



Revista de Ciencia Política

ISSN: 0716-1417

revcipol@puc.cl

Pontificia Universidad Católica de Chile  
Chile

Campero, Guillermo

La relación entre el Gobierno y los grupos de presión: El proceso de la acción de bloques a la acción segmentada

Revista de Ciencia Política, vol. XXIII, núm. 2, 2003, pp. 159-176

Pontificia Universidad Católica de Chile

Santiago, Chile

Disponible en: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=32423208>

- Cómo citar el artículo
- Número completo
- Más información del artículo
- Página de la revista en redalyc.org

redalyc.org

Sistema de Información Científica

Red de Revistas Científicas de América Latina, el Caribe, España y Portugal

Proyecto académico sin fines de lucro, desarrollado bajo la iniciativa de acceso abierto

# LA RELACIÓN ENTRE EL GOBIERNO Y LOS GRUPOS DE PRESIÓN: EL PROCESO DE LA ACCIÓN DE BLOQUES A LA ACCIÓN SEGMENTADA

GUILLERMO CAMPERO

PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA DE CHILE – UNIVERSIDAD DE CHILE

## Resumen

El artículo sostiene la tesis que los gremios empresariales configuraron desde los setenta y hasta inicios los noventa, una acción de "bloque" orgánico e ideológico basado en un "principio de identidad" que los autodefine como los actores principales del desarrollo, lo que explica su integrismo en defensa del "modelo neoliberal". Posteriormente, como consecuencia de los nuevos desafíos que comienza a enfrentar el país, esta acción de bloque ideológico integrista pierde eficacia, y emerge un nuevo liderazgo empresarial más pluralista que da lugar a una nueva orientación de los gremios empresariales, que es parte de un proceso más amplio de re-configuración del sistema de relaciones políticas, económicas y sociales en el país.

## Abstract

The article holds that, from the 1970s to the early 1990s, business associations formed an ideological and organic bloc based on an "identity principle" whereby they defined themselves as the main actors of development, a fact that accounts for their fundamentalistic defense of the "neoliberal model". Subsequently, and as a consequence of the new challenges that Chile began to face, this ideological action bloc lost its effectiveness, leading to a more pluralistic business leadership. This gave rise to a new approach among business associations. This process is part of a broader development involving the reshaping of the system of political, economic and social relations in Chile.

PALABRAS CLAVE • Chile • Gremios • Empresarios • Estado • Bloques Ideológicos • Corporativo

## INTRODUCCIÓN

Este artículo sostiene la hipótesis que los principales "grupos de presión" empresariales en Chile, entendiendo por ellos a aquellas agrupaciones corporativas de éstos que buscan ejercer influencia sobre los gobiernos y el Estado a partir de sus intereses particulares o sectoriales, han mostrado una evolución en su comportamiento entre 1970 y el presente que consideramos social y políticamente relevante.

Ella se ha manifestado en el paso progresivo desde una acción como "bloque" consistentemente integrado –orgánica e ideológicamente– que los caracterizó por casi más de treinta años –desde la década de los setenta, hasta entrados los noventa–, hacia una acción cada vez más segmentada y diversificada.

Los fundamentos de la hipótesis mencionada se sustentan en el examen de su comportamiento durante este período, particularmente los últimos cuatro años, en que tal tendencia, conforme a la evidencia que disponemos, se ha manifestado con mayor intensidad.

Se sostiene que el origen de esta evolución obedece a diversos factores. Entre ellos puede nombrarse, principalmente, el proceso de recuperación del régimen político democrático en los noventa. Este proceso restablece progresivamente prácticas de convivencia y reglas del juego institucionalmente reguladas, superando así durante la década pasada un largo período de confrontación ideológica y política entre sectores sociales y políticos que se definen como adversarios, en un contexto de autoritarismo que caracterizó el Régimen Militar entre 1973 y 1989. Autoritarismo que alentó ideológicamente esta perspectiva confrontacional y potenció la política de bloques antagónicos entre los actores sociales (Moulian, 1983).

Por otra parte, influyen también las transformaciones que ha experimentado la estructura económica social del país y los cambios culturales, laborales y sociales asociados a ella. Transformaciones que generan nuevos desafíos para el desarrollo nacional en el marco de la globalización que los grupos de presión deben asumir.

Asimismo, se plantea que deben ser considerados los procesos de renovación generacional y técnica ocurridos al interior de los gremios y su dirigencia, que crean nuevos escenarios para la acción de los grupos corporativos.

Además, se considera que la diversificación vivida por la sociedad chilena, resultado de los cambios culturales y sociales experimentados en las últimas décadas, ha implicado el surgimiento de nuevos grupos de interés, concentrados en temas diferentes de los clásicamente abordados por el empresariado y los sindicatos, lo que ha contribuido a ir generando un escenario más diversificado y pluralista de actores que, aunque aún no plenamente constituidos, dirigen al Estado hacia nuevas reivindicaciones. Ello se ha expresado en que éste requiere hoy desarrollar una interlocución más amplia y diversa para desarrollar sus políticas, dando lugar a que las temáticas de política pública no se concentren, como antes, privilegiadamente en los planteamientos gremiales del empresariado y el sindicalismo, pues ellos ya no expresan necesariamente la mayor pluralidad de las reivindicaciones sociales (División de Organizaciones Sociales, Ministerio Secretaría General de Gobierno, Chile, 2001).

Lo anterior no significa que empresarios (y sindicalistas) hayan perdido centralidad como interlocutores del Estado y el Gobierno, sino que deben actuar en un contexto más acotado, en que su capacidad de agregar demandas capaces de constituir acción en términos de bloques sea más limitada (Campero et al., 1986).

En síntesis, el artículo intenta mostrar que la relación entre Estado y grupos de presión ha ido cambiando en el sentido antes señalado, y que las corporaciones gremiales clásicas han experimentado transformaciones en sus lógicas de acción, particularmente después de 1990, lo cual ha cobrado particular importancia en el actual período gubernamental.

Esto, finalmente, es considerado como un proceso de especial importancia en una perspectiva de largo plazo. No sólo por los cambios en la relación de los grupos corporativos y el Estado, sino porque tales transformaciones pueden ser consideradas, en nuestra opinión, como elementos

pre-figurativos de un nuevo y emergente esquema de relaciones sociales y políticas en el país que va más allá de las vinculaciones entre grupos de presión y el Estado y que corresponde a un nuevo estadio de modernización política, social e institucional de la sociedad chilena (Campero y Ottone, 2002).

# **1. LOS GREMIOS EMPRESARIALES EN EL CONTEXTO DE LOS PROCESOS SOCIOPOLÍTICOS INICIADOS EN 1970. LA PRIMERA FASE: LA POLÍTICA DE BLOQUE SE CONSTITUYE COMO UNA LUCHA DEFENSIVA, PERO SIN UN PROYECTO SOCIO-POLÍTICO COMÚN**

Los argumentos que se presentan en esta sección se fundamentan en una investigación de dos años realizada por el autor sobre el periodo y publicada en 1984. El estudio recoge 448 fuentes bibliográficas, hemerográficas, gubernamentales, documentales –provenientes de los gremios empresariales y los partidos políticos– así como resultados de entrevistas en profundidad a dirigentes gremiales del empresariado (Campero y Valenzuela, 1984).

Este estudio muestra que durante el gobierno de la Unidad Popular las organizaciones gremiales empresariales no constituyeron un movimiento decididamente unificado sino hasta muy próximo octubre de 1972.

Esto se explica, en primera instancia, porque las asociaciones gremiales tuvieron históricamente una relación más bien individualista e incluso, en ciertos casos, conflictiva entre ellas.

En efecto, los antiguos gremios como la Sociedad Nacional de Agricultura (SNA) y la Sociedad de Fomento Fabril (SFF), nacidos hace más de un siglo y vinculados sobre todo al gran empresariado, no sólo tuvieron en su historia previa a la década de los setenta diferencias entre ellos en diversos aspectos de sus intereses corporativos, sus visiones del orden social y económico, sino que a menudo fueron confrontados por las organizaciones de los medianos y pequeños empresarios surgidas posteriormente en la década de los cuarenta. Lo mismo ocurría en el campo del comercio y la minería (Arriagada, 2004). De hecho, la Confederación de la Producción y el Comercio (CPC), estructura cúpula del empresariado, no agrupaba hasta esa época sino a una parte de las instituciones gremiales, mientras otro conjunto de ellas buscó por mucho tiempo organizarse en forma autónoma de ella (entre las principales, el mediano y pequeño empresariado y sectores de agricultores que se estructuraron en la Confederación de Agricultores del Sur–CAS).

En segundo lugar, porque hasta ese momento, las visiones del gran empresariado sobre lo que podría significar la experiencia de la Unidad Popular, eran más catastróficas que las del mediano y pequeño empresariado. De hecho, ya desde 1964, en la fase del Gobierno de Frei Montalva, la elite industrial y agraria vinculadas a la Sociedad de Fomento Fabril (SFF) y a la Sociedad Nacional de Agricultura (SNA), así como el empresariado comercial, pese a sus diferencias de comportamiento frente a la gestión de dicho gobierno, habían comenzado a mostrar preocupación por las derivaciones que podría generar en particular la política de Reforma Agraria llevada adelante por éste (Boeninger, 1997).

Los industriales, si bien se mostraban cercanos a la estrategia de industrialización y de ampliación de mercados, que implicaba entre otras cosas la reforma y la modernización de la agricultura, percibían con recelo los procesos de alteración del orden social que se asociaron a dicha reforma

y a la política de “promoción popular” que organizó a los sectores urbanos marginales, así como a la creciente importancia que cobraba progresivamente la sindicalización.

Los agricultores agrupados en la SNA, veían en las políticas seguidas la destrucción del orden histórico del mundo rural y de su poder social y político, largamente asentado desde hacía más de un siglo.

Estas preocupaciones no tuvieron la misma connotación en ese período en el pequeño y mediano empresariado industrial y comercial, si bien ello sí ocurrió en sus pares de la agricultura tradicional principalmente situada en el sur de Chile y vinculadas a la mencionada Confederación de Agricultores del Sur (CAS).

Nuestra hipótesis es que el proceso que llevó progresivamente a una acción unificada, orgánica e ideológicamente, a partir de 1972–73 a grupos gremiales que provenían de una historia más bien de segmentación de intereses, fue un fenómeno de connotaciones bastante profundas y que superó las fronteras corporativas que los habían separado en su historia pasada.

Dicha conjetura sostiene que la primera expresión de una acción orientada a la coalición de los distintos segmentos gremiales se produjo cuando éstas se identificaron en torno a un principio común de oposición ante una amenaza, y no porque hubiera ya surgido para entonces un proyecto sociopolítico y económico futuro y concertado, cuestión que emergió posteriormente.

En efecto, conforme a la evidencia recogida en nuestros estudios ya mencionados, la configuración de una acción gremial de bloque y la movilización gremial que le siguió contra la Unidad Popular, fue, básicamente, una acción de resistencia ante una política gubernamental que –según los dirigentes empresariales– se orientaba a la eliminación de lo que era considerado como su condición fundamental de existencia y reproducción: la propiedad privada de los medios de producción y comercio. Así, sobre un principio de orden general, que las elites del gran empresariado más decididamente confrontacionales con el gobierno de la Unidad Popular lograron instalar en el sentido común de los gremios empresariales, y que se definió en alto riesgo de ser violentado, se logró construir una convergencia entre actores antes escindidos.

Una de las primeras expresiones de esta orientación que comienzan a asumir los gremios empresariales, se manifestó en el “Encuentro del Área Privada” realizado el 2 de diciembre de 1971 y que fue convocado por la CPC, la SFF y la SNA. En el mencionado encuentro, los discursos de los dirigentes gremiales Orlando Sáenz, presidente de la SFF, y Jorge Fontaine, presidente de la CPC, plantearon en síntesis lo siguiente: que la cuestión en juego a esas alturas no era ya cómo posicionarse frente a la gestión de la economía, la regulación de los mercados, ni siquiera la integración social de los sectores populares, todos temas que habían sido objeto de aproximaciones diversas entre las diferentes corporaciones gremiales, sino cómo defender los fundamentos del orden social mismo que, afirmaron, se encontraba amenazado por la vulneración, por parte del gobierno, del dominio privado de la propiedad en todas sus expresiones (Sáenz, Fontaine, 1971).

Este principio se reveló como un poder ideológico de envergadura, pues unificó, mayoritariamente, desde el pequeño productor o comerciante hasta el gran empresario con ligazones transnacionales e, incluso, al profesional independiente.

La movilización realizada por la Confederación Nacional de Dueños de Camiones de Chile, presidida por León Villarin, entre el 11 de octubre y el 6 de noviembre de 1972, fue una de las primeras manifestaciones de esta toma de posición en “defensa de la propiedad” que convocaron públicamente a las organizaciones gremiales. Ella se expresó en un Paro Nacional que tuvo importantes efectos en el proceso que hemos denominado de unificación reactiva. De este paro surgió la organización denominada Comando Nacional de Defensa Gremial, que elaboró sus planteamientos en un documento denominado “El Pliego de Chile”. El mencionado documento fue ampliamente difundido por la prensa nacional en la segunda semana de noviembre de 1972.

Asimismo, estos planteamientos de defensa de la propiedad privada se ven también reflejados en otras expresiones del discurso gremial, que incluye a sectores no sólo del pequeño y mediano empresario, como los que formaban mayoritariamente parte del Comando Nacional de Defensa Gremial, conducido por Villarin. En efecto, la SNA, la CPC, la SFF y otras organizaciones de la gran empresa manifiestan el mismo planteamiento en diversas ocasiones. Aquí, cabe destacar el discurso de Benjamín Matte, presidente de la SNA, con ocasión de la inauguración de la Feria Internacional de Santiago, (FISA) en noviembre de 1972. En dicha alocución, denominada “Poder Gremial: lo que somos en la historia”, y que aparece reproducida en el diario El Mercurio del 11 de noviembre de 1972, Matte recoge los postulados que habían estado presentes en la justificación del paro del gremio de los camioneros.

Sin embargo, esta unificación, como se dijo, permaneció, en lo fundamental, como una dimensión reactiva durante la Unidad Popular y casi los primeros diez años del Gobierno Militar, sin dar lugar realmente de manera consistente a un proyecto elaborado y común de economía y sociedad.

La respuesta a ello parece encontrarse alrededor de los siguientes elementos:

- a) Si bien la apelación a la noción genérica de propiedad privada era efectivamente un principio de identidad común, los diferentes gremios y parte importante de sus dirigencias, no poseían realmente una visión global y elaborada sobre el funcionamiento y transformación de la sociedad que trascendiera sustantivamente las fronteras de sus intereses corporativos y configurara un principio fuerte de tipo activo y no sólo reactivo.

A diferencia de otros sectores organizados, como los sindicatos por ejemplo, ellos no parecen haber tenido como conjunto una socialización importante, profunda y común fundada en una “idea” de largo plazo sobre un orden social que orientara –superando sus intereses corporativos– estrategias comunes de acción acerca de dicho orden social. Por tanto, aunque sin duda poseían, como todo grupo social, “visiones” de la realidad nacional y una identificación de sus intereses en ella, no parecen haber desarrollado una práctica persistente y sistemática de reflexión sobre ella y sus alternativas de cambio.

A ello contribuyó también, a nuestro juicio y en un rango variable por cierto, el que muchos gremios de empresarios grandes o pequeños tendían a actuar como sujetos que buscaban adaptarse, con mayor o menor grado de resistencia, a las políticas vigentes en los distintos periodos gubernamentales (negociando intereses con el Estado), que como actores dotados de un “ethos emprendedor” que los hiciese proponerse ser agentes protagónicos de la transformación social. En consecuencia, su perspectiva estaba menos definida por “proyec-

tos sociopolíticos" y más por lógicas de funcionamiento económico adaptativo y negociador a las circunstancias económicas y políticas cambiantes (Touraine, 1988).

- b) Su dependencia del Estado, como el actor central de emprendimiento, a quien demandaban históricamente desde proteccionismo hasta prebendas, sin duda influyó decisivamente en lo anterior.
- c) Quienes poseían realmente "proyectos sociopolíticos" eventualmente adoptados por los gremios eran los partidos políticos con los cuales las dirigencias gremiales y sus bases podían tener ciertas afinidades. Normalmente éstas eran formaciones políticas de centro o derecha, e incluso los denominados partidos "nacionalistas", como el Agrario-Laborista en los cincuenta.

Pero la mayoría de los gremios no parecen haber mantenido relaciones cotidianas y extremadamente estrechas con los partidos –a diferencia de los sindicatos–, por lo que su vinculación a tales proyectos, probablemente, no podría llamarse militante. Por consiguiente, existía una diferencia relativamente marcada entre la dirigencia gremial y la comandancia política. Esta última era la portadora de visiones y estrategias más globales que los gremios en general apoyaban, pero a menudo a partir de un privilegio de sus intereses corporativos. De alguna manera, esto es lo que se expresó aproximadamente con las nociones de "derecha política" y "derecha económica".

Así entonces, los gremios no eran normalmente fuente creadora de proyectos sociopolíticos globales. Más aun, muchos dirigentes estimaban que esa no era su función, y manifestaban una cierta desconfianza hacia los "políticos".

- d) Por último, la heterogeneidad de intereses estrictamente económicos jugaba en contra de proyectos comunes. En una estructura económica concentrada y con rasgos monopolísticos como la chilena, las confrontaciones eran continuas, lo que se muestra en la histórica inexistencia de unidad entre las organizaciones del empresariado de estrato superior y entre aquéllas y las del mediano y pequeño.

Estos cuatro factores pueden contribuir a explicar también por qué muchas dirigencias gremiales se plantearon un camino de negociación con el régimen de la Unidad Popular, al menos en el primer año de su gestión. Esta política de negociación al inicio del Gobierno de Allende fue claramente expresada en el "Ampliado Nacional" que realizó la CPC el 19 de enero de 1971, y cuyas conclusiones fueron publicadas en El Mercurio de Santiago el 20 del mismo mes.

Tal política respondía, a nuestro juicio, a que no necesariamente existía en todas ellas un juicio global apriorístico como si lo había en algunas dirigencias políticas, sobre el carácter obligadamente "antagónico" del gobierno UP. De alguna manera, la visión corporativa y sectorial, que buscaba acomodarse a las circunstancias, marcó una cierta distancia al principio de la presidencia de Allende frente a las posiciones de los actores políticos opositores que formulaban planteamientos más drásticos (libertad versus opresión) para fundar la oposición al régimen de izquierda (Garretón y Moulian, 1983).

En consecuencia, la unidad lograda por los gremios durante Allende fue, básicamente, la reacción ante una amenaza sobre “la propiedad” y, sustancialmente, permaneció así en importante proporción de ellos hasta el mismo septiembre de 1973, y durante varios años más bajo el Gobierno Militar, sin constituirse en un Proyecto de Economía y Sociedad sólidamente fundado.

## **2. LA SEGUNDA FASE: EL PASO DE LA ACCIÓN DEFENSIVA A LA CONFIGURACIÓN DE UN BLOQUE IDEOLÓGICO CONSISTENTE**

La articulación que se produce en el seno de los gremios entre la defensa de la propiedad amenazada –noción eje de todo el razonamiento gremial opositor al inicio de los setenta–, y un discurso más globalizado, que liga la visión puramente reactiva con conceptos más generales como la “lucha por la democracia”, como régimen político y con otras propuestas más elaboradas sobre el orden socioeconómico, es un proceso largo.

Este se impulsa, principalmente, desde un núcleo dirigente muy específico y que proviene de sectores tecnocráticos jóvenes ligados, pero relativamente autónomos, a los partidos opositores al gobierno de Allende. Este grupo, formado básicamente en la Universidad de Chicago, logra hegemonizar la conducción económica del Gobierno Militar desde 1975 en la perspectiva de lo que se ha conocido como economía neoliberal (Valdés, 1995).

Pero la introducción de estas ideas de manera más consistente y extensa en las elites empresariales vinculadas principalmente a la SFF y a la CPC, es un fenómeno que comienza a ocurrir recién en los ochenta. Es decir, siete años después de la caída del régimen de la Unidad Popular.

Ello hace que en una primera etapa, prácticamente hasta 1984, el “discurso neoliberal” se disemine y socialice entre la dirigencia gremial más como un “lenguaje ideológico de combate”, que dotaba de argumentos al empresariado, sin embargo, que no constituía realmente todavía una convicción programada e intelectualmente bien asimilada, ni menos un diseño sólidamente compartido acerca del desarrollo del país. Esta situación se manifestó en los debates registrados en un importante encuentro que realizó la CPC con ochenta dirigentes de todas las ramas empresariales el 1 de diciembre de 1982, discusiones que fueron reproducidas en el diario El Mercurio de Santiago, el 5 de diciembre de ese año.

El discurso neo-liberal alcanza un estatus fuerte entre los gremios empresariales después de la crisis de los ochenta, cuando los éxitos económicos (crecimiento sobre el 7%) comienzan a situar al país en una posición expectante en el concierto internacional. No obstante, lo que parece más definitivo que el éxito económico, es que el diálogo logra unir éste con la identificación “del empresario” como el actor principal del desarrollo (Campero et al., 1995).

Siguiendo nuestra hipótesis, nos parece encontrar en esto una clave relevante para explicar la fuerza que tomará en el tiempo la consistencia de la acción del empresariado ya no como un bloque “resistente”, sino como una masa ideológica y política ordenada en torno a un principio de identidad más activo y potente.

Lo que se va configurando es una identidad cultural fuerte, que es capaz de permear a prácticamente todo el espectro empresarial. Sobre todo, porque le otorgaba lo que prácticamente nunca había ocurrido en el siglo XX en Chile: un lugar central y reconocido en la historia nacional. En



efecto, desde las experiencias próximas al populismo, pasando por el “Estado de Compromiso” hasta los proyectos “totales” posteriores a 1964 de la Democracia Cristiana y de la Unidad Popular, el núcleo de los discursos político-ideológicos, al menos en su lenguaje formal, atribuía más relevancia a otros actores sociales, fueran éstos la clase obrera, el pueblo, los partidos o el propio Estado. Por contraste, el mensaje del equipo económico les proporcionaba el rol protagónico en un proyecto de modernización y los desafiaba a hacer emerger el “*ethos*” emprendedor que había sido “mutilado” por el estatismo y la demagogia.

Así, la oferta neoliberal no sólo debía ser considerada como un tipo de funcionamiento económico, sino también como la construcción de un nuevo orden social cuyos portadores serían ellos. Un ordenamiento que no tenía por protagonistas, como antes, a actores colectivos o movimientos, sino a individuos competentes, capaces de distinguirse por el logro individual y donde el lucro se convertía en un reconocimiento y no en un estigma.

Lo anterior permitía, por primera vez, manifestar al empresariado –con la base “científica” que le proveía la teoría económica neoliberal–, de manera pública y orgullosa, sus convicciones más íntimas, a menudo ocultas en el marco de una cultura social “castigadora” del enriquecimiento.

Como nos manifestó Orlando Sáenz, ex presidente de la SFF, “el empresariado adscribe a menudo a una lógica en la cual la superación del competidor forma parte intrínseca de su éxito, por lo que el individualismo es un rasgo que integra su definición, aun cuando en la experiencia chilena el empresario haya sido menos competidor que negociador con el Estado y la administración pública” (Campero, 1984: 299).

Nuestra hipótesis es que es este factor cultural que instala el neoliberalismo en Chile, el que genera un poderoso nuevo sentido de identidad en el empresariado. Éste, le permite pasar de una primera fase de acción unificada en torno a un principio defensivo, “la propiedad amenazada”, a un principio activo, que lo convierte en un actor con una nueva percepción de sí mismo en la sociedad.

Ahora, el empresario es el “protagonista” del desarrollo. Pero no cualquier protagonista. Se trata de un actor que encuentra una validación sustantiva en el marco de una “teoría” de la sociedad y el desarrollo que lo sitúa en el centro de este proceso. La que, como mencionamos, formula el pensamiento neo-liberal más ortodoxo, instalado con fuerza en Chile por la élites que ocupan las posiciones de poder en la conducción socioeconómica del Gobierno Militar, y que disponen, además, de una presencia dominante en muchos de los principales centros académicos del país. Teoría que se presenta, en el período autoritario, como la expresión más moderna no sólo del pensamiento económico, sino también del comportamiento social.

La imagen del emprendedor como el “héroe del capitalismo” que tuvo tanta relevancia en el siglo XIX y primeras décadas del XX, particularmente en el occidente anglosajón, no fue asumida con la misma fuerza en el mundo hispánico, y la cultura católica, predominante entre nosotros, tendió a mostrar más bien desconfianza de esta visión (Arriagada, 2004).

Esto es lo que comienza a cambiar. Lo que empieza a ser redefinido por parte de las élites intelectuales y políticas que juegan un papel dominante en la sociedad, aunque no necesariamente por el conjunto de la sociedad.

Ahora el “hombre de trabajo” es reivindicado, frente a los héroes políticos o intelectuales, que definieron la imagen prototípica del ejemplo a seguir en nuestras sociedades por mucho tiempo.

Como dice Arriagada (op. cit.), los empresarios, grandes o pequeños, experimentaron durante mucho tiempo una disconformidad larvada entre lo que consideraban su aporte a la sociedad y la valoración que de ello hacían la mayoría de los otros sectores de la sociedad.

Ya fuese por convicción o por adaptación comienza a constituirse un cierto “sentido común” sobre el papel del empresario como innovador y creador de la riqueza nacional. La hegemonía de las ideas previas sobre el papel conductor del Estado y de la acción pública en el desarrollo comienza a perder la centralidad que habían adquirido.

Cecilia Montero se ha referido también, en dos excelentes artículos, al surgimiento de lo que llama “un nuevo sentido común empresarial: el neoliberalismo” (Montero, 1993; 1990 a).

En nuestro supuesto, la configuración de una acción de bloque no defensiva, sino protagónica que caracterizará progresivamente la acción empresarial desde los ochenta hasta avanzados los noventa, no puede ser explicado solamente –aun siendo muy relevante– por el poder económico y político alcanzado bajo el Gobierno Militar y que, naturalmente, buscaban conservar una vez recuperado el régimen político democrático. En forma muy importante lo explica también la conquista de una nueva imagen cultural de sí mismos. Ello implica asumir la defensa irrestricta del “modelo económico” en todas sus dimensiones, no sólo por la identificación plena como representante de sus intereses corporativos y por sus “éxitos”, sino, sobre todo, porque dicho “modelo” encarnaba el nuevo *ethos* cultural al que nos hemos referido.

Aun cuando tal arquetipo no satisfacía plenamente a todos los sectores empresariales en diversos aspectos corporativos, ceder en cualquier elemento que se considerara constitutivo de éste, implicaba, a nuestro juicio, el riesgo de poner en duda la hegemonía cultural del empresariado, ahora convertido, como hemos dicho, en el personaje central del desarrollo. De allí, entonces, la defensa apologetica del modelo y la intransigencia para abrirse a casi cualquier alteración del mismo. Esto, e insistiendo en nuestra hipótesis, no puede comprenderse –pese a su importancia– sólo por los intereses económicos y de poder involucrados, sino también por la defensa ideológica que tal base representaba para el empresariado como actor en la sociedad.

Esta defensa ideológica cruzaba, con énfasis diferentes por cierto, a prácticamente todas las capas empresariales, tal como en la fase anterior lo fue la defensa de la propiedad.

La nueva ideología empresarial adquirió tal nivel de fuerza que, independientemente que la “teoría” económica y social neo-liberal que la sustentaba fuese rigurosa y plenamente comprendida por todos los empresarios, ella se había convertido en una suerte de fe que no podía ser vulnerada. Una “fe del carbonero” podría decirse en términos coloquiales.

Esta perspectiva aparece claramente expresada en los planteamientos presentados por diversos expositores en el “Encuentro Anual de la Empresa Privada” (ENADE 86) convocado por el Instituto Chileno de Administración Racional de Empresas (ICARE), bajo el título “El Empresario, motor del Progreso”, particularmente en la ponencia de Gonzalo Vial (Vial, 1986).

### 3. LA IDEOLOGIZACIÓN EMPRESARIAL Y SUS EXPRESIONES EN EL DEBATE POLÍTICO SOCIAL EN LOS NOVENTA

Lo anterior se expresó en la persistente resistencia de los gremios empresariales durante los gobiernos de los presidentes Aylwin y Frei Ruiz-Tagle a abrir una agenda de debate que implicara reexaminar aspectos sustantivos en materias claves como las regulaciones laborales, la previsión social privada, el sistema de ISAPRES y las regulaciones públicas, entre otras. Si bien manifestaron disposición a conversar sobre éstos y otros temas, finalmente siempre se mantuvieron férreamente cerrados a tocar lo que denominaban “los pilares conceptuales del sistema” (Campero et al., 1998).

Sólo como ejemplo, puede mencionarse que en materia laboral la cuestión de la “soberanía empresarial”, es decir, su poder hegemónico para actuar y decidir constituyó un punto de permanente conflicto, que derivaba de su concepción acerca del insustituible papel del empresario como el genuino emprendedor y que no podía ser obstaculizado por regulaciones o roles asignados, por ejemplo, a los sindicatos.

Pero, más allá de las materias específicas, lo que puedo sustentar en mi propia experiencia como participante gubernamental en estos debates, es que, finalmente, lo que obstruía la racionalidad de ellos era, en definitiva, el contenido decididamente ideológico de las argumentaciones empresariales.

Lo que estaba en juego al final del día no era tanto una reforma u otra, sino “el modelo” y sus fundamentos culturales, el tipo de sociedad y economía, y el rol de sus actores centrales: los empresarios. Una fuente importante acerca de estas discusiones puede ser encontrada en las actas de sesión de las comisiones de Trabajo y Previsión Social de la Cámara de Diputados y del Senado en el período 1990–2000.

Esto generaba en otros interlocutores, como los sindicalistas, también una reacción de bloque. Ante el ideologismo empresarial, el ideologismo sindical. En definitiva, un “diálogo” a suma cero.

Lo anterior no impidió que ciertas reformas, como las laborales de inicios de los noventa y el llamado “Acuerdo Nacional” –una suerte de declaración de voluntad de diálogo social tripartito– pudiesen ser llevadas adelante con cierto éxito. Pero esos resultados fueron logrados tras un agotador esfuerzo por desideologizar el debate. Lo mismo ocurría en otros frentes de negociación entre el gobierno y los empresarios.

### 4. LA EXPRESIÓN CORPORATIVA DE LA ACCIÓN DE BLOQUE EN EL EMPRESARIADO

Resulta importante señalar que la acción como bloque más profundamente ideológico, en los ochenta encontró un liderazgo específico, coherente y decidido, en las dirigencias que asumieron en esa época la conducción de las más importantes corporaciones gremiales, entre ellas la CPC, la SFF, la SNA, la Sociedad Nacional de Minería (SONAMI) y la Cámara Nacional de Comercio (Campero et al., 1998).

En torno a ellas se concentró entonces un poderoso núcleo dirigente que comandó con decisión la política de bloque mencionada desde los ochenta y durante los noventa. Dicha dirigencia tenía

algunas características particulares, que la hacían propicia para jugar el rol de conductores de una política intransigente de bloque ideológicamente unificado frente a sus interlocutores tanto gubernamentales, como sociales, en particular los sindicalistas.

De una parte muchos de ellos habían sido de los más férreos oponentes al gobierno de la Unidad Popular. De otra, pertenecían, en su mayoría, a la más tradicional dirigencia gremial que había experimentado permanentemente esa disconformidad con la cultura social y política que no reconocía en ellos lo que consideraban su contribución fundamental a la sociedad. Su socialización era, mayoritariamente, la de una clase social siempre desconfiada del Estado y acostumbrada a la lucha de “trincheras” y a las negociaciones frente a las regulaciones públicas. Esta facción sostenía una ideología preponderantemente católica, tradicionalista y antimarxista, incluyendo en esta denominación de “marxista” cuestiones tan amplias como, incluso, ciertos aspectos de la doctrina social de la Iglesia Católica.

En síntesis, una dirigencia formada en conflicto con los tiempos de los sesenta. Década marcada, entre otros hitos, por el Concilio Vaticano II, la difusión de las teorías desarrollistas, y las transformaciones culturales que vivía el mundo y que se expresaban en movimientos y movilizaciones que cuestionaban el orden moral y social existente.

Su plataforma de acción la constituyeron en los gremios, pues, aunque mantenían importantes vinculaciones con los partidos de derecha, consideraban que éstos eran siempre susceptibles de ser parte de negociaciones y acomodos “políticos”, en tanto que las corporaciones gremiales tenían mejores condiciones para sostener políticas más coherentes con los intereses específicos de los “hombres de trabajo”.

Pero lo que más los identificaba era su “integrismo”, una visión casi fundamentalista del bien y el mal (Montero, 1990b).

Por ello, al surgir con ímpetu la ideología neo-liberal, encontraron en ella y en su versión más ortodoxa una suerte de catecismo que les permitía salir de su identidad defensiva y de su debilidad ideológica ante una sociedad que no los reconocía en su valor, y plantarse ante ella como agentes de una nueva modernidad, avalada por la “ciencia económica contemporánea”, y no como defensores de lo antiguo frente al cambio. Ahora ellos podían representar el cambio, ser reconocidos como innovadores, como el motor del desarrollo. Por esto, la ortodoxia neoliberal no podía ser puesta en duda. Cualquier concesión podría representar una fisura irreparable en esta doctrina que fue abrazada como una fe.

Esta dirigencia alcanzó gran poder hegemónico en las corporaciones empresariales durante los ochenta y casi todos los noventa. Ya fuese directa o indirectamente, ellos fueron los interlocutores de los gobiernos de la Concertación en esa década.

Su política, como se ha dicho, fue aceptar el diálogo con los gobiernos democráticos, pero siempre desde la perspectiva de un bloque disciplinado a la ortodoxia neo-liberal.

## 5. LA RUPTURA DE LA POLÍTICA DE BLOQUE Y EL SURGIMIENTO DE UNA NUEVA DIRIGENCIA

La fuerza de este principio de identidad tuvo la capacidad de aunar la acción de los gremios empresariales prácticamente durante todos los noventa y parte del 2000. La dirigencia de la CPC,

la SSF, la SNA y la mayoría de las organizaciones se conformó con líderes que habían hecho suyo este principio.

Sin embargo, la misma fuerza que les otorgó tal identidad, al convertirse en un ideologismo extremo y fundamentalista, los fue convirtiendo en una elite integrista, inflexible y, por tanto, incapaz de asumir de forma genuina el rol "empresedor" que requería una sociedad y una economía que enfrentaba desafíos fuertes. La apertura democrática que implicaba readaptar comportamientos propios de la etapa autoritaria a normas institucionales y al juego propio de la vida republicana, la inserción de Chile en el mundo a través de los Tratados de Libre Comercio, la velocidad del cambio técnico, las transformaciones sociales, culturales y materiales de la sociedad y, en especial, el desarrollo de un debate en el mundo industrializado y en muchas de las economías emergentes del Asia y otras zonas del planeta, que comenzaban a cuestionar el neo-liberalismo ortodoxo a partir de las crisis que les afectaron, fueron creando otro escenario (Campero et al., 1987).

El integrismo ideológico, en nuestra hipótesis, bloqueó su capacidad para comprender adecuadamente que el empresariado, si quería mantener su posición de liderazgo en el desarrollo, requería "aggiornarse" a los nuevos tiempos. Reconocer que la polaridad de los setenta, y gran parte de los ochenta, ya no representaba la realidad de una sociedad que enfrentaba ahora otros desafíos derivados de la vida democrática y de las nuevas realidades económico-sociales. Admitir que un bloque empresarial que no se abriera a los nuevos debates y los asumiera como propios ponía en riesgo lo que había logrado como posición en la sociedad.

Pero ello no ocurrió, sino muy marginalmente en las elites que habían conducido al empresariado en los ochenta y los noventa. De modo, entonces, que su capacidad dirigente comenzó a mermarse. Ya no bastaba un discurso que se estaba transformando del "paradigma de la modernidad", que había representado en esos años, en una suerte de pura ideología, sin nuevos elementos y concepciones capaces de dotar de instrumentos o de acción novedosos a la dirigencia gremial del empresariado, apropiados al emergente escenario nacional y mundial (Campero, G. 1999; Alburquerque, M. 1999).

Junto a lo anterior, al haber transcurrido casi dos décadas de hegemonía de esta dirigencia, no sólo se había producido el debilitamiento antes mencionado de ella, sino que también había comenzado a surgir una nueva generación de dirigentes gremiales. Estos, si bien se formaron al alero de ésta y compartían esa identidad cultural de un empresariado como personaje clave e insustituible del desarrollo, se posicionaban de manera diferente frente a los nuevos desafíos de la sociedad.

Personajes de la dirigencia gremial disímiles en muchos aspectos, pero que compartían algunas características que se revelaron posteriormente de gran importancia, para que se convirtieran en los nuevos protagonistas del empresariado, tales como Felipe Lamarca, Andrés Concha (SFF); Roberto Fantuzzi, Andrés Vicens (ASEXMA), Rafael Guisasti (Asociación de Viñas); Fernando Echeverría (Cámara de la Construcción); Francisco Tomic (Consejo Minero); Rodrigo Ballivián (Corporación Nacional de Exportadores) y, especialmente, Juan Claro (SFF y CPC), entre otros, comenzaron a fines de los noventa e inicios del dos mil a manifestarse como emergentes nuevos líderes del gremialismo empresarial.

Tres características comunes entre ellos nos parecen relevantes de mencionar, en la perspectiva antes señalada:

Primero: Su pertenencia a una generación más joven en general que la anterior, lo que los dotaba de una mejor percepción de los procesos que estaban marcando el desarrollo chileno y mundial desde mediados de los noventa;

Segundo: La formación profesional y académica de muchos de ellos, varios de los cuales poseían postgrados en economía u otras disciplinas, a menudo en el exterior, que les proveía de una competencia profesional adecuada para captar los cambios técnicos y económicos, los debates más actuales en el mundo industrializado, y saber operar en ese contexto; y,

Tercero: Su mejor y más amplia vinculación, tanto por generación como por formación profesional, con sus pares en la alta dirección pública (del sector económico en particular), lo que les permitía un diálogo más abierto y menos ideologizado con el Gobierno. Asimismo, igualmente por generación, estos líderes emergentes estaban mejor vinculados a los líderes políticos exponentes del ala más liberal y menos ortodoxa de la derecha política.

Este sector liberal había marcado desde hacía ya algunos años una línea que denominó “la política de los acuerdos”, buscando nuevas formas de equilibrio en las relaciones gobierno–oposición. Tal tipo de política –si bien tuvo un éxito relativo– encontraba en la nueva y emergente dirigencia empresarial una buena recepción, en tanto que para el grupo dirigente de los ochenta y noventa esto representaba un riesgo de “transacciones” que podían llevar a desfigurar las bases del “modelo”.

No estaba ajena a esta visión distinta entre unos y otros la valoración del Régimen Militar. En tanto, para la dirigencia anterior mantener el logro alcanzado de un posicionamiento potente en la sociedad no podía ser disociado de “la obra de Pinochet”, para la nueva dirigencia ello revestía una importancia cada vez más secundaria.

Esta diferencia tenía relevancia en la concepción de la “política de bloques”, pues mientras para los líderes gremiales más antiguos la sustentación integrista del modelo (la obra de Pinochet) implicaba no retroceder en un posicionamiento dicotómico entre oposición y gobierno, para los otros, la potencialidad emprendedora del empresariado, en las nuevas circunstancias nacionales y mundiales, se expresaba mejor en la búsqueda de espacios comunes de colaboración con un gobierno, como el de la Concertación, sobre todo a fines de los noventa y en los 2000, que había demostrado capacidad para manejar la gestión económica e institucional.

Si bien en opinión de este nuevo sector empresarial la conducción gubernamental manifestaba todavía importantes insuficiencias, en lo fundamental lo apreciaban como razonablemente moderno y eficiente a nivel nacional e internacional.

Una de las expresiones a través de la cual se verifica esta nueva orientación de liderazgo empresarial, es la propuesta hecha al gobierno del Presidente Lagos, denominada “Agenda Pro Crecimiento” en el 2002, y la cual dio lugar a un conjunto de acuerdos sobre diferentes políticas asociadas al crecimiento, la modernización del Estado y la inserción económica internacional de Chile. Los contenidos de esta Agenda y la importancia política que ella revistió, quedan claramente manifestados en los Mensajes Presidenciales del 2002 y 2003.

Tal colaboración no implicaba, en absoluto, someterse a las políticas gubernamentales, ni mucho menos hacerse parte, políticamente, de la Concertación. Pero sí suponía redefinir la política de “bloque integrista” que se había impuesto, la cual entrababa a una adecuada estrategia de inserción en las oportunidades que generaba la política gubernamental y la economía mundial.

Lo anterior derivó, progresivamente, en un proceso de resquebrajamiento del monolitismo que había marcado la conducción empresarial. Esto culminó en el 2002 con la ruptura entre las nuevas y las antiguas dirigencias. La SFF estuvo a la cabeza de este proceso y la elección de Juan Claro, el líder más destacado de las nuevas posiciones, como su presidente, definió, finalmente, la apertura de un nuevo escenario. Claro y los sectores que representaba ganaron, posteriormente, la dirección de la CPC, organización cúpula del empresariado, desplazando, así, a la antigua generación del gremialismo empresarial. La política de “bloque ideológico” comenzaba una declinación que hasta el presente no parece superable.

De este modo entonces, la acción gremial pasa a una realidad de segmentación en que ambos sectores se orientan por políticas diferentes. El poder del empresariado ya no es la expresión de un solo bloque consistente e ideológicamente concertado que busca oponerse a otro, el gobierno. Pero también se manifiesta como la apertura a un escenario más diversificado, no sólo porque las relaciones con el Gobierno y el Estado dejan de ser esencialmente polarizadas, sino porque se pasa a una fase en que los gremios adquieren una mayor flexibilidad para expresarse conforme a intereses corporativos diferentes en el marco de la búsqueda de posicionamientos en una economía altamente competitiva, fuertemente integrada al mundo y en rápido cambio tecnológico.

Lo anterior no significa que la nueva dirigencia empresarial no comparta una visión común de las relaciones entre Estado y Mercado, que da prioridad a la competencia sobre las regulaciones, a la libertad de emprendimiento sobre un rol “constructivista” del Estado, y por cierto, a su papel de motor del desarrollo. Si supone, en cambio, que esa libertad de emprendimiento no se protege con un ideologismo integrista, sino con una visión abierta a los cambios y una mirada alerta a la evolución del pensamiento económico y del desarrollo conforme a la experiencia acumulada después de los fracasos del neo-liberalismo ortodoxo.

El nuevo discurso empresarial se ha manifestado, particularmente, en los diversos planteamientos públicos de su principal exponente, el actual Presidente de la SFF y de la CPC, Juan Claro. Pueden destacarse entre ellos los expuestos en el lanzamiento de la campaña “Chile-Plataforma”, organizada por el Comité de Inversiones Extranjeras (Claro, J., 2003a); la Conferencia Internacional “Responsabilidad Social: la otra cara de la Competitividad” (Claro, J., 2003b); en el discurso del Foro ICARE 2003 (Claro, J., 2003c) y; en la inauguración del año Académico de la Pontificia Universidad Católica de ese mismo año (Claro, J., 2003d).

Cabe resaltar, además, las actividades desarrolladas por la CPC y la SFF orientadas a abrir espacios de debate sobre la responsabilidad social del empresariado, entre éstas, los foros y paneles incluidos sobre esta materia con motivo de la agenda de actividades de conmemoración de los 120 años de la SFF.

Eventos como el anterior han sido extendidos a regiones, entre ellos, tuvo particular importancia la Primera Conferencia de Responsabilidad Social Empresarial de la Región del Bío Bío, realizada en octubre del 2003.

Asimismo, forma parte de esta nueva orientación empresarial el notable impulso otorgado por ICARE a la promoción y apertura de un diálogo entre empresarios y sindicalistas, así como con otros actores sociales, acerca de temas vinculados al impulso de relaciones laborales de cooperación en la empresa y en el ámbito de la sociedad, precisamente uno de los temas centrales en la actual perspectiva de la dirigencia empresarial. Otra de las expresiones relevantes de esta línea de trabajo han sido los congresos chilenos de Recursos Humanos realizados en los dos últimos años y la creación del Círculo de Recursos Humanos de ICARE, que preside René Cortázar, quien fue Ministro del Trabajo del Presidente Aylwin y uno de los principales impulsores de las Reformas al Código del Trabajo llevadas a cabo entre 1990 y 1994.

## 6. CONCLUSIONES

Estamos en presencia de un proceso de gran importancia. Ello, porque en Chile, el empresariado llegó a convertirse en un gran "poder fáctico", no sólo por su enorme peso en la economía y que aún mantiene, sino porque se posicionó como un poder ideológico que parecía incontrarrestable. Si ello se hubiese mantenido, la sociedad chilena habría tenido que enfrentar los desafíos de su desarrollo y de su democracia en condiciones más difíciles que la actual. La disolución de la política de "bloque ideológico" tiene, en nuestra opinión, tanta notoriedad como la recuperación de la doctrina republicana de nuestras Fuerzas Armadas.

Este paso fundamental del gremialismo empresarial nadie puede asegurar que sea irreversible. Los sustratos ideológicos primarios, como la defensa de la propiedad, siempre están vigentes. Pero ello está más lejos de reproducirse mientras más pluralista es la sociedad y acepta con mayor convicción la idea de la diversidad como un principio esencial de la libertad. Está más distante cuando el orden político, económico y social ha logrado constituirse sobre ciertos consensos básicos sobre la relación entre libertad e igualdad, y donde una se entiende como protectora de la otra. Éste es un gran paso que ha dado la comunidad chilena desde la época de los proyectos "totales" y particularmente el aprendizaje logrado desde 1970 en adelante.

La disolución o progresivo desmantelamiento de la idea de "bloque ideológico" que se viene observando en el gremialismo empresarial, es también correlato del proceso de paulatina disolución de la misma idea en los actores que actuaron políticamente en los setenta. Pero, sobre todo, de las nuevas visiones de los ciudadanos que hoy ya no se identifican con esa lógica de suma cero.

La importancia de lo antes mencionado, tiene que ver con que la sociedad chilena está evolucionando con solidez hacia relaciones más pluralistas y que ello se expresa, con distinta fuerza y éxito, también en el campo político.

El proceso del empresariado no es un hecho aislado. En nuestra hipótesis se correlaciona con el progresivo, lento, y a veces todavía conflictivo, fenómeno de rearticulación política de nuestra sociedad. Como dijimos antes, éste y otros procesos de renovación del pensamiento, la acción y la práctica social y política de la mayoría de los sectores, prefigura un cambio del ordenamiento político en que los esquemas polarizados dejan de tener sentido.

Por ello es que dedicamos este artículo al tema de los gremios empresariales, por una perspectiva en cierto modo más analítica y conceptual para abordar la relación entre los "grupos de presión" y el



Estado. Nos parece que una descripción de hechos concentrada exclusivamente en los debates y agendas y los resultados obtenidos en el periodo de los noventa en adelante, hubiese entregado, sin duda, una información interesante, pero, tal vez, menos profunda que la reflexión que hemos presentado. Análisis que sólo pretende ser una hipótesis para abrir un nuevo tipo de discusión, que vaya un poco más allá de si el empresariado y sus gremios (y en cierta forma la derecha) han o no impuesto su política a los gobiernos de la Concertación, que es uno de los tópicos recurrentes en este tipo de conversaciones.

Mirado el asunto desde la perspectiva aquí asumida, es posible plantearse una visión de más largo plazo que nos permita introducirnos en las orientaciones profundas que se encuentran en la base de la acción gremial, más allá de sus estrategias y comportamientos específicos frente a determinadas políticas o acciones del Estado y el Gobierno.

Quisiéramos hacer, finalmente, una breve referencia a otro de los actores que ha sido relevante en este largo proceso de los setenta hasta el presente y que ha sido interlocutor del gremialismo empresarial: la dirigencia superior del sindicalismo. Ésta ha mostrado, en nuestra opinión, una mayor dificultad para incorporarse en esta lógica de acción más abierta (Campero et al., 1999).

Naturalmente, el mundo sindical, a diferencia de los gremios empresariales como se mencionó al principio, siempre estuvo fuertemente identificado con un principio de identidad activo, vinculado a una idea de sociedad. Es normal, entonces, que tal principio mantenga su fuerza.

Sin embargo, los cambios políticos y sociales transcurridos no parecen haber sido asumidos de manera tal que dicho principio de identidad logre manifestarse expresando lo que hoy es un mundo del trabajo más diverso, plural y cambiante. La histórica "unidad de clase" requiere hoy ser reformulada en torno a lo que constituyen las realidades de este heterogéneo mundo del trabajo. El "bloque clasista", con uno u otro lenguaje más contemporáneo, ha persistido como una idea subyacente en la dirigencia nacional del sindicalismo. Esto ha llevado a que su expresión orgánica máxima, la Central Unitaria de Trabajadores (CUT), se haya visto cada vez más reducida en su poder de cobertura y convocatoria. Los grandes sindicatos del sector privado ya no constituyen su componente principal, ahora lo son los empleados del Servicio Público, un conjunto laboral cuantitativamente minoritario y con una experiencia muy diferente, hasta la actualidad, de la que viven los trabajadores del mundo privado, la mayoría de la fuerza de trabajo del país.

El gran desafío del sindicalismo para ser un interlocutor válido del Gobierno y el empresariado parece estar en su capacidad para encontrar principios de unidad que recojan la diversidad (Alburquerque et al., 1995). Ello deja fuera la aspiración a la política de "bloque", conducido por un principio prácticamente único, y obliga a la búsqueda de una capacidad de suma de intereses que reconozca las diversidades del mundo laboral.

Hay que señalar sí, que la política de bloque ideológico integrista del gremialismo empresarial seguida hasta hace pocos años, influyó para que los sindicalistas asumieran también como contraparte la misma política. Pero hoy las cosas están cambiando y ello abre un espacio para un nuevo tipo de acción sindical.

Las movilizaciones de estas características realizadas en los últimos tiempos han sido modestas en sus resultados y su convocatoria, como se ha dicho, concentra básicamente al sector público. Por el contrario, sindicatos fuertes, por ejemplo en la minería y en la industria, desligadamente de

la CUT, o muy levemente vinculados a ella, han logrado mejores negociaciones con el sector empresarial y con el Gobierno. En los hechos hay también un proceso de segmentación en la acción sindical y su perspectiva. De no mediar un replanteamiento de la CUT, parece ser que, en el mediano plazo, esta modalidad se constituirá en la forma típica de acción del sindicalismo (Campero, 2001).

## 7. UNA PALABRA FINAL

Para terminar este artículo, quisiera hacer referencia al título del Seminario que nos ha convocado: "Las Relaciones entre los grupos corporativos y el Estado". Hace unos cuantos años, seguramente, el debate se habría denominado "Las relaciones entre el Estado y los Movimientos Sociales".

¿Se trata solamente de una casualidad?, o la denominación del tema al que se nos invita a discutir conlleva, implícita o explícitamente, una percepción que ya no se encuentra en la escena nacional con la relevancia que antes tuvo la noción de Movimientos Sociales, que, de alguna manera, remite también a la idea de bloques sociales constituidos en torno a principios de alta agregación.

## REFERENCIAS

- Alburquerque, Mario et al. 1996. "Puntos de vista del socialismo respecto al movimiento sindical". En *Reflexiones Socialistas sobre Chile*, editado por Clarisa Hardy, Alvaro Erazo, Santiago Escobar y Oscar Landerretche. Ediciones La Liebre Ilustrada.
- Alburquerque, Mario et al. 1999. "¿Qué Impide una extensión mayor de las experiencias de alianza estratégica en las empresas chilenas?". En *Trabajo y empresa entre dos siglos*, editado por Cecilia Montero, Mario Alburquerque y Jaime Ensignia. Sociedad Chilena de Sociología, Editorial Nueva Sociedad.
- Arriagada, Genaro. *Los empresarios y la Política*. Texto en elaboración a publicarse próximamente.
- Boeninger, Edgardo. 1997. *Democracia en Chile: Lecciones para la Gobernabilidad*. Santiago: Editorial Andrés Bello.
- Campero, Guillermo. 2001. "Configuración y Reconfiguración de los Movimientos Sociales y la Sociedad Civil." *Revista Persona y Sociedad* XV (1): 85-91.
- Campero, Guillermo, et al. 1999. "Las Relaciones laborales en los noventa: cambios estructurales e impacto sobre los actores sociales". En *Trabajo y Empresa entre dos siglos*, editado por Sociedad Chilena de Sociología. Revista Nueva Sociedad.
- Campero, Guillermo, et al. 1998. "Organización Sindical y Relaciones Laborales". En *Chile en los noventa*, editado por Cristián Toloza y Eugenio Lahera. Dolmen Editores.
- Campero, Guillermo, et al. 1995. "Entrepreneurs under the military regime". En *The struggle for Democracy in Chile*, editado por Paul Drake e Ivan Jaksic. Lincoln and London: Nebraska University Press.
- Campero, Guillermo, et al. 1987. "Democracia y actores sociales en Chile: Entre la lógica institucional y la lógica del cambio cultural". En *Los conflictos por la constitución de un nuevo orden*, editado por CLACSO - Bs. Aires. Argentina: CLACSO.
- Campero, Guillermo, et al. 1986. "Movimiento Sindical y Democracia: una Perspectiva desde la Historia". En *Democracia en Chile*. Santiago: Ediciones CIEPLAN.
- Campero, Guillermo y José Antonio Valenzuela. 1984. *El Movimiento Sindical en el Régimen Militar Chileno*. Serie Estudios ILET.
- Campero, Guillermo. 1984. *Los Gremios Empresariales en el Periodo 1970-1983. Orientaciones y Comportamientos*. Serie Estudios ILET.

- Campero, Guillermo y Ernesto Ottone. 2002. "Política y Sociedad: Construir una nueva idea del progreso". En *Gobernar los Cambios: Chile, más allá de la crisis*, editado por la División de Organizaciones Sociales. Santiago: Ministerio Secretaría General de Gobierno.
- División de Organizaciones Sociales. Ministerio Secretaría General de Gobierno. 2001. *Asociacionismo Emergente en Chile. Estudios y Reflexiones*. Editor: Víctor Soto Retamal.
- Fontaine, J. 1971. *Discurso pronunciado en el Encuentro del Área Privada. 2 de diciembre de 1971*.
- Garretón, Manuel y Tomás Moulian. 1983. *La Unidad Popular y el conflicto político en Chile*. Santiago: Ediciones Minga.
- Montero, Cecilia. 1993. "El Actor Empresarial en la Transición". *Colección Estudios CIEPLAN* 37.
- Montero, Cecilia. 1990a. "La Evolución del Empresariado Chileno: ¿Surge un nuevo actor?". *Colección Estudios CIEPLAN* 30.
- Montero, Cecilia. 1990b. "Les entrepreneurs chiliens comme héros d'une révolution autoritaire: approche biographique de la formation d'une identité sociale". En ponencia presentada al Congreso Mundial de Sociología. Madrid 9-13 de Julio.
- Moulian, Tomás. 1983. "Fases del Desarrollo Político Chileno entre 1973 y 1978". *Serie de Documentos* 155, FLACSO.
- Sáenz, Orlando. 1971. *Discurso pronunciado en el Encuentro del Área Privada*.
- Touraine, Alain. 1988. *La parole et le Sang. Politique et société en Amérique Latine*. Paris: Editions Odile Jacob.
- Vial, Gonzalo. 1986. "Algunos rasgos característicos del empresariado chileno". En ponencia presentada en el Encuentro *El Empresario, motor del Progreso*, ENADE 86, ICARE, Santiago.

**Guillermo Campero.** Sociólogo PUC, Postgrado en la EHHS de París. Profesor de Políticas Públicas en la PUC y en la Universidad de Chile. Autor de 7 libros; coautor en otros 27. Ha publicado más de 100 artículos en revistas especializadas. Ha sido consultor de la OIT, el BID y el PNUD y asesor de los Ministros del Trabajo entre 1990 y 2000. Actualmente se desempeña como Asesor del Gabinete del Presidente de la República. Sus últimos artículos publicados en libros son: "El diálogo Social en América Latina" Octubre 2003-FLACSO-BRASIL; "Los Procesos de Integración al MERCOSUR", FLACSO-BRASIL, Septiembre 2002, y, "Política y Sociedad". Dolmen Editores, 2002. Chile.

(E-mail: gcampero@presidencia.cl)