, (varias) constructoras, (F) firma exportadora, Frutera M, una pesquera en Puerto Montt y otra en Chiloé, la embotelladora J., una empresa de computación y varias más.» (BRUNNER, 1984).

Lo importante es que la actividad industrial queda subsumida al interior de un conjunto de otras actividades y los criterios directrices de su funcionamiento pasan a regirse por orientaciones de tipo financiero en donde los elementos de la especulación no están ajenos.

El predominio de orientaciones especulativas adquirió mucha fuerza en la economía chilena. Se consultó un mercado de capitales, pero al principio esto significó que existieran dos estructuras en su funcionamiento, una formal constituida por los bancos donde operaban reglas de encaje y medidas de control, y otra informal; esta última no tenía existencia legal, pero ofrecía mejores tasas de interés en la captación de recursos. Como es sabido, se produjo una fuerte tendencia a participar en el juego financiero, el ahorro existente se orientó mucho más hacia la especulación que hacia la inversión productiva. Incluso cuando se invirtió en industrias se hizo más con fines de especulación que por otros motivos. Crisis, quiebras e incluso estafas no fueron ajenas a este hecho; esto tuvo lugar a fines de 1976 y comienzos de 1977, las autoridades gubernamentales debieron intervenir para reglamentar ese tipo de mercado financiero. Sin embargo, podía constatarse que la lógica financiera continuaba operando. Las tasas de interés del dinero eran extraordinariamente altas, lo que contribuyó a una escasa contratación de créditos destinados a ser invertidos en proyectos industriales o

de otro tipo de producción. El ahorro se canalizaba hacia el corto plazo buscando obtener ganancias fáciles (CAMPERO, 1984).

Claro está que la tendencia especulativa no se mantuvo sólo debido a la existencia de una «mentalidad» que la hacía posible. El acceso al capital financiero internacional se hizo extraordinariamente fácil, sobre todo a partir de la reforma a la ley de cambios internacionales de octubre de 1977, que eliminó muchas de las trabas anteriormente existentes para la contratación de crédito externo. Estudios como los de F. Dahse de 1979 y Patricio Rosas mostraron que los grupos económicos pudieron conseguir créditos externos, los que, nuevamente, no se orientaron en su mayoría a inversiones productivas propias, sino que fueron nuevamente colocados a mayor interés en Chile. «Dicho crédito extranjero no era alcanzable para el pequeño y mediano empresario y entre los grandes sólo por aquellos ligados al sistema bancario y financiero» (CAMPERO, 1984).

La tendencia a la especulación con el dinero era fuertemente incentivada por las altas tasas de interés reales, que en algunos momentos llegaron a más de 2.5% mensual. Colocar el dinero en depósitos de corto plazo era, obviamente, más rentable que invertir en empresas, puesto que los márgenes de utilidad de éstas alcanzaban sólo a un orden del 20% real anual. Los depósitos de corto plazo aumentaron y, por consiguiente, disminuía la posibilidad de fuentes de inversión de mediano y largo plazo posibles de ser destinadas al sector productivo.

Por otra parte, el sector bancario y financiero no se mostró cuidadoso en sus préstamos. En 1981 se calculaba que el conjunto de bancos y financieras tenían el 46% de su capital comprometido en carteras de alto riesgo (CAMPERO, 1984).

El funcionamiento de tal sistema implicó la falencia de muchas empresas industriales, la causa había de buscarla en las nuevas condiciones de operación. Los factores declarados de quiebra, en el sector industrial, hacían referencia específicamente a: 1) la caída de la demanda interna; 2) desprotección tarifaria; y 3) alto costo del crédito (OMINAMI, 1987). Como puede apreciarse, los factores declarados hacían referencia al funcionamiento del mercado nacional y en su mayor parte eran el resultado de las políticas económicas globales aplicadas (apertura indiscriminada) y al comportamiento especulativo del sector financiero.

El hecho a destacar es que las quiebras del sector industrial significaron un reordenamiento del mismo en términos de actividades que pasaron a adquirir importancia o de grupos económicos que asumieron el control de la actividad. Es así que en la industria de alimentos, bebidas y tabacos, madera y muebles, papel e imprenta, las quiebras tuvieron como resultado principal un proceso de concentración que benefició a los grupos mayores. En cambio, en el sector textil, uno de los principales en todo el proceso de «sustitución de importaciones», tuvo lugar, al principio, un proceso de atomización de la rama, para más tarde dar lugar a un número significativo de empresas de gran tamaño que entraron en quiebra. En la industria metalmeccánica se produjo una caída de efectivos así como de número de establecimientos que afectó a las grandes, medianas y pequeñas (OMINAMI, 1987).

Los estudios referidos a la quiebra de empresas industriales entre 1977 y 1982 dan cuenta de las diferencias en el tipo de comportamiento empresarial, entre aquellos que no quebraron y quienes sí lo hicieron. Los primeros, desplegaron una estrategia de ajuste que consistió preferentemente en una recomposición de sus activos.

Esto implicó un aumento de los activos financieros rentables y, simultáneamente, una disminución de activos fijos, tales como terrenos, construcciones, infraestructura, maquinaria y equipos. Se calcula que, en 1981, el promedio de los «no quebrados» en las muestras, tenía una proporción de 26,3% en activos financieros.

En cambio, aquellos que quebraron no cambiaron la composición de sus activos financieros y fijos, sus activos financieros sólo alcanzaban al 7%. Es de destacar, también, que los que no quebraron tenían fuertes activos financieros en empresas relacionadas, en promedio éstas alcanzaban a un 23,7% en 1981.

Otro hecho a destacar es que aquellas empresas que sobrevivieron, lo hicieron disminuyendo al máximo sus existencias, bajando la proporción de los inventarios y depositaron el dinero en el mercado de capitales de corto plazo, el que, como se ha dicho, operaba con altas tasas reales de intereses. En cambio, las empresas quebradas tenían parte importante de sus activos totales en créditos a clientes. Por lo demás, los que quebraron tenían, respecto a las otras, una alta proporción del activo financiada con deudas, especialmente de corto plazo.

De lo expuesto conviene retener que, de hecho, el funcionamiento del sistema premió aquellas conductas empresariales que se orientaron preferentemente con criterios financieros, e incluso en algunos casos de tipo especulativo; en cambio, castigó a los que se endeudaron para hacer funcionar la empresa, invirtiendo en activos fijos. El sistema desincentivó lo que en teoría se consideraba la conducta apropiada del empresario industrial productivo, orientado al desarrollo de la actividad a través de una mayor producción y a la colocación de sus productos en el mercado. Esto, obviamente, tiene incidencia en el comportamiento del conjunto del sector y marca el predominio de un tipo de conducta cuya visión del largo plazo industrial queda subordinada a la coyuntura financiera.

Otro hecho a resaltar es el de la pérdida de significación de la pequeña industria, siendo este sector de empresarios el más afectado. «En 1979 el valor agregado industrial era sólo un 4,8% superior al de 1967 (...). En 12 años la industria sólo había crecido al 4,8%, en tanto el conjunto de la economía lo había hecho en un 39%. La pequeña industria, entre 1967 y 1979 disminuyó el número de establecimientos en 10,5% y el valor agregado por el sector en 27,6%» (CAMPERO, 1984).

Como es de suponer, la disminución de la pequeña empresa tiene efectos sociológicos importantes. Ellos contribuyen a una «capilaridad» de la ideología empresarial, difundiendo sus valores y visión de la sociedad en el amplio conjunto de los sectores medios con los cuales a menudo se vinculan socialmente. Por otra parte, este tipo de empresarios están, por lo general, estrechamente ligados a un tipo de demanda interna que se podría calificar como más «populista» y, por consiguiente, su actividad legítima, en cierta medida, el «papel de la industria» frente a vastos sectores de la población. La quiebra o disminución de tales grupos hace más perceptible la concentración de la riqueza y del poder económico y contribuye a una cierta polarización en la visión de la sociedad.

Como se ha visto, el funcionamiento del modelo de «apertura externa» significó un profundo reordenamiento dentro de los grupos industriales y, en gran medida, una subordinación de éstos a la actividad y al capital financiero. La crisis de los años 80 afectó, obviamente, a la industria que dependía en grado sumo del financiamiento del sistema bancario y financiero. Muchos grupos importantes en

los que se amaban actividades financieras e industriales quebraron, y se dio así paso a un reordenamiento industrial que tuvo lugar, principalmente, en los años posteriores a 1983.

Estudios realizados (P. KOZAS Y G. MARÍN, 1987) muestran que el liderazgo empresarial tiende, en la actualidad, a estar vinculado a grupos económicos locales, cuya base de acumulación se encuentra de preferencia en la producción de bienes transables — agricultura, minería e industria principalmente — y no en el sector financiero, como era el caso de los grupos desarticulados por la crisis de 1981-1982. No obstante, también las investigaciones señaladas apuntan que estos grupos contemplan una participación significativamente mayor de capital transnacional. El capital transnacional juega, por consiguiente, en el momento actual, un papel de importancia en la configuración del poder al interior de los sectores económicos e industriales, en particular, y su implantación también tiene que ser tomada en cuenta en las instancias de decisión estatal referidas a problemas macroeconómicos que, necesariamente, influyen en la marcha global del país.

3. REDEFINICIÓN DE LA ACCIÓN ESTATAL. LA DEPENDENCIA EXTERNA

En el reordenamiento de las relaciones de poder y cambio de orientación del empresario chileno, tuvo una extraordinaria importancia, además de los hechos reseñados anteriormente, la acción directa del Estado. Las políticas que éste emprendió favorecieron a los empresarios mayores y principalmente a los vinculados al sector financiero. JAVIER MARTÍNEZ Y F. TIRONI (1985) señalan que existieron cuatro mecanismos básicos: «i) traspaso al sector privado entre 1973 y 1980 de 492 empresas que se encontraban en la esfera pública, lo que a raíz de los bajos precios en que fueron liquidadas significó para los compradores un subsidio implícito del 30% del valor de su patrimonio neto (Foxley, 1982); ii) transferencia de recursos financieros al sector privado, el que en 1981 llegó a controlar el 88% de los mismos contra el 47% que controlaba en 1974; iii) el procedimiento y los ritmos de apertura financiera al exterior, que por la diferencia de tasas de intereses internos/exteriores significó entre 1976 y 1979 una ganancia de 800 millones de dólares para las grandes empresas, bancos y entidades financieras (ZAHNER, 1980) y iv) la reducción por diversas vías del costo de la mano de obra que según calcula FOXLEY (1982) redujo su incidencia del 15,8% en 1970 al 9,6% en 1979 en la estructura de costos de la producción industrial».

No obstante, si los mecanismos señalados favorecieron directamente al sector empresarial y financiero, otras políticas afectan negativamente a los empresarios industriales y, en este caso, principalmente a muchas de las medianas y pequeñas industrias. Como se sabe, la industria nacional había funcionado con fuertes niveles de protección. Es así que se calcula que durante la década de los años 60, la protección efectiva en sectores tales como textiles y maquinaria eléctrica alcanzaba alrededor del 500%, e incluso en otras — petróleo y derivados, productos de vidrio — a más del 1.000%. Todo el sistema arancelario, que en gran medida había sido diseñado para proteger la industria nacional, fue modificado, llegando en 1980 a una tasa parca para todos los productos importados equivalente al 10% (PREALC, 1984). Esta tasa sólo fue modificada a consecuencia de la crisis y actualmente (1987) se encuentra a un nivel del 20%.

La política estatal más constante durante todo el proceso ha sido la de favorecer al sector privado y tratar de disminuir el papel del Estado en la gestión directa de empresas económicas. Conseguir tal objetivo, obviamente, ha sido difícil, dado la magnitud de ese sector en lo que tradicionalmente fue la economía chilena. Así por ejemplo, aún en 1980 «seis de las diez mayores empresas del país eran de propiedad estatal: Corporación del Cobre (CODELCO), Empresa Nacional de Petróleo (ENAP), Empresa Nacional de Minería (ENAMI), Compañía de Acero del Pacífico S.A. (CAP), Empresa Nacional de Electricidad (ENDESA) y Cía. Chilena de Electricidad S.A. (CHILECTRA). Las ventas conjuntas de las empresas consignadas alcanzaron ese año los 4.239 millones de dólares, cantidad que duplicaba con creces el total correspondiente a las ventas conjuntas de las seis mayores empresas privadas» [2.052 millones de dólares]» (ROZAS-MARÍN, 1987).

Dado el tamaño de esas empresas era difícil que empresarios nacionales pudiesen hacerse cargo de ellas, la política de privatización que constituye uno de los ejes económico-sociales del actual sistema encontraba un límite en la capacidad real del sector empresarial chileno para hacerse cargo de esas actividades. La forma de continuar con el proceso de privatización se logró a partir de los últimos años -1985 en adelante- a través de un mecanismo de subdivisión de algunas empresas estatales, como es el caso de ENAP, CAP, ENDESA y CHILECTRA; de esta forma se ha hecho posible que tengan acceso a ella eventuales compradores. En otros casos, como ENTEL, SCHWABER, SOQUIMICH, etcétera, se ha procedido a la venta de acciones, tratando que la mayoría de ellas estén bajo control privado (ROZAS-MARÍN, 1987).

Los grupos económicos locales que lograron permanecer después de la crisis de los años 1981-1983, y que gracias a ello se transformaron en los grupos predominantes, son los que en el momento actual disputan el control de acciones de las empresas que se han licitado. Los que han estudiado el comportamiento actual de las empresas señalan que «El rasgo novedoso de este proceso es que conglomerados de transnacionales de origen u otros capitales extranjeros de menor envergadura que lo consorcios financieros norteamericanos, aparecen asociados a los grupos locales para asegurar el control de estas empresas» (ROZAS-MARÍN, 1987).

El fenómeno de la inversión extranjera es un hecho interesante a considerar. La actitud gubernamental durante todo el período fue extraordinariamente favorable a que tal inversión tuviera lugar. Es así que entre 1974 y 1983 existió una autorización de inversión extranjera que alcanzaba a los 7.324 millones de dólares; el mayor monto en los proyectos autorizados correspondía a proyectos mineros que en términos de valor correspondían a un 79% del total (5.786 millones de dólares), y dentro de este rubro las inversiones autorizadas en el cobre alcanzaban al 89% del total de proyectos mineros, lo que correspondía a un 71% del total de la inversión extranjera autorizada (5.200 millones de dólares). Sin embargo, el capital extranjero, aunque obtuvo autorización para invertir en proyectos no la materializó. En el período señalado, la inversión real sólo alcanzó a un 15% de la autorizada (inversión autorizada = 5.786 millones de dólares; inversión realizada

4 En estas empresas se incluyen tanto a las de carácter nacional como a corporaciones multinacionales.

= 867 millones de dólares). Fueron varios e importantes los proyectos postergados o anulados (ROZAS-MARÍN, 1987).

En lo que se refiere a la inversión extranjera en el sector industrial, en el período 1974-1980, ésta alcanzó a 303 millones de dólares. Este tipo de inversión se dirigió principalmente a la compra de activos ya instalados o, en otros casos, a aumentar el capital de empresas, de carácter extranjero, que ya antes operaban en el país. Las principales inversiones tuvieron lugar en la elaboración de productos minerales no metálicos (cemento), en alimentos, tabaco y productos de caucho. Respecto a las ventas, se calculaba que en 1980 los sectores más importantes en relación a la magnitud de las mismas, eran los vinculados a «fabricación de productos lácteos y la fabricación de vehículos automóviles. Las ventas conjuntas de estas tres ramas industriales totalizaron 2.340 millones de dólares en 1980, es decir, el 62,5% de las ventas totales de las empresas extranjeras industriales en Chile ese año» (ROZAS-MARÍN, 1987).

Cabe también subrayar, como los autores del estudio citado anotan, que hay ciertas ramas de la actividad industrial chilena que están total o casi totalmente controladas por empresas extranjeras, éstas son: industria del tabaco (100%), fabricación de abonos y plaguicidas (100%), fabricación de llantas y cámaras (97,5%) y fabricación de vehículos automóviles (91%).

Conviene anotar, para tener una visión de conjunto del fenómeno, que también se ha dado un fuerte proceso de extranjerización de la banca nacional, lo que significa una gran capacidad de control del crédito. También es notoria especialmente en el sector industrial—la fuerte dependencia tecnológica e incluso de ingeniería en el caso de la industria más sofisticada.

4. EL NUEVO MODELO ECONÓMICO. INCIDENCIAS EN LAS ACTITUDES E IDEOLOGÍAS DEL EMPRESARIO

La tendencia durante todo el proceso ha sido la formación de grandes conglomerados económicos, los que incorporan a su financiamiento todo tipo de actividades, muchos de estos conglomerados son de reciente formación. Existe una diferencia entre estos nuevos conglomerados y los que existieron anteriormente en la economía chilena. Anteriormente, en muchos casos, tales grupos accedían a la actividad financiera, previo un inicio en el sector productivo de bienes; hoy en día el proceso es casi totalmente inverso, el control de parte del sistema productivo se logra teniendo como punto de partida un cierto dominio sobre el sistema financiero, o una fuerte relación con él.

Este hecho es de importancia en la formación del tipo de orientación de conducta del sector empresarial, puesto que aquí lo que se daría sería la penetración de una ideología financiera en el sector de empresarios industriales o, por lo menos, una subordinación a esa ideología. Es ilustrativa la entrevista a un ejecutivo financiero (J.J. BRUNNER, 1984) quien declara «Se tiende a decir que es la industria la que hace progresar al país; la industria con chimenea, la que echa humo, la fábrica con máquinas, con pernos y con una cantidad de problemas. Yo creo que esa es una afirmación no cierta». Como es inmediatamente perceptible, la descripción de la «industria» es peyorativa, los términos utilizados refieren, en

términos caricaturescos, a los aspectos «desagradables». Es como intentar oponer a la dureza, al esfuerzo, a la rudeza de la creación, una dimensión distinta que enfatiza que para la creación de riqueza no es necesaria tanta «servidumbre».

El mismo gerente «financiero» hace mención en la entrevista a la contraposición entre una «economía abierta» y una «economía centralizada», estableciendo algunos tópicos que han tenido fuerte repercusión en el conjunto de la ideología empresarial y también de los empresarios industriales. El entrevistado en cuestión señala: «La diferencia que existe entre una economía centralizada y una economía libre y abierta está precisamente en eso; en la economía libre y abierta son las personas las que deciden, individualmente y en convenio con otras personas libres, qué es necesario hacer; y no el Estado, porque al final el Estado son otras personas o son los funcionarios de turno los que dirijan: Hagan esto o hagan esto otro». En este caso, los elementos centrales de la ideología son: una idea de libertad vinculada estrechamente a la capacidad de decisión personal que puede estar asociada a «otros igualmente libres»; una visión del Estado, no como expresión de un interés general o como voluntad de una comunidad política sino como un conjunto de «personas» y, por tanto, con intereses particulares e individuales que, a menudo, no coinciden con el interés de la «persona» o «individuo» que es el empresario. El Estado también queda reducido a la idea de «funcionarios de turno» cuyo poder burocrático los lleva a decidir por los demás, e incluso contra los demás.

Podría decirse que el empresario industrial —o por lo menos sus dirigentes— se propusieron desde el inicio, casi como una tarea, el cambio de la mentalidad empresarial. El presidente de la Sociedad de Fomento Fabril en 1974 señalaba a los empresarios «Debemos adecuar a él [modelo de «economía social de mercado»] nuestras mentalidades (...) la tarea más dura y más importante ha sido adecuar la mentalidad de un sector que por cuarenta años ha vivido dentro de un esquema de proteccionismo estatal» (CAMPIRO, 1984).

En la conformación de esta nueva mentalidad ha jugado un extraordinario papel un nuevo tipo de élite tecnocrática. Su formación universitaria se dio en el ámbito de la economía o economía comercial y en muchos casos con una formación de posgrado en el exterior, principalmente en Estados Unidos. Sus niveles de calificación —en ese sentido— eran altos, pero a ello sumaban una fuerte ideologización que se traducía en sus propuestas económicas, respecto al tipo de sociedad deseable y al sistema de relaciones sociales que debería tener vigencia. En Chile siempre existieron sustentadores de una cierta orientación económica que, de algún modo, daba lugar a un proyecto de sociedad. Este papel fue perceptible, en los grupos que conformaron la Corporación de Fomento (COFRO) o en grandes empresas públicas, como la Corporación del Cobre (COMECOP) u otras; muchas veces su formación era la de ingeniero civil. Lo interesante, en el nuevo grupo al que se alude, es que intentarían conformar un modelo global de reorganización de la sociedad chilena actuando desde el área privada (MARTINEZ-TRON, 1985). Ciertamente esto no impide que en ocasiones desempeñen funciones importantes en el sector público, pero la norma es el tránsito del sector privado al público y viceversa, habiéndose perdido la connotación anterior de un grupo técnico cuya función era netamente pública.

Sin embargo, para algunos tipos de actividad empresarial el prescindir de la acción protectora del Estado es un hecho problemático, y no se trata sólo de aquellos empresarios de industrias tradicionales vinculadas a la demanda del mercado interno, también es el caso de aquellos que pretenden desarrollar industrias de punta como lo son las de bienes de capital. Es así como un connotado empresario de ese sector expresaba en un momento las dificultades de comprensión por parte de quienes sostenían el modelo económico de apertura, de la importancia que podría tener para la economía nacional —y para la sociedad— la existencia de una industria como la de bienes de capital. Esta, señalaba el empresario, requiere de una cierta protección o defensa, pero «cuántas veces hemos hecho este mismo planteamiento, se nos dice que somos afortunados si un país exterior quiere regalaros algo. Si su precio es bajo y las condiciones del precio muy favorables, si el interés es en cierta medida negativo, magnífico, bienvenido. Entonces, si estamos de alguna manera protegiendo una actividad nacional, estamos haciéndole un mal al consumidor».

Es notorio que el empresario percibe que en la argumentación que se le opone predomina una lógica casi estrictamente comercial: precios, intereses, consumo, y consideraciones de otro orden como desarrollo tecnológico, autonomía, quedan subordinadas a las primeras. El propio empresario solo percibe una salida en términos de mejoramiento de la competitividad. «Para nosotros es indispensable buscar maneras que permitan demostrar una eficiencia, en lo técnico, similar por lo menos a la exterior». Como se sabe, en América Latina, por lo común el mercado de las empresas de bienes de capital, son los grandes proyectos estatales, pero aquí también el empresario advierte que el Estado procederá con lógica comercial y es en ese sentido que se debe actuar, formula, por consiguiente, la necesidad de «proponer esquemas de financiamiento que, sobre la base de otros elementos, de otros recursos, ya sean ubicables dentro de la propia América Latina o del exterior, nos permitan dar condiciones que sean similares a las ofrecidas por otros». Es notorio que ya es difícil para el empresario sostener por sí solo la «ideología de la industrialización», hay una piedra de toque, incluso asumida por los gobiernos, y ésta es el resultado netamente financiero.

De hecho, a pesar de que objetivamente la falta de protección del Estado pudo perjudicar a un número importante de empresarios, no fue nunca muy visible la formación de una corriente de opinión dentro de ellos —y con capacidad de acción— que se opusieron a las orientaciones generales imperantes. Quizás si la «defensa de la propiedad privada» que sintieron amenazada durante el régimen anterior (1970-1973) actuó como una firme base de identidad, incluso por encima de cualquier otro tipo de circunstancias. Los empresarios percibían una cierta «garantía política y garantía social de que su reproducción como clase propietaria estaba asegurada (...) Puede decirse, entonces, que los dirigentes gremiales y sus bases actuaron con una conciencia de clase muy definida y que antepusieron en general este principio de identidad global incluso a los intereses corporativos parciales» (CAMPIRO, 1984).

Los análisis del comportamiento empresarial durante el período han señalado que, en general, los empresarios intentaban buscar vías de adaptación individual al modelo imperante, y era este tipo de comportamiento el que primaba

por sobre comportamientos colectivos que hubiesen podido expresar demandas distintas a las orientaciones preconizadas por el sistema vigente.

En términos globales, la implantación del modelo significó un proceso de reordenación general de la economía con fuerte incidencia tanto en la conformación de nuevas relaciones entre grupos y sectores económicos como en el plano de las relaciones sociales. Como se ha visto, no todos los sectores empresariales ni los grupos que constituyen la sociedad chilena lograron una inserción favorable en el nuevo esquema. Incluso los momentos de mayor auge no dejaban de tener una contrapartida negativa muy visible. No obstante, los analistas (CAMPERO, 1984) han señalado que los empresarios tendían a aceptar casi como inevitable un proceso de dualización y segmentación de la economía y la sociedad. El fenómeno era visto, en una perspectiva cultural e ideológica, como el precio de una modernización que inevitablemente dejaba a sectores rezagados; un país dualizado en donde no todos podrían incorporarse a la modernidad y aunque pareciera brutal, en palabras de un ex ministro, había personas que estaban simplemente demas. La imagen del proceso estaba estrechamente asociada al consumo, ser moderno era simplemente el acceso a los nuevos y sofisticados bienes que el gran mundo desarrollado ofrecía.

Es muy ilustrativo de la mentalidad existente, un discurso del presidente de la Asociación de Industriales Metalúrgicos (ASIMER) que en 1979 declaraba: «Luego del tratamiento de shock se produjo una desestabilización de las estructuras tradicionales de la industria nacional, provocándose una situación insostenible para las empresas que no tenían condiciones de eficiencia y competitividad (...) El nuevo esquema económico que había sido reclamado por el sector productor por estar fundado en la libertad empresarial y la libre competencia advino súbita e inesperadamente, acarreado una escalada de cierre de fábricas por falta de adaptabilidad (...) Producido este proceso doloroso, hoy día podemos declarar con orgullo que siendo un número menor de empresas metalúrgicas, las que hemos logrado seguir funcionando estamos en condiciones de constituir una base cualitativamente más fuerte e industrialmente más eficiente» (CAMPERO, 1984).

En una sociedad dualizada y en donde la diferencia entre niveles de riqueza es tan notoria, el empresario se encuentra en la necesidad de justificar la legitimidad de su riqueza. Sus ganancias, que para algunos pueden parecer excesivas, sin embargo, son para él sinónimo del cabal cumplimiento de su función social. Un ejecutivo de un grupo económico en la entrevista señala: «El concepto de utilidad ¿qué es la utilidad de una empresa? Mire, los recursos con que cuenta el país son escasos. Ahora bien, lo que hace la empresa es procesar ese recurso escaso para transformarlo en algo útil a la comunidad. Aceptando que es así, la utilidad de una empresa está indicando la aceptación que tiene en el mercado la actividad que esa empresa desarrolla, por lo tanto, y me gustaría destacar eso, la utilidad es conveniente no sólo para el dueño, sino que para toda la comunidad... Porque no se olvide que es esa comunidad la que está permitiendo esa utilidad».

La lógica implícita es: hay cosas que la sociedad —el mercado— requiere o necesita, la demostración es que están dispuestos a pagar por ello, y mientras más estén dispuestos a pagar es porque más lo requieren; si ganan, es porque

están dispuestos a pagar por lo que vendo. La lógica de la relación social es la relación de mercado y ésta instituye las jerarquías, posiciones y privilegios.

La ganancia, como el gran indicador y medida de todo, es una constante que se subraya en cada ocasión, el mismo ejecutivo declara: «Yo diría que por primera vez, y con la política actual, lo que se está haciendo son cosas eficientes. En la medida en que un banco está ganando plata quiere decir que es eficiente y que la gente que no tiene banco está valorando esa actividad, si no la estuviera valorando, los bancos no ganarían plata» (BRUNNER, 1984).

Por lo común, el empresario está dispuesto a defender el valor de la libre iniciativa y a considerarla como más eficiente que la acción estatal. El mercado, en su ideología, debe ser el verdadero orientador de la actividad económica, pero cuando las cosas se ponen difíciles, tiene la sensación de haber sido engañado. En esos casos, el empresario se ve más como seguidor de situaciones que verdadero creador de opciones y alternativas. Es así que un importante industrial apunta: «Yo fui presidente de la SOFOFA (Sociedad de Fomento Fabril) en dos períodos y creo que este organismo debe tener posiciones muy definidas en cuanto al desarrollo de la producción fabril en el país. La vida de los organismos gremiales de la producción languidece cuando la posición es buena y se refuerza si es mala. Tal vez ha habido una falta de participación de los industriales en estos años y eso haya determinado que la SOFOFA no asumiera posiciones capaces de corregir las distorsiones que se produjeron en la economía» Y más adelante, tratando de explicar la crisis sostiene: «A nosotros se nos impulsó... nos hablaron de un crecimiento sostenido, del 8% del producto, y a pesar de que en un principio lo dudamos, las cosas se estaban dando tan bien que terminamos por creerlo. Íbamos lanzados y nadie nos dijo que íbamos a freñar. Arriesgábamos demasiado, nos metimos en inversiones que no eran convenientes, se importó más materia prima de la que se podía consumir, se pensó en un consumo que tal vez con un poco de lógica era impensable. Pero nos fueron arrastrando todas las declaraciones de los voceros del sector económico que nos entusiasmaban» (BRUNNER, 1984).

Si el empresario estaba dispuesto a postular que la eficiencia empresarial es superior a la del Estado y que la intervención de éste es negativa para la marcha de la economía en coyunturas difíciles, no se detiene en demandar acciones del Estado que en el fondo significan que es éste el que tiene que asumir las pérdidas y generarles nuevas condiciones de desarrollo. Es así como la Confederación de la Producción y el Comercio (CONCOCO) en 1983, enfrentada a la crisis, en un documento titulado *Recuperación económica, análisis y perspectiva*, proponía una renegociación de todas las deudas en dólares a unidades de fomento (en moneda nacional), aumento del gasto público total, proyectos de inversión que privilegiaran el empleo, endeudamiento del sector público de un 4% del PIB, flexibilidad de los acuerdos con el Fondo Monetario Internacional (CAMPERO, 1984).

5. LA PERCEPCIÓN DE LA RELACIÓN CON EL ESTADO

Un hecho frecuente en la ideología empresarial es la manifestación de oposición a la acción económica del Estado. Como muchas veces se ha mostrado,

este antiestatismo ideológico a menudo no se corresponde con la práctica empresarial que no vacila en recurrir a él en caso de dificultad. Al parecer, la negación de la acción del Estado refleja el temor de que a través de él se puedan introducir criterios distintos al interés empresarial en el ámbito económico y, por consiguiente, la oposición desaparece cuando la acción del Estado coincide con el interés del empresario.

El empresariado chileno tiene una larga experiencia de relación con el Estado, incluso podría afirmarse que, en gran medida, el surgimiento y desarrollo de la industria han estado en la mayor parte de su historia ligados a la acción del Estado. No obstante, algunos analistas postulan que la protección estatal a la industria, en el caso chileno, ha tenido efectos no del todo positivos respecto a la formación de una mentalidad empresarial. La protección a la industria ha sido, como experiencia mundial, un hecho más frecuente y común que lo que a veces se pretende admitir, pero en los países industrializados la protección tenía como propósito permitir un período de aprendizaje a los industriales, de modo que lograsen producir mejor. En cambio, en el caso chileno podría decirse que el objetivo fue fomentar la industria nacional haciéndola como negocio tanto o más atractiva que cualquier otra actividad económica; es por eso que la protección fue utilizada en Chile «con el objetivo de asegurar a los industriales una tasa de rentabilidad semejante a la que habría podido obtener en los sectores de intermediación financiera o comercial» (FAINZLUBER, 1986). De ahí que, el reforzamiento de rasgos rentistas en el comportamiento, que a veces predominan por sobre el comportamiento netamente empresarial, e incluso se podría postular que no es extraño que el empresario demande del Estado que éste le asegure la existencia de una «renta» por la actividad que desempeña.

La relación con el Estado es, en el plano ideológico, siempre una relación complicada para los empresarios e incluso se manifiesta en la visión que tienen de su posición en la estructura de poder. Uno de ellos afirma: «Los empresarios son el cuerpo intermedio entre los dirigentes y los dirigidos. Ellos son los que implementan las políticas de los dirigentes. Yo no hago las políticas, las implemento. Entonces, si el gobierno dice que hay que desarrollar la industria electrónica, yo lo voy a hacer de acuerdo a las reglas del juego que me fijan. Yo no soy quien para discutir las reglas del juego. Yo soy quien para ponerlas en práctica. En fin (...) para explicarme mi vida profesional tengo que partir de una base: "yo soy implementador de las políticas de los gobiernos"» (BARNIK, 1984). La acción empresarial, en cuanto a su despliegue, aparece subordinada a la acción del «gobierno» y actuará en los campos que éste le cree. Incluso se autoadjudica un papel relativamente pasivo respecto a la dirección económica, usando un símil industrial, podría decirse que se visualiza a sí mismo como una especie de línea intermedia de mando, un supervisor o capataz en una empresa que él no dirige.

Para los empresarios industriales es crucial la política del Estado y la acción de fomento del mismo, a pesar de que ideológicamente muchas veces no lo quieren reconocer, señalan que es a los gobiernos a quien cabe asumir la significación del desarrollo de la industria en el país y el formular políticas que hagan posible ese desarrollo. Pero la pretensión es que el Estado actúe como

vehículo de los propósitos empresariales. En una oportunidad un empresario señalaba: «creo que imaginación es lo que se necesita y creo que los industriales tenemos la obligación de ayudar a la imaginación gubernativa, que no siempre es rápida y dinámica. Yo creo que las mejores ideas salen del sector privado, del sector empresarial, de manera que creo indispensable que nosotros pensemos en esto, pensemos en proporcionar mecanismos que sean viables y que lleven a soluciones positivas y económicas».

El problema de la relación con el Estado incluso se manifiesta en una cierta tensión respecto a cómo concebir la acción gremial. En el conjunto de este movimiento, donde además de los industriales participan los sectores comerciales, agrarios, financieros, transportistas y otros, se dio a partir de 1973 una cierta tensión «entre quienes aspiraban a convertirlo en una fuerza interfocutora del gobierno, cuasi-partidista, que incluso podría reemplazar a las formaciones políticas, y aquellas que afirmaban que el movimiento debía cumplir un papel de contribución al desarrollo social y económico como organizaciones técnicas y representativas de intereses específicos» (CAMPIERO, 1984).

Por lo general, en el sector de empresarios industriales tendía a primar la segunda concepción, pero sin que eso significara una clara formulación de la relación con la política y el Estado, sino que, más bien, la delimitación de un área de intereses netamente empresariales que intentan hacerse valer en confrontación con otros, correspondiendo a una instancia distinta la formulación de políticas generales. Los conflictos tienen lugar cuando el interés particular se encuentra afectado y esto no se resuelve fácilmente puesto que el empresario no ha generado un tipo de ideología que le permita trascender su propio particularismo, salvo la decidida defensa de la noción de propiedad privada y sus implicaciones.

6. LA SITUACIÓN OBRERA

El nuevo modelo que se implementó a partir de 1973 no sólo significó cambios en las formas de la relación social entre los distintos grupos que componen la sociedad chilena y cambios en muchas de las orientaciones y patrones de conducta sino que, además, tuvieron lugar transformaciones en la estructura interna de cada grupo. Tal es el caso de los sectores obreros. Al analizarse la evolución de las ocupaciones manuales (Martínez-Díomi, 1985) se ha puesto de manifiesto que entre 1970 y 1980 se produce una disminución relativa del número de obreros, en cambio, se da un cierto crecimiento de las ocupaciones manuales en el empleo por cuenta propia. Las estadísticas muestran una reducción de la clase obrera industrial que ha tenido como resultado que, en ese lapso, aproximadamente 103.000 trabajadores manuales ubicados en la categoría de asalariados hayan debido desplazarse al empleo independiente o a la desocupación abierta.

La reducción del empleo obrero no sólo afectó a las industrias menores. Los autores citados señalan que «entre 1970 y 1979 el número de obreros ocupados en los establecimientos industriales de 50 y más trabajadores descendió a una tasa promedio anual de -2,1%, lo que significó que hacia fines de la década este

seguimiento de empresas industriales medianas y grandes había expulsado 32.724 obreros de sus plantas». En cierta medida, la situación empezó a cambiar a partir de 1982. Pero la recuperación de la actividad industrial no ha significado, en términos de empleo, que se haya vuelto a la situación inicial. Como es obvio, el empleo obrero está estrechamente ligado al tipo de industria que ha tenido una cierta capacidad de desarrollo, y éstas fueron: las ramas alimenticias, bebidas, vestuario, maderas, productos químicos no industriales y plásticos.

Desde el punto de vista de las remuneraciones, la tendencia observable en el período 1960-1973 era que la distancia de salario entre empleados y obreros se estrechara; en cambio, a partir de 1974 la distancia en los niveles de remuneraciones entre ambos grupos tendió a ampliarse. De hecho, se ha dado una caída general del nivel de remuneraciones dentro del sector obrero; pero, además, han aumentado las diferencias entre los propios grupos obreros, tanto por diferencia entre ramas industriales como entre industrias de la misma rama.

Es interesante constatar que se producen diferencias de salarios desfavorables en aquellas ramas industriales que están vinculadas a la exportación, cuyos salarios promedios están por debajo del salario promedio industrial. También están por debajo de ese promedio las industrias que no compiten con las importaciones. Los mejores salarios se ubican en las industrias que compiten con las importaciones y en aquellas que producen bienes no transables.

En la baja global de los salarios influye la nueva legislación laboral que inclusive ha dejado fuera del derecho del salario mínimo —que constituye la base para la determinación de las remuneraciones— a los menores de 21 años y a los mayores de 65; en una situación similar se encuentran los «aprendices», sin distinción de edad.

Las garantías en el empleo también se han visto afectadas por la nueva legislación. En un principio, para proteger en alguna medida el empleo, se determinó que se requiera de autorización gubernamental para despedir colectivamente a más de 10 trabajadores, mas tal cláusula fue eliminada. También son muy pocas las garantías de los obreros frente a la paralización de faenas por parte de una empresa. Por ejemplo, se establece que «si la razón de cierre es la falta de un mercado comprador para sus productos, la empresa no está obligada a pago de indemnización por despido» (CAMPIRO-VALENZUELA, 1984). Incluso la indemnización por despido injustificado cuyo monto estaba anteriormente fijado por una ley, es ahora parte de la negociación del contrato de trabajo, la que puede ser una negociación individual.

7. LAS CONDICIONES DEL MOVIMIENTO SINDICAL

La actual legislación incide mucho en las posibilidades de la acción sindical. El plan laboral implementado por el gobierno, a partir de 1979, define las funciones de los sindicatos en términos de la representación de los trabajadores respecto a derechos vinculados a contratos de trabajo, a la protección frente a riesgos laborales, cumplimiento de leyes, etcétera. Puede también, según las disposiciones, cumplir funciones de mutualidad y llevar a cabo actividades educativas. La negociación colectiva es función del sindicato de empresa y no pueden intervenir como parte las federaciones ni las confederaciones sindicales. La constitución de

un sindicato no requiere autorización previa y en una misma empresa pueden constituirse dos o más sindicatos, aunque esto último no ha sucedido, en la práctica, muy a menudo. La afiliación al sindicato es personal y voluntaria.

Como se ha dicho, la ley prohíbe la participación de las federaciones y confederaciones en la negociación colectiva y reduce sus funciones a servir como materia de educación gremial y técnica (M. BARRERA *et al.*, 1985).

La negociación colectiva, por efectos de la misma legislación, tiende a centrarse en la discusión sobre el nivel de remuneraciones. Hay materias que expresamente no pueden ser sometidas a negociación colectiva; tal es el caso de lo que podría limitar la facultad del empleador para organizar, dirigir y administrar la empresa, con lo cual se consagra para los trabajadores una función totalmente subordinada al interior de la empresa. Tampoco puede ser materia de negociación colectiva lo que puede significar restricciones al uso de la mano de obra o insumos, por ejemplo lo que se refiere a la contratación de trabajadores no sindicalizados o aprendices.

Las remuneraciones y condiciones de trabajo de los contratados para faenas transitorias o de los incorporados a la empresa después de hecho el convenio quedan también excluidas de la negociación. En suma, se trata de preservar el control del empresario y disminuir el control del sindicato respecto a la mano de obra (BARRERA *et al.*, 1985).

El derecho de huelga, aunque reconocido, tiene una serie de limitaciones en su efectividad. Es así que durante el desarrollo mismo de la huelga, un 10% de los trabajadores pueden convocar a otra votación para pronunciarse sobre el último ofrecimiento de la parte patronal o para solicitar arbitraje por parte del Ministerio del Trabajo. También puede el empleador durante ese lapso de clarar «lock out» o cierre temporal, parcial o total de la empresa y además le está permitido la contratación de trabajadores para mantener la empresa en funcionamiento. La legislación además establece que después de 30 días de huelga cualquier trabajador puede retirarse de la negociación y reintegrarse directamente con el empleador. Durante la huelga los trabajadores no reciben remuneración y además deben ellos mismos pagar su previsión. Por último, si los trabajadores están en huelga más de 60 días se entiende que han renunciado voluntariamente a su empleo (BARRERA *et al.*, 1985). Si a estas disposiciones se suma el hecho de que la presencia de la cesantía es una amenaza constante para los trabajadores, puede colegirse que su capacidad de presión frente a los empresarios se encuentre sumamente reducida.

El conjunto de la situación en la que el movimiento sindical se desenvuelve ha significado que prime como conducta una orientación de defensa, tanto del puesto de trabajo como de los pocos derechos que aún se le reconocen, más que una política de reivindicaciones globales que incluyan una capacidad de incidencia en la sociedad como movimiento social organizado.

Ciertamente al nivel de los grupos altos de dirección sindical, dirigentes de federaciones y confederaciones, se expresa un rechazo a la actual situación en que se encuentran las organizaciones sindicales. Por ejemplo, los dirigentes sindicales han expresado demandas como las siguientes: