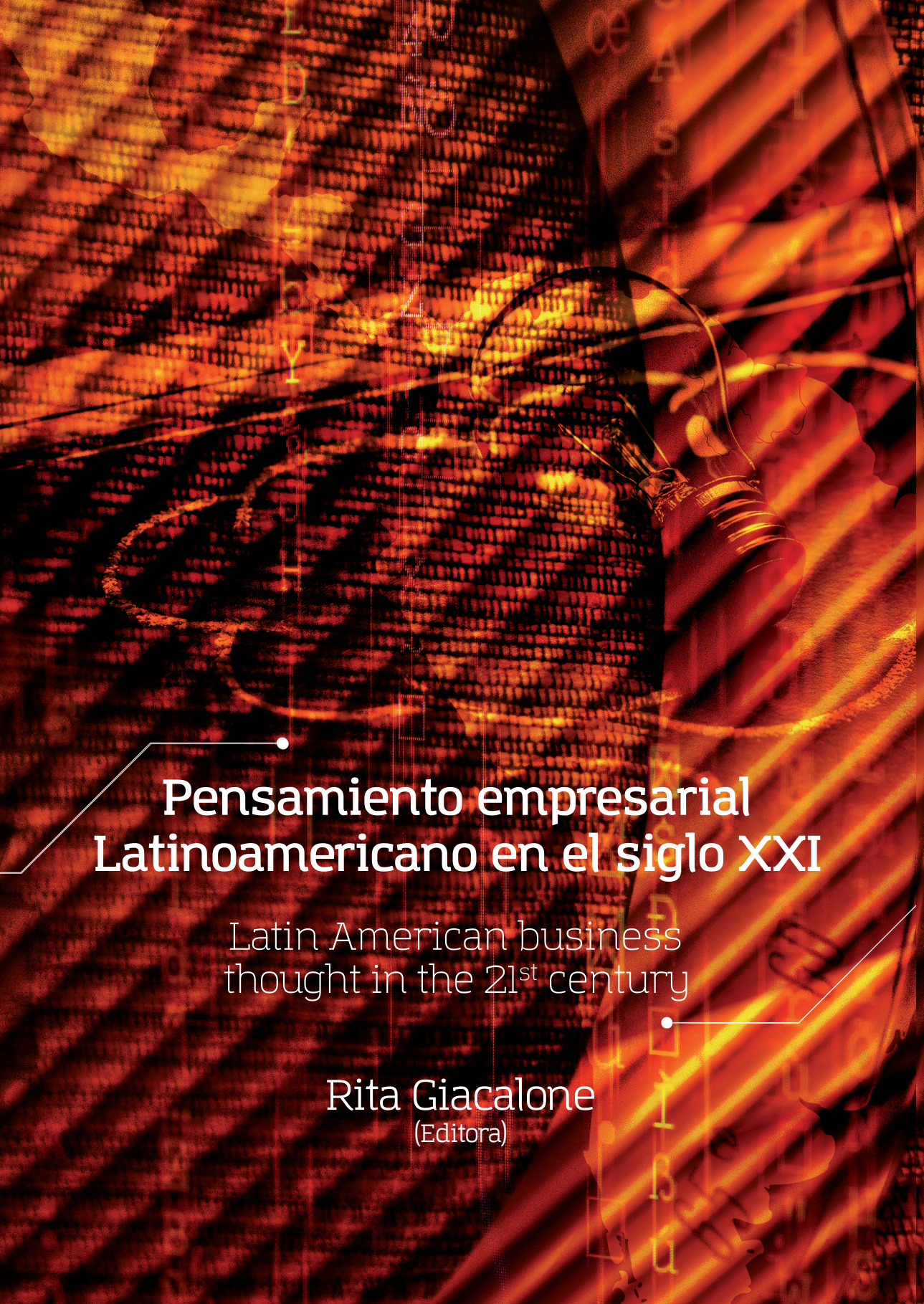


The background is a complex, abstract composition. It features a warm, orange-to-red color palette. A prominent, glowing lightbulb is positioned on the right side, with its filament visible. The background is overlaid with a dense, textured pattern that resembles binary code or digital data. There are also faint, stylized outlines of continents or maps, particularly on the left side. The overall effect is one of technological innovation and global connectivity.

Pensamiento empresarial Latinoamericano en el siglo XXI

Latin American business
thought in the 21st century

Rita Giacalone
(Editora)

Resumen

El objetivo de analizar el pensamiento empresarial latinoamericano en este siglo se sustenta en Camou, quien considera que las ideas tienen consecuencias y se puede aprender mucho acerca de política económica, sociedad y política en general, a partir del análisis de lo que piensan los empresarios y cómo lo comunican en su discurso político. Las ideas expresadas en ese discurso permiten inferir también su grado de influencia en la definición de proyectos de nación o región en un determinado momento histórico. Otro objetivo de este libro, igualmente importante, es brindar una base para reflexionar y proponer preguntas y líneas de investigación que amplíen el campo de los estudios sobre pensamiento empresarial latinoamericano. Busca responder preguntas como: ¿de qué manera los empresarios latinoamericanos, en la segunda década del siglo XXI, asumen las diferentes problemáticas que los tocan?; ¿qué piensan sobre los distintos procesos políticos, económicos y sociales y cómo afectan su labor productiva?; y ¿cómo los eventos actuales los condicionan políticamente y les abren o cierran oportunidades de enriquecimiento económico o representatividad política? Para ello, recoge una definición general de pensamiento empresarial, como el conjunto de ideas que comparte, en términos generales (y con obvias excepciones), un grupo o comunidad (los empresarios) que se caracteriza por realizar, coordinar o dirigir actividades económicas en entidades independientes (empresas). Se diferencia del concepto de ideología en la medida en que este incluye una doctrina filosófica o un programa político, que puede existir o no en el pensamiento empresarial. Y también se distingue del pensamiento “emprendedor” porque el objetivo de este último es desarrollar una mentalidad que produzca soluciones creativas para eliminar o disminuir problemas. En suma, se utiliza una definición general para abarcar la variada literatura latinoamericana sobre el tema.

Palabras clave: América Latina, empresa, ideología, pensamiento empresarial.

Abstract

The objective of analyzing Latin American business thinking in this century is based on Camou, who believes that ideas have consequences and we can learn a lot about economic policy, society and politics in general, from the analysis of what entrepreneurs think and how they communicate it in their political discourse. The ideas expressed in this discourse also allow us to infer the degree of influence in the definition of projects of a nation or region in a given historical moment. Another objective of this book, equally important, is to provide a basis for reflection and propose questions and lines of research that broaden the field of studies on Latin American business thinking. This book seeks to answer questions such as: how do Latin American businessmen, in the second decade of the 21st century, assume the different problems that touch them? What do they think about the different political, economic and social processes and how do they affect their productive work? and how do current events condition them politically and open up or close opportunities for economic enrichment or political representation? To do this, it includes a general definition of business thinking, as the set of ideas shared, in general terms (and with obvious exceptions), a group or community (entrepreneurs) that is characterized by conducting, coordinating or directing economic activities in entities independent (companies). This differs from the concept of ideology insofar as it includes a philosophical doctrine or a political program, which may or may not exist in business thinking. And it is also distinguished from “entrepreneurial” thinking because the latter’s goal is to develop a mentality that produces creative solutions to eliminate or reduce problems. In sum, a general definition is used to cover the varied Latin American literature on the subject.

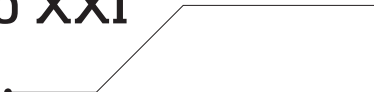
Keywords: Latin America, company, ideology, business thinking.

¿Cómo citar este libro? / How to cite this book?

Giacalone, R. (Ed.). (2019). *El pensamiento empresarial latinoamericano en el siglo XXI*. Bogotá, Colombia: Ediciones Universidad Cooperativa de Colombia. DOI: <https://dx.doi.org/10.16925/9789587601282>



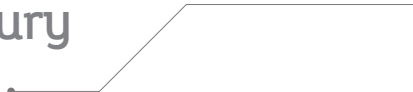
Pensamiento empresarial latinoamericano en el siglo XXI



Rita Giacalone
Editora



**Latin American business
thinking in the 21st century**



Pensamiento empresarial latinoamericano en el siglo XXI

Rita Giacalone
Editora

Latin American business
thinking in the 21st century



UNIVERSIDAD
COOPERATIVA
DE COLOMBIA


EDICIONES
Universidad Cooperativa
de Colombia

Pensamiento empresarial latinoamericano en el siglo XXI – Latin American business thinking in the 21st century / Rita Giacalone, editora. – Bogotá : Universidad Cooperativa de Colombia, 2019.
p. – (Colección pensamiento global)

Incluye datos biográficos de los autores. -- Incluye referencias bibliográficas al final de cada capítulo. --
Texto en español con resúmenes en inglés.

ISBN 978-958-760-127-5 -- 978-958-760-128-2

1. Administración de empresas - América Latina 2. Cultura corporativa - América latina 3. Empresarios
industriales - América Latina I. Giacalone, Rita II. Serie

CDD: ed. 658.0098 ed. 23

CO-BoBN- a1038918

Título libro

Pensamiento empresarial latinoamericano en el siglo XXI

© Ediciones Universidad Cooperativa de Colombia, Bogotá, abril del 2019

© Mariel Aguilar-Støen, Marcia Barbero-Portela, Renato Raul Boschi, Benedicte Bull, Claudio Castro, Anabella Davila, Rita Giacalone, Carlos Huneeus, Hernán Ramírez, Alejandra Salas-Porras, Carlos E. S. Pinho Brasil, Miguel Serna, Tomás Undurraga

ISBN (impreso): 978-958-760-127-5 ISBN (digital): 978-958-760-128-2

DOI: <https://dx.doi.org/10.16925/9789587601282>

Colección Pensamiento Global

Proceso de arbitraje doble ciego

Recepción: 1 de noviembre del 2018

Evaluación de contenidos: 21 de enero del 2019

Corrección de autor: 11 de febrero del 2019

Aprobación: 13 de febrero del 2019

Fondo editorial

Director Nacional Editorial, Julián Pacheco Martínez

Especialista en Gestión Editorial, Daniel Urquijo Molina

Especialista en Producción Editorial (libros), Camilo Moncada Morales

Especialista en Producción Editorial (revistas), Andrés Felipe Andrade Cañón

Analista Editorial, Claudia Carolina Caicedo Baquero

Proceso editorial

Corrección de estilo y lectura de pruebas, Camila Suárez

Diseño y diagramación, Diego Abello Rico

Impresión, Xpress Estudio Gráfico y Digital S.A.S.

Impreso en Bogotá, Colombia.

Depósito legal según el Decreto 460 de 1995.



UNIVERSIDAD
COOPERATIVA
DE COLOMBIA



EDICIONES
Universidad Cooperativa
de Colombia



Pensamiento
Global

Contenido

Introducción	9
Introduction	
PRIMERA PARTE	13
Temas y contenido del pensamiento empresarial	
El pensamiento empresarial latinoamericano en el siglo XXI: cambios, continuidades y consecuencias para el campo de estudio	15
Latin American Business Thinking in the Twentieth First Century: Changes, Continuities, and Consequences for the Research Field	
<i>Rita Giacalone</i>	
Cambios en el pensamiento empresarial latinoamericano sobre responsabilidad social debido a la internacionalización de las grandes empresas	43
Changes in Latin American Business Thinking About Corporate Social Responsibility Due to the Internationalization Of Big Firms	
<i>Anabella Davila</i>	
Crise fiscal, pensamento empresarial e financeirização no Brasil: a desconstrução da ordem corporativa no século XXI	65
Crisis fiscal, pensamiento empresarial y financiero en Brasil: la deconstrucción del orden corporativo en el siglo XXI	
<i>Renato Raul Boschi y Carlos Eduardo Santos Pinho</i>	
¿Un giro institucional? Cambios en los discursos empresariales en El Salvador y Guatemala	95
An Institutional Turn? Changes in Business Discourse in El Salvador and Guatemala	
<i>Benedicte Bull y Mariel Aguilar-Støen</i>	

La discriminación de género en las carreras empresariales: entre la negación y la culpabilización de las mujeres uruguayas	123
Gender Discrimination in Business Careers: Between Denial and Blame for Uruguayan Women	
<i>Miguel Serna y Marcia Barbero-Portela</i>	
SEGUNDA PARTE	151
Construcción y difusión del pensamiento empresarial	
Los empresarios y los centros de pensamiento empresarial en México	153
Businessmen and Think Tanks in Mexico	
<i>Alejandra Salas-Porras</i>	
Batallas por algo más que ideas: pensamiento, intereses materiales y acción política empresarial. Una mirada desde el Cono Sur	183
Battles for More Than Ideas: Business Thinking, Material Interests, and Political Action. A Look From The South	
<i>Hernán Ramírez</i>	
Renovación discursiva y continuación de prácticas del empresariado en el Chile post-transición (2010-2017)	211
Discursive Renovation and the Continuation of Business Practices in Post-Transition Chile (2010-2017)	
<i>Tomás Undurraga y Carlos Huneeus</i>	
Relación, reputación y riqueza: claves del discurso empresarial colombiano sobre Asia Pacífico	245
Relationship, Reputation, and Wealth. Keys of the Colombian business discourse about Asia Pacific	
<i>Rita Giacalone</i>	
AAPRESID: una red empresarial para instaurar y difundir la sociedad del conocimiento en el agro argentino	275
AAPRESID: A business network to establish and diffuse a knowledge-based society in Argentina's agricultural sector	
<i>Claudio Castro</i>	

Introducción

Los empresarios latinoamericanos han sido objeto de estudio desde distintas perspectivas, dentro de las que se incluye el análisis de su pensamiento. Consideramos, sin embargo, que a mediados de la segunda década del siglo XXI es necesario prestar atención especial a lo que piensan los empresarios latinoamericanos acerca de distintos procesos geopolíticos y geoeconómicos que los afectan en su labor productiva, los condicionan políticamente y les abren o cierran, según se mire, oportunidades de enriquecimiento económico o de representatividad política. En un periodo como el actual, cuando se aceleran en América Latina flujos y contraflujos políticos, económicos y sociales, resulta fundamental comprender qué piensan sobre distintos temas algunos de los principales actores no estatales de la región.

Nuestro objetivo es, mediante el análisis del pensamiento empresarial y sus acciones para difundirlo, identificar cuál es el rol que juega la política económica y qué influencia tiene en un determinado momento histórico, además de ayudar al desarrollo teórico del campo de estudio. Con este propósito se convocó, en febrero de 2018, a varios académicos latinoamericanos a colaborar con capítulos que nos permitieran acercarnos al objetivo propuesto. El libro *El pensamiento empresarial latinoamericano en el siglo XXI* es el resultado de esa convocatoria.

En general, los libros editados resultan de tres formatos: de una investigación colectiva en la que cada uno de sus integrantes presenta sus aportes al conjunto; de una serie de preguntas, una reflexión teórica, o de la búsqueda por actualizar el campo de estudio sobre un tema; o aquellos que pretenden proponer nuevas líneas de investigación. Este libro corresponde al tercer grupo y la variedad de temas y enfoques teóricos y metodológicos que recoge muestra que existe una riqueza de aportes presentes y potenciales en este campo de estudio.

Los capítulos del libro se ordenaron del más general, que explora una experiencia latinoamericana compartida; al más específico, centrado en el estudio de una organización de empresarios rurales que buscaban difundir un nuevo método productivo. El libro comprende dos partes: 1) temas y contenido del pensamiento empresarial y 2) construcción y difusión del pensamiento empresarial.

En la primera se ubican capítulos que analizan los principales temas y enfoques utilizados en el campo de estudio desde finales del siglo XX (Rita Giacalone), el impacto de la internacionalización de las grandes empresas latinoamericanas en sus patrones de responsabilidad social empresarial (Anabella Davila), la influencia del proceso de financiarización en la actitud del empresariado de Brasil frente al fin del gobierno de Dilma Rousseff (Renato Boschi y Carlos Pinho), el cambio del discurso empresarial de las ideas de Hayek a las de Hamilton en Centroamérica (Benedicte Bull y Mariel Aguilar-Stoen) y la discriminación de género en las carreras de mujeres empresarias en Uruguay (Miguel Serna y Marcia Barbero Portela).

La segunda sección incluye estudios sobre la importancia adquirida en este siglo por la difusión de ideas como parte de la experiencia política y cómo esas ideas van conformando al mismo tiempo la autoimagen de los empresarios. Los capítulos analizan y evalúan los centros de pensamiento desarrollados por empresarios en México (Alejandra Salas-Porras), la relación entre intereses materiales e ideas en la acción política de empresarios de Argentina y Brasil (Hernan Ramírez), la renovación discursiva de los empresarios chilenos acompañada por la continuidad de sus prácticas políticas (Tomás Undurraga y Carlos Huneeus), el discurso empresarial colombiano sobre Asia Pacífico (Rita Giacalone) y la formación y difusión de un nuevo paradigma empresarial en el agro argentino (Claudio Castro).

Metodológicamente, se incorpora un amplio abanico de opciones que permite apreciar el pensamiento empresarial latinoamericano desde distintas perspectivas y enfoques y ayuda a la construcción de una imagen más completa del mismo. Inclusive aquellos capítulos que analizan históricamente su evolución en la segunda mitad del siglo XX, contribuyen a destacar mejor los cambios producidos en este siglo.

Sin pretender presentar un panorama exhaustivo de los estudios sobre pensamiento empresarial latinoamericano, los capítulos del libro abarcan una variedad de experiencias nacionales que van de México, Argentina y Brasil, en los que el tema es de largo arraigo, hasta Chile, Colombia, Uruguay y países centroamericanos como El Salvador y Guatemala.

A continuación se resumen los aportes del libro y algunas líneas de investigación que pueden plantearse a partir de ellos. La revisión de la literatura en el primer capítulo es exploratoria, de forma que existe la posibilidad de profundizarla, complementarla o contrastarla. En el segundo capítulo se establece que las prácticas de responsabilidad social empresarial resultan afectadas por la internacionalización de las empresas, pero ¿se modificaron las ideas de los empresarios acerca de su responsabilidad en la sociedad o solo sus prácticas?

El tercer capítulo enfatiza en el rol político de los empresarios, en el que se destaca el impacto en la arena política doméstica de Brasil, su vinculación con circuitos financieros globales y plantea la necesidad de analizar en profundidad la agenda de los empresarios brasileños. Ese análisis podría prestar atención, por ejemplo, a sus declaraciones con respecto a la tendencia de confundir coyuntura político-partidista con objetivos nacionales, en lugar de centrar la atención en cuestiones que inhiben el desarrollo brasileño.

Los factores endógenos y exógenos que confluyen en el cambio discursivo de las asociaciones empresariales en El Salvador y Guatemala, que examina el capítulo cuarto, abren la puerta a estudios de caso similares que ayuden a establecer generalizaciones. Asimismo, el énfasis del discurso en la institucionalidad y el interés de los empresarios por dialogar con distintos actores merecen estudios detallados.

La importancia de determinar cómo es asumida por las empresarias la discriminación de las mujeres en posiciones gerenciales y el novedoso abordaje de tipo antropológico elegido por sus autores destacan como los principales aportes del quinto capítulo, que enriquecen el campo de estudio¹. También es posible replicarlos, ampliarlos o complementarlos en estudios de la situación en otros países de la región.

Como aportes del sexto capítulo se destacan, por una parte, el rol de la globalización como factor que obliga a los empresarios mexicanos a apegarse a estándares exigidos por organismos internacionales. Por otra parte, las nuevas funciones de los centros de pensamiento como resultado del interés de los empresarios por insertarse en movimientos sociales y propagar sus ideas pueden indagarse en toda la región y elaborarse teóricamente.

En el séptimo capítulo destaca el señalamiento respecto a la transición paulatina del estructuralismo al neoliberalismo, corrientes de pensamiento próximas a las ideas dominantes en cada época, que plantea la necesidad de profundizar cómo se adaptan y transforman las ideas en el pensamiento empresarial. La falta de coherencia entre la renovación del discurso empresarial y la continuidad de sus prácticas plantea la posibilidad de estudiar si la relación empresarios-dictadura militar tiene todavía relevancia para su defensa del modelo económico chileno o ésta se basa en el pragmatismo, como lo establece el octavo capítulo.

En el noveno capítulo se identifica al discurso como un instrumento para construir, afianzar y legitimar la relación de los grandes empresarios con el Estado, destacando elementos que ayudan con la proyección de su imagen positiva. La

1 Agradecemos esta observación hecha por uno de los dos árbitros externos del libro.

inclusión de facetas del discurso, más allá de pertenencia de clase y necesidades económicas, y la combinación de metodologías de análisis del discurso pueden promover investigaciones similares en otros contextos nacionales.

Desde un punto de vista histórico, la siembra directa en Argentina sería la primera revolución tecnológica de carácter endógeno realizada por iniciativa y convergencia de actores locales (productores, instituciones de extensión, etcétera) organizados en una red caracterizada por su estructura horizontal (como se muestra en el décimo capítulo). La difusión en red de su pensamiento, la incorporación de actores que no corresponden al sector productivo y la estructura interna justifican el estudio de experiencias de este tipo.

Para concluir, expresamos nuestro agradecimiento a los autores que nos confiaron sus textos para esta publicación, a los árbitros externos que los enriquecieron con sus comentarios, a la Editorial de la Universidad Cooperativa de Colombia y, en especial al Dr. Edgar Vieira Posada, director de la Colección Pensamiento Global, por habernos auspiciado y apoyado en todo momento.

Rita Giacalone

PRIMERA PARTE

Temas y contenido del pensamiento empresarial

El pensamiento empresarial latinoamericano en el siglo XXI: cambios, continuidades y consecuencias para el campo de estudio

Rita Giacalone

Resumen

Este capítulo examina los principales ejes de discusión presentes en los estudios sobre empresarios y pensamiento empresarial latinoamericano desde las últimas décadas del siglo XX. Se plantea la existencia de una ampliación de los temas y enfoques teóricos en este siglo, junto con la continuidad de los principales temas en debate previamente. Luego de revisar algunas obras clave del periodo en estudio, se identifica la necesidad de incluir un mayor desarrollo teórico y de profundizar el que ya existe. Mediante la identificación de las carencias del campo de estudio, se aspira a contribuir a reducir las incentivando nuevas líneas de investigación.

Palabras clave: América Latina, ejes de discusión, enfoques teóricos, pensamiento empresarial.

¿Cómo citar este capítulo? / How to cite this chapter?

Giacalone, R. (2019). El pensamiento empresarial latinoamericano en el siglo XXI: cambios continuidades y consecuencias para el campo de estudio. En R. Giacalone (Ed.), *El pensamiento empresarial latinoamericano en el siglo XXI* (pp. 15-42). Bogotá, Colombia: Ediciones Universidad Cooperativa de Colombia. DOI: <https://dx.doi.org/10.16925/9789587601282.1>

Latin American Business Thinking in the Twentieth First Century: Changes, Continuities, and Consequences for the Research Field

Rita Giacalone

Abstract

This chapter examines the most important debates in the literature about business and business thinking in Latin America since the last decades of the twentieth century. Its author argues that there is continuity in many subjects of debate but also a widening of subjects and methodologies employed. The chapter reviews key works of the period under study and identifies the need to include more theoretic discussion, and to deepen the existing lines of research.

Keywords: Axis of Debate, Latin America, Theoretic Approaches, Business Thought.

Introducción

Los empresarios latinoamericanos han sido objeto de estudio desde distintas perspectivas. Las más usuales analizan y evalúan su participación en elecciones presidenciales, golpes de estado, firma de acuerdos internacionales, apoyo u oposición a diferentes leyes y medidas de orden económico (impuestos, estatización o privatización de empresas, etcétera) e intentos de formar carteles o asociaciones que representen sus intereses frente a los gobiernos. Esta literatura tomó fuerza en los años ochenta y noventa, décadas bastante prolíficas entre los académicos de Argentina, Brasil, Uruguay, México, Chile, Colombia, Perú y Venezuela. La mayor parte fueron estudios de casos nacionales con algunos intentos comparativos (Renato Boschi, Mario Cerutti, Wilson Pérez y Celso Garrido, entre otros) y provinieron del campo de la sociología, la economía, la economía política y la historia económica. En el siglo XXI se mantuvo el número de publicaciones y aumentó el espectro de sus perspectivas teóricas y disciplinarias, aunque también surgieron comparaciones de la experiencia latinoamericana con otras de fuera de la región (Barbero y Jacob, 2008). El tema se enriqueció en especial con trabajos provenientes del campo de la administración de empresas (toma de decisiones, constitución de grupos económicos, razones de la evolución administrativa, etcétera) a los que se agregaron la ciencia política y las relaciones internacionales.

La variedad en las perspectivas de los estudios se asocia, según Luna, Murillo y Schrank (2014), con la consolidación de la democracia en el Cono Sur, debido a que antes el predominio de gobiernos autoritarios hacía difícil aplicar teorías y enfoques provenientes del mainstream, que trataban casos de democracias liberales. Luego de la redemocratización, académicos de esos países importaron teorías y enfoques y jugaron con ellos para transmitir sus ideas en un ámbito más amplio que el nacional o regional. En otros países, como Venezuela, la penetración de nuevas perspectivas para estudiar el tema empresarial se vinculó con el regreso de los becarios que se formaron en el exterior durante el auge petrolero de los años setenta. Si bien, nuevas perspectivas teóricas entraron al campo de estudio a finales del siglo XX, fue desde principios de este siglo que se hicieron evidentes en los trabajos publicados.

A partir de la segunda década del siglo XXI, se hizo necesaria la revisión del estado de los estudios sobre empresarios, enfocándolo desde la perspectiva del pensamiento empresarial latinoamericano, acerca de distintos procesos políticos, económicos y sociales que los afectan en su labor productiva, los condicionan políticamente y les abren o cierran, según su percepción, oportunidades de enriquecimiento económico o representatividad política. El pensamiento empresarial puede definirse de forma amplia como el conjunto de ideas que comparte, en términos generales (y con obvias excepciones), un conjunto o comunidad (los empresarios) que se define por realizar, coordinar y/o dirigir actividades económicas en entidades independientes (empresas). Se diferencia del concepto de ideología en la medida en que éste incluye una doctrina filosófica o un programa político, que puede existir o no en el pensamiento empresarial¹. También se diferencia del pensamiento “empresarial emprendedor” porque el objetivo de este último es desarrollar una mentalidad que produzca soluciones creativas para eliminar o disminuir problemas. En suma, aquí se utiliza una definición amplia para abarcar la variada literatura latinoamericana sobre el tema.

El objetivo de centrar nuestro análisis en el pensamiento empresarial se sustenta en Camou (2000) quien considera que las ideas tienen consecuencias y se puede aprender mucho acerca de la política económica, de la sociedad y de política en general, a partir del análisis acerca de qué piensan los empresarios y cómo lo comunican en su discurso político. Las ideas expresadas en ese discurso permiten inferir también su grado de influencia en la definición de proyectos de nación o región en un determinado momento histórico (Montesinos y Martínez, 2001).

En la primera sección de este capítulo se analiza la continuidad de algunos temas en los estudios sobre empresarios latinoamericanos desde finales del siglo XX hasta la segunda década del XXI y, en la segunda, se analizan los estudios sobre pensamiento empresarial con el fin de mostrar continuidades y cambios. En la tercera sección se resumen algunas consecuencias para el campo de estudio del pensamiento empresarial latinoamericano observadas en la presente revisión.

Estudios teóricos y empíricos latinoamericanos sobre empresarios

Esta sección no pretende analizar la evolución histórica de los estudios empresariales en América Latina, sino destacar temas que han servido como ejes para realizar interpretaciones desde distintos enfoques teóricos, metodológicos y distintas disci-

1 Esto no impide que en otros capítulos del libro el concepto de pensamiento empresarial se vincule a ideología o representación de intereses de clase.

plinas². Dada la gran variedad de temas, se busca destacar aquellos que han suscitado mayor interés, comenzando por el eje que analiza su función como actores económicos para pasar luego a los estudios históricos, a su actuación política –en el que aparecen subtemas como la relación con la democracia y el desarrollo– y a la relación empresarios-Estado, que incluye a los empresarios como actores económicos y políticos. Esta revisión no es exhaustiva, pero cubre la mayoría de los trabajos relevantes, con excepciones imposibles de evitar³.

López (2009) sintetiza las distintas líneas teóricas de la economía que convergen en el estudio de las grandes empresas latinoamericanas. Por ejemplo, Schumpeter, Chandler y Williamson interpretan de forma positiva su aporte a la economía y al desarrollo tecnológico, mientras la teoría económica neoclásica, con su énfasis en la libre competencia, las considera negativas por su tendencia a constituir oligopolios y monopolios. El análisis de López se centra en el rol que cumplen esas empresas en el desarrollo del capitalismo tardío, por considerar que el caso argentino no se aparta en absoluto de lo que esa literatura plantea. Resalta, también, aportes del campo de la organización industrial, por ejemplo, su proceso de toma de decisiones y sus estrategias, que estudios previos consideraban irrelevantes porque se asumían que la estructura del mercado determinaba las conductas y el desempeño de las firmas (López, 2009). A esta suposición, los enfoques marxistas agregaban que los grandes empresarios aspiraban no solo a controlar mercados, sino también poder político (reduciendo el Estado a un instrumento de poder de la clase burguesa).

Tanto los enfoques de economía ortodoxa como los marxistas desconfían de los grandes empresarios porque, para ambos, toda relación que involucre cooperación, negociación o colaboración entre Estado y empresarios surge “del sometimiento del Estado a las necesidades del gran capital” (López, 2009, p. 349). Pero desde los noventa, esta convicción se debilitó gracias al estudio de experiencias de desarrollo capitalista tardío en el sudeste asiático. En esa región, como en los países desarrollados, los grandes empresarios son contenidos por la estructura institucional que asegura que sus prácticas no derivan en daños para la sociedad

2 A fin de detectarlos, se recurrió, a principios de 2018, a la realización de una búsqueda en J-Stor bajo las palabras clave “empresarios-América Latina” en español, portugués e inglés, en el lapso 1980-2018. Entre las numerosas referencias bibliográficas, se seleccionaron y revisaron las publicadas por autores latinoamericanos. En la bibliografía se incluye solo los estudios mencionados en el capítulo.

3 Existen trabajos que realizan revisiones de estudios nacionales (Chavarin, 2011) y comparaciones de estudios de caso desde distintas perspectivas (Finchelstein, 2013), así como otros que incluyen disciplinas específicas como la historia (Rougier, 2016), que pueden consultar los interesados en una visión general del campo de estudio.

en su conjunto (López, 2009)⁴. Mientras tanto su alto grado de diversificación y su presencia dominante en economías en desarrollo derivarían de vacíos institucionales (débil aplicación de normas, falta de instituciones de crédito, etcétera).

La conclusión de López es que los grandes empresarios, por su poder económico, pueden tratar de cambiar el marco institucional a su favor, pero los países que “han avanzado sostenidamente en el sendero de la industrialización aun sin haberlo recorrido en su totalidad” (López, 2009, p. 365), han sido capaces de contenerlos.

Es crucial, en este sentido, el relacionamiento entre Estado y sector privado [...] en casi todas las experiencias de industrialización tardía se ha dado alguna forma de asociación -más o menos explícita entre el Estado y la elite empresarial sobre la cual han pivotado las respectivas estrategias de desarrollo. En otras palabras, las vinculaciones estrechas entre Estado y sector privado no necesariamente desembocan en “repúblicas bananeras”, gobiernos “predadores” al estilo del Zaire de Mobutu o paraísos del *rent-seeking* como la India. (López, 2009, p. 365).

En paralelo, desde la historia económica se exalta el rol de las redes familiares –empresas familiares que crecen asociándose con otras familias por casamientos, por negocios o mediante los dos– para explicar su perdurabilidad en el tiempo, como es el caso de Monterrey en el norte de México (Cerutti, Ortega y Palacios, 2000). Allí, el fenómeno se asocia con el desarrollo de una dinámica económica regional entre Monterrey y Texas por su cercanía geográfica, incorporando así una dimensión transnacional.

Asimismo existe continuidad entre siglo XX y XXI en los estudios históricos de las empresas multinacionales latinas y las adaptaciones y cambios organizativos que se promueven en ellas (véase, por ejemplo, el número especial de Nueva sociedad titulado *Gigantes en acción. Las multinacionales latinas*, 2008). Un aporte importante es Artopoulos, Friel y Hallak (2014) quienes, a partir de cuatro estudios cualitativos sobre comercio internacional e internacionalización empresarial, analizan las prácticas de negocios comunes que se implementan. Destacan la importancia de una ventaja de conocimiento sobre los mercados externos y del proceso por el cual los empresarios difunden un modelo de negocios de exportación. Según ellos,

4 Esto exige un tipo de Estado que, si no existe, como parece ser el caso en América Latina (Centeno, 2009), no puede evitar prácticas como la corrupción.

la posesión de una ventaja comparativa (latente) en bienes diferenciados es insuficiente para alcanzar exportaciones sostenidas hacia países desarrollados. Para acceder a dichos mercados, los productores locales deben adoptar nuevas prácticas de negocios, que deben ser implementadas como elementos coherentes de una concepción diferente de cómo llevar a cabo sus actividades. (López, 2009, p. 365).

Mientras tanto, Flores Andrade (2003) analiza históricamente el comportamiento político empresarial. Según este autor, desde fines de los setenta se inauguró un periodo de ascenso político del empresariado, debido a los cambios políticos y económicos que ocurrieron. Los empresarios buscaron fortalecer su presencia, influencia y representación en el sistema político para defender sus intereses. Previamente, Acuña (1995) había atribuido su accionar político a la mayor diversificación de los intereses empresariales, que sobrepasó la capacidad de representación de sus asociaciones. Así, se constituyeron dos líneas de interpretación del dinamismo político empresarial: una basada en cambios en el contexto político nacional, que impulsarían acciones empresariales defensivas; y otra, en cambios económicos de las empresas, que resultarían en movimientos proactivos directos. Para Flores, en México, factores desencadenantes de la acción política empresarial fueron el apoyo oficial al gobierno de Salvador Allende en Chile, el asesinato del empresario Eugenio Garza Sada y la expropiación de tierras en el Yaqui, mientras la expansión y diversificación de grandes empresas y la formación de grupos económicos debilitaron la representación de asociaciones sectoriales, lo que obligó a los empresarios a actuar por su cuenta.

Flores encuentra características comunes en la acción de los empresarios durante procesos de transición a la democracia: anteponer el desarrollo a la democracia (o asumir que la democracia depende de la estabilidad generada por el desarrollo económico), divulgar el papel social de los empresarios (para destruir su imagen negativa en la opinión pública), privilegiar los aspectos económicos sobre los políticos y promover la acción colectiva empresarial mediante nuevas organizaciones. Esto nos lleva al tema de la actuación política de los empresarios, donde el primer subtema que aparece es su participación en procesos de redemocratización.

Hay diferencias, sin embargo, porque en la literatura mexicana sobre redemocratización muchos estudios ensalzan la participación de los empresarios en el proceso que acabó con el control hegemónico del Partido Revolucionario Institucional (PRI) y dió paso a la democracia. En esa línea se encuentran Alba Vega (1996), Arriola (1984), Campero (1984), Luna (1990, 1991) y Luna y Tirado (1984, 1985, 1993). Pero la literatura sobre empresarios en otros países que transitaban de regímenes militares a democracias civiles, como Montero (2002) y Wilhelmy (2004) para Chile, los asocia con formas de participación o beneficios adquiridos

bajo esos regímenes. En ambos casos, el contexto nacional en que actúan los empresarios adquiere importancia como variable explicativa de su posición frente a la democracia.

La relación entre empresarios y democracia aparece también en los años 2000 en Salas Porras (2000) quien destaca que, aunque se ha alcanzado mayor institucionalización y compromiso de los grandes empresarios con las reglas electorales de la democracia, el proceso es parcial y contradictorio. Las consultas secretas han dado paso al interés por el perfil político de los candidatos, pero los empresarios siguen esperando beneficios personales (contratos y concesiones), más allá de su compromisos con los programas partidistas. Su participación política es institucional y acorde con las reglas electorales, pero se ejerce desde una posición privilegiada que crea compromisos por parte de los candidatos electos.

Alba Vega (2006) resume la situación de los empresarios mexicanos en el siglo XX y señala que

el inicio y el fin del siglo XX mexicano marcan un ciclo completo en relación con la figura de los empresarios. Lo iniciaron a la defensiva a causa de una revolución que les cerró el espacio de participación directa y abierta en la política, ya que no en la economía, como ocurrió en otras grandes revoluciones del siglo XX, como la rusa y la china; lo terminaron a la ofensiva, colocados en el vértice de la pirámide social, económica y política. (pp. 123-124).

Los empresarios alcanzaron esa situación porque fueron actores clave en la transición política mexicana. Los primeros triunfos del Partido Autonomista Nacional (PAN) ocurrieron en municipios para pasar luego a diputaciones locales y federales, al senado y a gobiernos estatales, y muchos de ellos fueron encabezados por empresarios. La diversidad geográfica de México y su influencia sobre la economía se manifestó en que las primeras movilizaciones políticas empresariales surgieron en zonas económicamente más dinámicas y orientadas al exterior (Alba Vega, 2006). Esta interpretación otorga un rol central a los empresarios en la transición a la democracia mexicana⁵, mientras la de Diniz y Galli (2011) consideran que ellos respondieron a esa misma transición en Brasil “adaptándose”, como habían hecho a regímenes políticos previos. Estos estudios reafirman la importancia de las diferencias nacionales en la visión de la relación empresarios-Estado en América Latina.

5 En paralelo, Loaeza (2001) argumenta que la reacción democrática de los empresarios mexicanos se explica por una reacción política antiautoritaria y una reacción defensiva ante la sociedad de masas que obliga a las elites económicas a recuperar el liderazgo social perdido.

Cuando en Brasil, en los setenta, comenzó a explorarse la participación de los empresarios en la redemocratización. Diniz y Boschi (1978) los consideraron partidarios de una posición autoritaria, en la que el interés por el orden y la estabilidad predominaba sobre el conflicto inevitable bajo la democracia, factor que influyó en la etapa de apertura controlada bajo el gobierno militar. Bresser Pereira (1982), en cambio, enfatizó el rol de la hegemonía alcanzada por el capital industrial en esos años para concluir que los industriales grandes fueron el factor decisivo que hizo posible la redemocratización brasileña. Ellos fueron determinantes para fortalecer a la oposición aliándose con la izquierda, los estudiantes, los intelectuales y la iglesia católica contra el régimen militar. Su motivación sería que su posición económica consolidada los llevó a convertirse en “razonablemente” democráticos.

En el siglo XXI, varios autores han estudiado la relación entre empresarios y desarrollo, para vincularla con los cambios de orientación política en el gobierno de Brasil a partir de 2003. Una interpretación se aproxima al tema de los empresarios desde la literatura sobre variedades de capitalismo. En esa literatura, Schneider (2004) plantea la existencia de una variedad latinoamericana, el capitalismo jerárquico, donde la jerarquía se observa en que la propiedad de las empresas es familiar, con pocos accionistas y pocas “relaciones de mercado”, lo que influye en que los sindicatos sean débiles y los trabajadores tengan menos derechos⁶. Boschi y Santana (2012) comparan cambios en Sudamérica y el Este europeo con ese enfoque. Como el capitalismo jerárquico está enraizado en la realidad nacional brasileña, Boschi y Gaitán (2012) resaltan la centralidad de la historia local, actores e instituciones para explicar cómo se entiende el desarrollo en Brasil y enfatizan que, para construir una agenda nacional de desarrollo, se necesita un acuerdo básico entre actores económicos y políticos.

Otros estudios hacen aportes acerca de la importancia de que los empresarios adopten el modelo de desarrollo en cuña o de “los gansos voladores”, que predominó en la primera etapa del desarrollo de Asia-Pacífico. En ese modelo, los países avanzan siguiendo a un líder que basa sus acciones en la observación de que, para crecer, hay que desarrollar también a sus vecinos (modelo de Japón) mediante la captación y transferencia de tecnología y la inversión en países asociados (véase Rodríguez Guarachi, 2002).

6 Schneider (1997-1998) consideraba paradójico que, mientras los empresarios brasileños invertían dinero en todos los frentes políticos y obtenían ganancias económicas individuales, carecían de influencia colectiva. Según él, eso se debía a que la fuerte presencia estatal en la economía exigía que cultivaran conexiones con la burocracia estatal antes que invertir en asociarse con sus pares.

Publicaciones recientes relacionan a los empresarios con la desindustrialización brasileña, de forma que se habrían convertido en actores que conspiran contra el desarrollo. Frente a la interpretación “negativa” del proceso de caída del empleo industrial y del aporte de la industria al Producto Interno Bruto (en enfoques marxistas y neo-desarrollistas), otros autores lo consideran un fenómeno global o destacan que se acompaña de crecimiento del sector industrial caracterizado por un movimiento de mano de obra de industrias tradicionales a otras nuevas (Fonseca y Salomão, 2013).

El factor unificador de esos estudios, y de otros en la misma línea, es que consideran a los empresarios como agentes políticos con motivaciones e ideas propias, no como representantes de clase, y como agentes necesarios para el desarrollo económico y general, con los cuales el Estado debe dialogar. Esto llevó a plantear la posibilidad de cambios en la relación empresarios-Estado por la reorientación política de Brasil y otros países sudamericanos en la primera década del siglo. Un número especial de la revista *Nueva Sociedad* bajo el título ¿Puede un empresario ser de izquierda? (2006) presenta estudios que intentan responder esa pregunta desde distintos enfoques.

Otro trabajo que interpreta el grado de continuidad o cambio en la relación empresarios-Estado por la llegada de partidos y movimientos de izquierda al gobierno es Diniz y Galli (2011), quienes sostienen que en Brasil los empresarios siempre han estado activos en defensa de sus intereses y esa defensa se ha caracterizado por su pragmatismo en todas las etapas atravesadas por el sistema político brasileño. El pragmatismo se expresa en su participación histórica en distintas coaliciones políticas que apoyaron el desarrollo industrial. Por ello, no es extraño que se adhirieran a principios neoliberales y cuestionaran al Estado en los noventa, aunque para finales de la década, cuando se debilitó el ciclo de reformas, se rompió también el consenso empresarial acerca de la necesidad de mantener la estabilización económica y la disciplina fiscal. Esto facilitó la reconciliación de los empresarios con el Partido dos Trabalhadores y se tradujo en la elección de un empresario como vicepresidente en el primer gobierno de Lula Da Silva y el nombramiento de otros en importantes ministerios. El énfasis en la industria, los créditos expansivos del Banco Nacional de Desarrollo y la creación del Consejo de Desarrollo Económico y Social permitieron una rápida adaptación en la relación empresarios-Estado después de 2003 (Doctor, 2007).

En otras naciones que sufrieron la misma reorientación política, los estudios fueron más puntuales y técnicos en un contexto donde no hubo reconciliación empresarios-izquierda, sino exacerbación del enfrentamiento. En Venezuela, Giacalone y Porcarelli (2005) analizaron la participación de empresarios del sector agrícola en la formación de la posición oficial venezolana en la Ronda Doha de la Organi-

zación Mundial de Comercio, con base en entrevistas con empresarios, representantes de asociaciones y ex-negociadores del sector público. Ese análisis atribuyó la debilidad de la participación empresarial a la incapacidad de los productores agrícolas primarios y de la agroindustria para presentar al gobierno una posición concertada y a cambios abruptos y sucesivos en la burocracia estatal (fusión y creación de ministerios, sustitución de personal técnico por personal político, etcétera) que afectaron su desempeño. También destacaron que la decisión política del gobierno de apoyar a Brasil, que defendía el fin de los subsidios agrícolas de países desarrollados, contradecía el hecho de que Venezuela no es un exportador agrícola afectado por esos subsidios, sino un importador neto de alimentos.

Un estudio comparativo de las relaciones empresarios-Estado en Colombia, Perú y Venezuela se encuentra en Thorp y Durand (1997), quienes plantearon que una buena sintonía entre empresarios y Estado (o relaciones amistosas y personales entre ellos) suele culminar en la búsqueda de rentas, lo que origina corrupción, mala asignación de recursos e ineficiencia.

Tanaka (2002) agrega una reflexión importante al analizar la bibliografía sobre relaciones empresariales-Estado en Perú, que puede hacerse extensiva a otros ejemplos nacionales,

creo que la politización de las ciencias sociales peruanas en los años setenta y ochenta tuvo algunos aspectos positivos... pero también muchos negativos. Entre ellos, la desatención de temas muy importantes en agenda en esos años, como por ejemplo los político-institucionales, [...] menospreciados por «liberales» o peor aún, «burgueses»; o la manera tan unilateral de tratar algunos temas, que podrían haberse visto provechosamente desde otras perspectivas teóricas [...]. En todo caso, se tendió a evaluar la realidad a partir de modelos ideales (antes que buscar analizar y comprender su dinámica), con lo que se generó una suerte de discurso de denuncia de los males sociales (por no adecuarse al modelo definido de antemano de cómo deberían ser las cosas). (p. 197).

También vale la pena recordar una conclusión de López (2009):

no significa que toda alianza Estado-gran empresa conduzca a resultados exitosos en términos de desarrollo económico, ni que toda diversificación empresarial responda a objetivos de búsqueda de eficiencia y acumulación tecnológica. Lo que queremos decir es que su existencia no resulta per se reveladora de ninguna conducta anómala; que de allí se deriven mejores o peores resultados dependerá de un conjunto de circunstancias que tienen que ver fundamental pero no únicamente con el marco institucional concreto en

el cual esas alianzas se materializan. Con esto en mente, nuestro propósito es explorar el debate local sobre los fenómenos que venimos analizando a fin de poner en cuestión algunos argumentos vastamente difundidos respecto de nuestra clase empresarial y sugerir algunas hipótesis que podrían ayudar a entender mejor sus conductas y desempeños. (p. 366).

En resumen, por una parte, a principios del siglo XXI se observa la continuidad en temas como las relaciones empresarios-Estado y el énfasis en el estudio de grandes empresarios, ya sea como burguesía o representación de clase social, o como protagonistas de la conversión de sus firmas en multilatinas y su posición frente a fenómenos o eventos políticos y económicos (especialmente, las reformas estructurales y el neoliberalismo), ya tratados a finales del siglo XX. Por otra, se enfatiza temas como los procesos internos alrededor del origen, la evolución e internacionalización de las empresas multilatinas, la relación empresarios-redemocratización –que no se limita a Argentina, Brasil y Chile, sino que incluye a México y Centroamérica– y su comportamiento en distintas formas de capitalismo (capitalismo tardío, especialmente).

Una característica común de los temas que se mantienen y de los nuevos es que incorporan mayor variedad de enfoques teóricos y metodológicos. A finales del siglo anterior, a excepción de los conceptos de Chandler o de Skopcol en historia económica y de empresas, predominaban en América Latina el enfoque económico neoclásico y el marxismo para interpretar la relación empresarios-Estado, por lo que dominaban interpretaciones estructurales que los vinculaban con procesos de reformas y regímenes autocráticos. En este siglo, distintos aportes de la teoría organizacional amplían el espectro desde el campo de la administración de empresas para hacer comprensible el fenómeno de la internacionalización y regionalización a partir de motivaciones y acciones empresariales. De la confluencia de la teoría económica y la economía política internacional, nacen las variedades del capitalismo y las experiencias del capitalismo tardío que amplifican la atención que se presta a la presión de las circunstancias en que actúan los empresarios. En la historia económica, Chandler es desplazado por el institucionalismo de Douglass North y por enfoques que enfatizan cultura, identidad y actividad social cotidiana como restricciones a lo que hacen o pueden hacer los empresarios (Hernández Romo, 2006).

En relaciones internacionales, ciencia política y economía se pasa de enfoques dominados por la estructura a otros donde son más importantes los procesos y los actores, lo que matiza el concepto de la acción empresarial como representación de clase o de intereses puramente materiales, mediante la incorporación de aspectos cognitivos, percepciones y mapas mentales, utilizando técnicas como el

análisis del discurso⁷. Todo esto otorga mayor agencia a los empresarios y justifica intentos por comprender cómo se construye su pensamiento, cómo es incorporado por ellos, cómo y por qué se difunde mediante la acción política.

El pensamiento empresarial en los estudios latinoamericanos

Hasta los años setenta predominaron en la literatura historias de empresarios individuales, que mostraban rasgos de sus personalidades o exaltaban sus aportes materiales, y estudios de su vinculación con el poder político, que buscaban explicar circunstancias políticas y económicas (en especial desde el marxismo y la teoría de la dependencia). Desde los ochenta, hay estudios más académicos que políticos (historias de empresarios y empresas familiares, historias de empresas públicas o del Estado empresario, redes y grupos empresariales, industrias o sectores específicos, formas de organización empresarial) y comenzó a prestarse atención a su posición con respecto a procesos económicos y políticos más allá de la redemocratización (Giacalone, 2000).

En los ochenta, los trabajos sobre pensamiento empresarial incluyeron estudios de su opinión o posición con respecto a temas específicos, entre los que destacaron en una primera etapa los relativos a su grado de adhesión o rechazo a la integración regional. A principios de esa década, Urriza (1981) analizó las opiniones y posiciones frente al Pacto Andino por parte de Fedecámaras (organización empresarial cúpula de Venezuela) en documentos de esa organización. El primer estudio comparado de la opinión de los empresarios frente al Pacto Andino fue coordinado por Quijano (1984) en sus cinco naciones miembros. Lamentablemente, adoleció de fallas en metodología y categorías sociales establecidas, que afectaron la credibilidad de sus resultados.

Entre los trabajos de los ochenta destaca el de Schaposnik (1986), que aplicó una encuesta a sectores dirigentes argentinos, incluyendo a los empresarios, para medir su posición frente a la integración latinoamericana. El autor halló que la apoyaban, pero encontró divergencias entre lo que llamó “adhesión ideológica” y “adhesión pragmática” —sólo 46% tenía un nivel medio de congruencia entre ambas, 39% un nivel bajo y 20% un nivel alto—. De esta forma, la mayor parte de los empresarios no se manifestaba a favor cuando se trataba de aspectos prácticos de la integración regional. Existían además imágenes negativas de los organismos de integración regional y únicamente el 35% decía poseer conocimiento suficiente sobre esos organismos.

7 Un estudio pionero en esa dirección fue Minella (1995).

En 1991, Salgado y Urriola volvieron a estudiar el Pacto Andino en todos sus países. Los resultados relativos a la valoración que los empresarios hacían del mercado andino eran positivos porque señalaban que querían participar más en sus decisiones, acelerar la formación de un bloque económico, organizarse en asociaciones gremiales subregionales y respaldar políticas conjuntas para volver competitiva su producción. Paralelamente, Schuldt y Urriola (1991) encontraron que los empresarios evaluaban al mercado andino como secundario frente a los desarrollados, desconfiaban de la estabilidad y persistencia del grupo y consideraban que la mala infraestructura impedía aprovechar las ventajas que brindaba. En términos de Schaposnik (1986), seguía existiendo adhesión ideológica, pero no pragmática.

En 1992, Salgado cotejó los datos para la región andina publicados por el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y el Instituto de Integración Latinoamericana (INTAL) (1991) con una encuesta realizada en 1990 por el Instituto Latinoamericano de Investigaciones Sociales (ILDIS) de la Fundación Friedrich Ebert para el Grupo Andino. Encontró que empresarios de Perú y Colombia consideraban más fácil el acceso al mercado andino, mientras en Ecuador y Bolivia los porcentajes disminuían. Esta relación reflejaba la asimetría interna del grupo: la mayor habilidad de las economías grandes para beneficiarse del mercado integrado incidía en una visión favorable de la integración por parte de sus empresarios.

Achard, Flores Silva y González (1993) analizaron la opinión de las élites paraguayas y uruguayas acerca de Mercosur, en una muestra cuyo 30% correspondió a empresarios. Encontraron que 60% de estos últimos tenían una posición positiva con respecto al acuerdo y 9%, muy positiva. Se dividían, sin embargo, en aspectos prácticos como acerca de si la integración debía realizarse sin tener en cuenta las circunstancias negativas para algunos sectores o si debía adaptarse a realidades nacionales. En cuanto a su participación en las negociaciones, el 50% manifestó que no habían sido consultados, y sobre el impacto en sus respectivos sectores, sólo un 25% consideró que sería positivo. Para el resto, era potencialmente negativo. Al año siguiente, Achard, Flores Silva y González (1994) aplicaron la misma encuesta a las élites argentinas y brasileñas. En ambos casos, los empresarios eran renuentes a sacrificar sus respectivos sectores en aras del interés por la integración regional. Apenas un tercio dijo haber sido consultado de alguna forma durante la negociación. Los empresarios brasileños se destacaron del resto porque estaban dispuestos a aceptar una recesión económica y a sacrificar sectores industriales para armonizar las políticas macroeconómicas de Mercosur.

Al analizar la politización e ideología de Mercosur, Hirst (1996) consideró que los empresarios se ubicaban dentro de un primer nivel de influencia, que correspondía a los grupos y empresas de “mayor peso económico”, estableciendo una clasificación por tamaño de los que influyeron en la forma que adoptó el acuerdo.

Esa autora destacó también la conformación de tres organizaciones subregionales –Grupo Brasil, Grupo Cordillera y Grupo Argentina–, que asociaban entre sí a empresarios con inversiones en otros países de Mercosur para ejercer presión ante sus respectivos gobiernos. El elemento ideológico empresarial se incorporaba en el análisis del sistema de creencia y valores (globalización, desregulación de mercados, costos sociales) que sustentaba la integración del Cono Sur según los empresarios.

En 1995, Mellado y Ali replicaron la encuesta de Schaposnik en Mercosur entre empresarios de Argentina y Brasil. Encontraron que el nivel de congruencia entre adhesión ideológica y adhesión pragmática oscilaba entre medio y alto porque había mejorado el conocimiento de los organismos de integración, por lo que la posición empresarial era, en general, favorable hacia el acuerdo.

Grandi y Bizzozero (1997) coincidieron con Hirst en ubicar a los grandes grupos económicos en el primer círculo de influencia sobre el Mercosur, círculo que, según ellos, estuvo involucrado desde el comienzo en su diseño y formación. Esos autores analizaron la actuación empresarial a través de organizaciones como la Unión Industrial Argentina, la Cámara de Industrias del Uruguay, etcétera. Sin embargo, Almeida (1998) destacó la formación de Mercosur como el producto de un acuerdo gubernamental Brasil-Argentina, que atrajo la atención del empresario brasileño a medida que la interdependencia económica fue avanzando⁸. No fueron las asociaciones empresariales las que se interesaron, sino los empresarios más grandes, guiados por una racionalidad de tipo económico. Un cuestionario cerrado a grandes empresas industriales de Rio de Janeiro encontró apoyo mayoritario a Mercosur, a la armonización de políticas y a la formación de un tribunal de justicia, pero sólo 40% favoreció que las decisiones fueran supranacionales (Almeida, 1998).

Un año más tarde, Sánchez Bajo (1999) describió la participación de empresarios del acero y la petroquímica en los acuerdos entre Argentina y Brasil dentro de Mercosur. La importancia de esos sectores, con características de oligopolios e importancia estratégica para sus respectivos gobiernos, y el hecho de que Mercosur tenía una estructura burocrática mínima, facilitaron su participación en la negociación. También promovió vínculos entre firmas y organizaciones de ambos países que impulsaron la cooperación efectiva y la difusión de posiciones e ideas. De esta

8 Esto ha sido resaltado en estudios más cercanos en el tiempo como Gómez-Mera (2013), con apoyo en entrevistas con negociadores y empresarios. La cooperación previa a la firma del acuerdo entre empresas químicas y petroquímicas de Brasil y Argentina fue la excepción y no, la regla.

forma, la interdependencia retroalimentó ideas comunes y, a la vez, esas ideas retroalimentaron la cooperación interempresarial en la subregión.

Silva (1997) destacó, como el elemento fundamental para establecer la relación Estado-empresarios bajo el gobierno militar chileno, no la política económica, sino la forma en que fue percibida por los empresarios. Demostró que, sólo a partir de mediados de los ochenta, cuando el régimen militar comenzó a aplicar un neoliberalismo pragmático, no tan radical como el previo, se establecieron canales de comunicación entre empresarios y ministros del régimen. Surgieron también nuevas instituciones para representar los intereses de los empresarios más grandes (Confederación para la Producción y el Comercio), que terminaron desplazando de cargos en el gobierno a los *Chicago Boys* chilenos. En el período democrático posterior a 1990, los gobiernos mantuvieron su asociación con los empresarios, lo que repercutió en los acuerdos de integración y comercio firmados desde entonces.

Frente a la negociación de un acuerdo de libre comercio hemisférico (Área de Libre Comercio de las Américas, ALCA), Santamaría (1997) evaluó el concepto de integración regional manejado por el Foro Empresarial de las Américas (Cartagena, 1996) y mostró la existencia de significados distintos para la integración. Constituye una excepción dentro del conjunto de los trabajos de esa década porque intentó evaluar las ideas de los empresarios acerca de la integración a través de sus convicciones y amenazas percibidas (intereses), antes que de su ubicación de clase o de la influencia de ideas provenientes del exterior, que fueron las dos variables explicativas más utilizadas en esos años.

La literatura relativa a la visión empresarial del ALCA o del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) es abundante en México. Puga (1994) analizó la posición de los empresarios frente a la negociación del TLCAN para destacar que la propuesta del gobierno mexicano tomó por sorpresa a las organizaciones empresariales. Posteriormente, las empresas mayores (automotriz, maquiladoras, petroquímicas y metálicas) asumieron el liderazgo del sector privado en la negociación del acuerdo. Los empresarios pequeños y medianos tuvieron una posición defensiva y usaron sus organizaciones gremiales para oponerse. La discusión del acuerdo fue pública y mostró poca representatividad de asociaciones gremiales tradicionales que fueron reemplazadas por otras creadas *exprofeso* para la discusión (Consejo Coordinador Empresarial, Consejo Mexicano de Hombres de Negocio, Consejo Mexicano de Asuntos Internacionales) y un nuevo tipo de dirigencia empresarial.

En 1999, Giacalone analizó en forma comparativa las ideas e intereses de los empresarios de Colombia, México y Venezuela en la negociación del tratado de libre comercio del Grupo de los Tres (G-3). Aunque, en su mayoría, el discurso empresarial englobaba elementos ideológicos que favorecían la firma de un acuerdo de libre comercio, la acción empresarial se activó en respuesta a políticas concretas

que se percibían como amenazantes, como fue el caso de Colombia y Venezuela, mientras en México, el G-3 despertaba poco interés. Los intereses predominaron sobre las ideas al momento de fijar posición frente al acuerdo, pero, luego de su firma, los empresarios lo asociaron a sus esfuerzos por comprometer a sus respectivos gobiernos con las reformas estructurales que se estaban realizando. El pensamiento empresarial frente al G-3 incorporaba ideas provenientes del exterior (liberalización comercial), pero las matizaba según las circunstancias económicas domésticas. El bagaje ideológico de los empresarios puede considerarse similar, pero se adaptaba a especificidades culturales e históricas de cada caso⁹.

Urbina (1999) estudió las posiciones asumidas históricamente por Fedecámaras (Venezuela) acerca de la integración regional con base en sus opiniones en la prensa venezolana. Rivarola (2007) demostró que, en los sesenta, la integración regional aparecía entre los temas de interés para los empresarios, algo que se expresaba, por ejemplo, en el número de veces que se mencionaba a la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC) en la memoria de la Sociedad de Fomento Fabril (SoFoFA) de 1966. En esos años, SoFoFA promovía a la ALALC, lo que Rivarola interpretó como consecuencia de su rechazo al “estatismo” del gobierno chileno, que llevó a que, como contrapeso, los empresarios priorizaran la integración regional y las redes que el sector privado construía en su entorno.

Resumiendo, en el siglo XX la literatura buscaba identificar percepciones y opiniones de los empresarios, o las ideas y preferencias en que se basaban, frente a la negociación y las consecuencias de los acuerdos de integración. Salvo excepciones, no existía una conceptualización teórica de la integración regional, sino una manifestación de apoyo o rechazo a la misma. Tampoco se discutía el rol de los empresarios en la integración, salvo para destacar que los grandes integraban el primer círculo de interés en torno al acuerdo, hubieran participado o no en su diseño y formación.

Según su objeto de investigación, esa literatura incluía estudios de asociaciones empresariales específicas (Urriza, Torres, Urbina), de empresarios como parte de élites nacionales (Schaposnik) y estudios comparados de empresarios de un grupo de países (Quijano, Salgado y Urriola, Achard, Flores Silva y González, Giacalone). Algunos, como los relativos al Grupo Andino o al caso de Argentina en Mercosur (Schaposnik, Mellado y Ali) permitían hacer comparaciones a lo largo del tiempo.

9 Giacalone (2015) analizó la participación de prácticamente los mismos empresarios colombianos en la negociación de la Alianza del Pacífico, lo que permitió una comparación diacrónica de su posición en ambas.

Se observa que: 1) la literatura latinoamericana sobre pensamiento empresarial era casi inexistente antes de los ochenta; 2) los empresarios eran vistos más como un obstáculo para la integración, que como actores necesarios y se los englobaba bajo el concepto de burguesía nacional, que enfatizaba su pertenencia de clase antes que su función productiva (Silva y Durand, 1998); y 3) la atención se concentraba en los empresarios industriales porque el énfasis en la industrialización como factor de desarrollo impedía reconocer contribuciones de otros sectores. Los empresarios se consideraban afectados por integración regional, política de industrialización o pertenencia de clase y, pocas veces, como sujetos que promovían esos procesos.

A medida que avanzaba la década del noventa se comenzó a observar un renovado interés en los estudios sobre empresarios y distintos autores se acercaron al tema del pensamiento empresarial desde perspectivas más amplias que su opinión sobre la integración regional. Junto a la literatura que explora la evolución de las organizaciones empresariales latinoamericanas y su creciente profesionalización con incorporación de gerentes y economistas, aparecen estudios sobre la creación de institutos de investigación y publicaciones periódicas para diseminar sus ideas (Ramírez, 2007; Salas Porras, 2001); en otros, se destaca el poder de las ideas expresadas en el discurso –Montesinos y Martínez (2001) y Camou (2000)—¹⁰.

Gaggero (2012) presenta un buen ejemplo de continuidad y cambio en la manera en que analiza “la retirada” de los grupos económicos argentinos entre la crisis del tequila (1997) y la devaluación del peso (2002), porque a las explicaciones centradas en factores macroeconómicos agrega “las interpretaciones que hicieron los empresarios de esos condicionantes y las estrategias concretas que desarrollaron” (p. 231). De esta forma, su apoyo al mantenimiento de la convertibilidad no estuvo exento de reparos y demandas al Estado, como créditos a menores intereses, planes de obras públicas, etcétera, basados en consideraciones de los empresarios acerca de sus posibilidades de acción futura.

Ese mismo año, Gras (2012) estudia los cambios experimentados en los empresarios agrícolas argentinos, tradicionalmente asumidos como liberales económicos, antidemocráticos, opuestos a toda intervención estatal en la economía y cuyo poderío económico se reflejaba en las políticas de reforma estructural. Argumenta que el desarrollo de nuevas tramas productivas en el ámbito rural produjo una

10 Sobre la influencia de esos cambios en la integración regional hay dos interpretaciones: el Estado mantuvo su rol central y las burocracias regionales fueron suplantadas de la dirección del proceso de integración por los empresarios, debido a la influencia del neoliberalismo gubernamental, o los empresarios adquirieron relevancia por su activación política antes que por acción de los gobiernos que dirigieron las reformas estructurales, ya que esos procesos fueron dominados por técnicos gubernamentales (Giacalone, 2011).

nueva identidad colectiva, nuevas demandas al Estado y nuevas formas de acción sectorial. Desde los ochenta, el desarrollo tecnológico implicó la disminución de la ganadería en favor de la expansión agrícola y la intensificación en el uso del capital, pero también creó una clase de empresarios agrícolas vinculados al desarrollo tecnológico y no, a la propiedad de la tierra. Gras (2012) también destaca el apoyo político que tuvo el rechazo de esos empresarios al alza de las retenciones a las exportaciones en el gobierno de Cristina Fernández de Kirchner (2008) que posibilitó que en las elecciones legislativas de 2009 fueran electos 18 agrodiputados.

Un trabajo pionero (Minella, 1995) analiza el discurso de los empresarios financieros brasileños entre los ochenta y noventa acerca de liberalismo y neoliberalismo y su relación con empresarios no financieros y trabajadores bancarios. En ese discurso, el déficit público aparece como el origen de todos los males económicos desde 1983 y se hacen esfuerzos para mejorar la imagen del sector financiero con el fin de que no sea visto como el responsable de la crisis. Parte de ese discurso está dirigido a refutar las críticas a los banqueros hechas por otros empresarios. Existe una “idealización” del neoliberalismo como opción para resolver los problemas del país, pero además se reclama la intervención estatal para frenar la conflictividad gremial. El estudio destaca por su exploración detallada del pensamiento empresarial.

En 2001, Salas Porras publicó *Corrientes de pensamiento empresarial en México*, donde identificaba las corrientes ideológicas más importantes y su trayectoria a lo largo de dos etapas –los años setenta y ochenta, y los noventa, respectivamente–. En la primera las corrientes social cristiana y neoliberal coincidían en un programa destinado a limitar el rol del Estado en la economía y a legitimar el de los empresarios en la sociedad, mientras en la segunda hubo confrontación entre esas corrientes. Esa confrontación, según la autora, contribuye a dilucidar mejor el perfil ideológico de las instituciones empresariales y los mecanismos que usan para difundir sus ideas, como programas de emprendedores de distintas universidades e institutos tecnológicos.

En un estudio de historia comparada (1961-1996), Hernán Ramírez (2007) analizó centros de investigación empresariales (Fundación de Investigaciones Económicas Latinoamericanas/FIEL y Fundación Mediterránea, Argentina, y el Instituto de Pesquisa Econômicas e Sociais/IPES, Brasil) y relacionó su creación con el aumento del conflicto en torno al modelo económico aplicado por sus respectivos gobiernos, explicando cómo se convirtieron en bastiones de lucha ideológica para los empresarios. El estudio analiza la construcción del discurso empresarial que llevaron a cabo, con intervención de economistas como Domingo Cavallo. Su conclusión fue que esos centros desarrollaron “un nuevo texto” empresarial que evolucionó en años posteriores (Ramírez, 2007).

En México, Montesinos y Martínez (2001) analizaron el discurso de las principales organizaciones empresariales que influyeron en la opinión pública de ese país durante los ochenta y noventa, determinando la derrota electoral del PRI. El artículo hace énfasis en la importancia del discurso ideológico para provocar cambios que no se circunscriben al ámbito de la política económica, sino al mismo gobierno¹¹. También aporta a la metodología para analizar el discurso empresarial al clasificarlo según su objetivo (censurar, demandar, desarrollar alternativas, incluir a otros, etcétera). Destaca que los elementos ideológicos del discurso no deben analizarse según la veracidad de su contenido, sino según la articulación o coherencia entre sus partes.

Otros estudios nacionales del pensamiento empresarial son, para el caso venezolano, Gómez (1989) y Naím (1993). Gómez (1989) analizó la evolución del sector privado venezolano entre 1983 y 1988 para mostrar la existencia de dos tipos de racionalidad: 1) la económica –que reacciona ante sucesos o políticas económicas– y 2) la que intenta modificar el contexto en que actúa según “un plan preestablecido y con la intención explícita de lograr un determinado objetivo” (Gómez, 1989, p. 104). A partir de la crisis de la deuda externa, el empresariado venezolano pasó de una racionalidad del primer tipo a otra del segundo tipo, intentando ofrecer objetivos y programas para orientar el proceso económico. No todos los empresarios participaron del proceso, que fortaleció sus organizaciones representativas o estableció acuerdos directos entre grupos empresariales poderosos (Proyecto Roraima) (Gómez, 1989). La diferenciación entre distintas racionalidades empresariales implica la necesidad de analizar documentos y declaraciones que también incluyan esta racionalidad extraeconómica, para ubicar los aportes del pensamiento empresarial.

Gómez atribuye la debilidad institucional de las organizaciones del sector privado a la falta de un enfoque global que procesara diferencias entre industriales y comerciantes y al hecho que los grandes empresarios dejaron de participar en ellas y se relacionaron directamente con el sector político y el Estado¹². Luego de la crisis de la deuda externa, se debilitó la segmentación industria-comercio, porque el abaratamiento del factor trabajo y el encarecimiento del capital, promovieron el crecimiento del sector servicios, en actividades con mucha mano de obra y poco capital (turismo), diluyendo “la identificación mecánica entre industrialización y desarrollo económico” (Gómez, 1989, p. 123). Paralelamente, la política moneta-

11 Silva y Durand (1998) diferencian entre asociaciones empresariales “paraguas”, que expresan ideas relativas al camino que debe seguir la economía, y asociaciones sectoriales que defienden intereses específicos.

12 Arenas (2005) ubica su debilitamiento en los setenta cuando el *boom* petrolero aumentó los ingresos del gobierno por la renta petrolera y lo convirtió en motor de la economía.

ria y el control de cambio aumentaron el poder del Estado sobre sociedad y economía (Gómez, 1989).

Naím (1993) analiza la experiencia de los empresarios venezolanos durante el proceso de reforma iniciado en 1989. Según él, el gobierno venezolano fue incapaz de generar un sector privado que pudiera funcionar dentro del marco de esas reformas y destaca la falta de autonomía política del gobierno y las luchas entre grupos económicos (Naím, 1993). Factores que dominaron la reacción empresarial fueron: la necesidad de adoptar nuevas estrategias y la obsolescencia de los arreglos institucionales que les permitían interactuar con el Estado, lo que afectó a asociaciones empresariales y a grandes empresarios (Naím, 1993)¹³.

Consecuencias para el campo de estudio

Esta revisión permite destacar que el pensamiento empresarial latinoamericano ha atraído la atención de los investigadores desde distintas corrientes ideológicas y enfoques teóricos a lo largo del tiempo. Esa literatura puede dividirse según los actores que se analizan (empresarios individuales, asociaciones, empresarios grandes o pequeños), el marco cronológico, las corrientes ideológicas desde donde se los interpreta y el contenido del discurso empresarial.

Sin embargo, resulta difícil hablar de una literatura teórica sobre el tema en la región. En términos estrictos, los debates, cuando existen, se refieren a distintas interpretaciones de los datos empíricos antes que a cuestiones relacionadas con las distintas teorías de la empresa o de los empresarios. Hay trabajos que aplican algunos de esos enfoques, pero no se advierte la existencia de núcleos de autores o centros de investigación que pudieran conformar una “escuela” o al menos una línea interpretativa común.

Las literaturas nacionales se muestran también atomizadas a partir de debates domésticos sobre el contexto político y económico en que actúan los empresarios. En consecuencia, una parte de la literatura regional versa más acerca de lo que los autores piensan sobre los empresarios que sobre lo que éstos piensan sobre distintos procesos políticos, económicos y sociales. Esto pone en evidencia que existe espacio para nuevos estudios y que hay lagunas teóricas importantes aún en aquellos ejes que atraen la atención de los analistas desde el siglo XX.

13 Vásquez Huamán (2002) señala algo similar entre los grupos económicos peruanos durante el gobierno de Alberto Fujimori. Un grupo “cerrado” de técnicos estuvo a cargo de las reformas y manifestó “una sensación de aversión hacia los dirigentes gremiales” [empresariales] (p. 472), por lo cual, en los noventa, éstos dejaron de invertir en *lobby* y fortalecieron sus asociaciones.

En conjunto, la revisión de la literatura contribuye a plantear preguntas que pueden servir como referencias para intentar remediar algunas carencias observadas. Esas preguntas se refieren a similitudes en las experiencias nacionales y en el discurso, su influencia en la institucionalidad de sus respectivos países, el impacto del cambio generacional en la conducción de grandes empresas y grupos económicos y la influencia de ideas no económicas (medio ambiente, responsabilidad social) en el pensamiento empresarial.

Entre los temas nuevos se plantea el de la influencia de la autoimagen de los empresarios en las posiciones que asumen en relación con el poder político y el desarrollo. Hay también preocupación por prever qué cambios en las relaciones Estado-empresarios pueden darse en un escenario de crisis del capitalismo y si esos cambios asumirán matices nacionales distintos, según la fuerza de las experiencias corporativas previas. La evolución de los centros de pensamiento empresarial lleva a cuestionar las motivaciones de su discurso y a plantearse estudios comparados para observar la incidencia del contexto socio-histórico en ellas.

Algunos aportes generales a los temas en discusión desde la perspectiva de los analizados en este libro son la inclusión de empresarios de otros sectores además del industrial, el énfasis en la influencia de ideas exógenas adaptadas a contextos nacionales, la profundización del análisis del discurso empresarial desde distintas metodologías y perspectivas y los cambios en la cultura empresarial que produce el ascenso de mujeres a puestos de poder en empresas y asociaciones. Si hay continuidad en la discusión de la relación Estado-empresarios, de su rol en el desarrollo económico y de su participación política, conceptos nuevos, como sociedad de conocimiento, género y responsabilidad social empresarial, plantean una visión más plural del pensamiento empresarial. Entre los objetivos que creemos haber alcanzado, el más importante es brindar una base para reflexionar y proponer preguntas y líneas de investigación que amplíen el campo de los estudios sobre pensamiento empresarial latinoamericano.

Referencias

- Achard, D., Flores Silva, M. y González, L. E. (1993). *Estudio de la variable política en el proceso de integración regional de los países pequeños del Mercosur y de las opiniones de sus élites sobre dicho acuerdo*. Buenos Aires, Argentina: BID-INTAL.
- Achard, D., Flores Silva, M. y González, L. E. (1994). *Las élites argentinas y brasileñas frente al Mercosur*. Buenos Aires, Argentina: BID-INTAL.
- Acuña, C. H. (1995). *Intereses empresarios, dictadura y democracia en la actual (o sobre por qué la burguesía abandona estrategias autoritarias y opta por la estabilidad democrática)*. Buenos Aires, Argentina: Visión.

- Alba Vega, C. (1996) Los empresarios y el Estado durante el salinismo. *Foro internacional*, 36(1-2), pp. 31-79.
- Alba Vega, C. (2006) Los empresarios y la democracia en México. *Foro internacional*, 46(1), pp. 122-149.
- Almeida, A. C. (1998) A Formação do Mercosul: Visões e ações empresariais, *Revista de Administração Pública*, 32(6), pp. 63-95.
- Arenas, N. (2005). ¿Languidece el corporativismo? De Fedecámaras a los nuevos actores empresariales en Venezuela. En CENDES. *Venezuela Visión Plural. Una mirada desde el CENDES* (pp. 346-371). Caracas, Venezuela: CENDES-UCV.
- Arriola, C. y Galindo, J. (1984) Los empresarios y el Estado en México (1976-1982). *Foro internacional*, 25(2), pp. 118-137.
- Artopoulos, A., Friel, D. y Hallak, J. C. (2014). Levantando el velo doméstico. El desafío de exportar bienes diferenciados a países desarrollados. *Desarrollo Económico*, 53(211), pp. 285-311.
- Barbero, M. I. y Jacob, R. (Eds.) (2008) *La nueva historia de empresas en América Latina y España*. Buenos Aires, Argentina: Temas.
- BID-INTAL. (1991). *Encuesta a empresas industriales exportadoras latinoamericanas sobre el proceso de integración regional*. Buenos Aires, Argentina: INTAL.
- Boschi, R. y Gaitan, F. (2012) Politics and Development: Lessons from Latin America. En R. Boschi y C. H. Santana (Eds.), *Development and Semi-Periphery. Post-neoliberal trajectories in South America and Central Eastern Europe* (pp. 45-64). Londres, Inglaterra: Anthem Press.
- Boschi, R. y Santana, C. H. (2012) Introduction. En R. Boschi y C. H. Santana (Eds.), *Development and Semi-Periphery. Post-Neoliberal Trajectories in South America and Central Eastern Europe* (pp. 1-17). Londres, Inglaterra: Anthem Press.
- Bresser Pereira, L. C. (1982) Seis Interpretações sobre o Brasil. *North-South Canadian Journal of Latin American Studies*, 7(13), pp. 1-33. DOI: 10.1080/03841367.1982.10816503
- Bresser Pererira, L. C. y Diniz, E. (2009). Empresariado Industrial, Democracia e Poder Político. *Novos Estudos CEBRAP* (84), pp. 82-99.
- Camou, A. (2000). De cómo las ideas tienen consecuencias *Nueva sociedad. Democracia y política en América Latina*, 170, pp. 69-73.
- Campero, G. (1984). *Los gremios empresariales en el periodo 1970-1983: comportamiento sociopolítico y orientaciones ideológicas*. Santiago de Chile: ILET.

- Centeno, M. A. (2009). El Estado en América Latina. *Revista CIDOB d'Afers Internacionals*, 85/86, pp. 11-31.
- Cerutti, M., Ortega, I. y Palacios, L. (2000). Empresarios y empresas en el Norte de México. *Revista Europea de Estudios Latinoamericanos y del Caribe*, 69, pp. 3-27.
- Chavarin Rodriguez, R. (2011) Los grupos económicos en Mexico a partir de una tipología de arquitectura y gobiernos corporativos: una revision de sus explicaciones teóricas. *El trimestre económico*, 78(309-1), pp. 193-234.
- Diniz, E. y Boschi, R. (1978) *Empresariado Nacional e Estado no Brasil*. Rio de Janeiro, Brasil: Forense Universitária.
- Diniz, E. y Galli, R. (2011). Democracy, State, and Industry: Continuity and Change between the Cardoso and Lula Administrations. *Latin American Perspectives*, 38(3), pp. 59-77.
- Doctor, M. (2007). Lula's Development Council Neo-Corporatism and Policy Reform in Brazil by Mahrukh Doctor. *Latin American Perspectives*, 34(6), pp. 131-148.
- Finchesltein, D. (2013). Estado e internacionalizacion de empresas: Los casos de Argentina, Brasil y Chile. *Desarrollo económico*, 53(209/210), pp. 113-142.
- Flores Andrade, A. (2003). Los empresarios y la transicion a la democracia: los casos de México y España. *Revista mexicana de sociología*, 65(3), pp. 497-522.
- Fonseca, P. C. D. y Salomão, I. C. (2013). Industrialização brasileira: notas sobre o debate historiográfico. En M. Rougier (Comp.). *Estudios sobre la industria en América Latina* (pp. 125-160). Carapachay, Argentina: Lenguaje Claro.
- Gaggero, A. J. (2012). La retirada de los grupos argentinos durante la crisis y salida del régimen de convertibilidad. *Desarrollo económico*, 52(206), pp. 229-254.
- Giacalone, R. (1999). *Integración, intereses e ideas: los empresarios frente al Grupo de los Tres*. Caracas, Venezuela: Editorial Nueva Sociedad.
- Giacalone, R. (2000). Los empresarios y la integración regional desde la perspectiva de las Relaciones Internacionales. *Revista de Humanidades*, 8, pp. 47-69. Actualizado en Giacalone, R. (2011, noviembre) El pensamiento empresarial latinoamericano sobre integración regional. Ponencia en Seminario Internacional *La integración latinoamericana en las Ciencias Sociales*, Mérida: Universidad de los Andes.
- Giacalone, R. (2015). Los empresarios en las negociaciones comerciales colombianas: Juego de dos niveles en el Grupo de los Tres y la Alianza del Pacífico. *Aportes para la Integración Latinoamericana*, XXI(32), pp. 1-30.
- Giacalone, R. y Porcarelli, E. (2005) Public and Private Participation in Agricultural Negotiations: The Experience of Venezuela. En P. Gallagher, P. Low y A. L. Stoler

- (Eds.), *Managing the Challenges of WTO Participation* (pp. 607-620). Cambridge, Inglaterra: Cambridge University Press-WTO.
- Gigantes en acción. Las multinacionales latinas* (2008, marzo-abril). *Nueva Sociedad* 214. Recuperado de http://nuso.org/media/articles/downloads/3503_1.pdf
- Gomez-Mera, L. (2013). *Power and Regionalism in Latin America: The politics of Mercosur*. Notre Dame, EUA: University of Notre Dame Press.
- Grandi, J y Bizzozero, L. (1997). Actores y sociedad civil en el Mercosur. *Estudios Internacionales*, 30(118), pp. 141-169.
- Gras, C. (2012). Empresarios rurales y acción política en Argentina. *Estudios sociológicos*, 30(89), pp. 459-487.
- Hernández Romo, M. (2006) Los estudios empresariales en América Latina: balance y alternativas de análisis. En E. de la Garza Toledo (Coord.), *Teorías sociales y estudios del trabajo: nuevos enfoques* (pp. 108-129). Barcelona, España: Anthropos.
- Hirst, M. (1996). *La dimensión política del Mercosur: Actores, politización e ideología*. *Nueva Sociedad*, 146, pp. 29-47. Recuperado de: <http://nuso.org/articulo/la-dimension-politica-del-mercotur-actores-politizacion-e-ideologia/>
- INTAL-BID (1991, febrero) *Encuesta a empresas industriales exportadoras latinoamericanas sobre el proceso de integración regional*. Buenos Aires, Argentina: BID-INTAL.
- Lanzaro, J. L. (1992). Las cámaras empresariales en el sistema político uruguayo: acciones informales e inscripciones corporativas. En Instituto de ciencia política, Centro de informaciones y estudios del Uruguay y Fundación Fiedrich Ebert en el Uruguay, *Organizaciones empresariales y políticas públicas* (pp. 49-83). Montevideo, Uruguay: CIESU-FESUR.
- Loaeza, S. (2001). México: la rebelión de las élites. *Estudios sociológicos*, 19(56), pp. 363-380.
- López, A. (2007). Gran empresa, diversificación y desarrollo: una mirada a la literatura recibida con una reflexión sobre el caso argentino. *Desarrollo económico*, 48(190), pp. 341-379.
- Luna, J. P., Murillo, M. V. y Schrank, A. (2014). Latin American Political Economy: Making Sense of a New Reality. *Latin American Politics and Society*, 56(1), pp. 3-10.
- Luna, M. (1990). *Los empresarios y el cambio político. México, 1970-1987*. Ciudad de México, México: ERA-UNAM.
- Luna M. (1991). *El consejo coordinador empresarial*. Ciudad de México, México: UNAM.
- Luna, M. y Tirado, R. (1984). Los empresarios y el gobierno: modalidades y perspectivas de la relación en los ochentas. *Revista mexicana de sociología*, 46(2), pp. 5-15.

- Luna, M. y Tirado, R. (1986). El nuevo discurso empresarial. *Revista Mexicana de Ciencias Políticas y Sociales*, XXXII (abril-junio).
- Luna, M. y Tirado, R. (1993). Los empresarios en el escenario del cambio. Trayectoria y tendencias de sus estrategias de acción colectiva. *Revista mexicana de sociología*, 55(2), pp. 243-271.
- Luna, M., Millán, R. y Tirado, R. (1985). Los empresarios en los inicios del gobierno de Miguel de la Madrid. *Revista mexicana de sociología*, 47(4), 215-257.
- Mellado, N. B. y Ali, M. L. (1995). *Opinión de los sectores sociales sobre el Mercosur y sus alternativas*. La Plata, Argentina: Universidad Nacional de La Plata.
- Minella, A. C. (1995). El discurso empresarial en Brasil: tienen la palabra los señores banqueros. *Revista mexicana de sociología*, 57(4), pp. 95-133.
- Montero, C. (1997). *La revolución empresarial chilena*. Santiago de Chile, Chile: Dolmen.
- Montesinos, R. y Martínez V. G. (2001). El pensamiento empresarial y el poder. *El cotidiano*, 110, pp. 81- 90.
- Naím, M. (1993). *Paper Tigers and Minotaurs. The Politics of Venezuela's Economic Reforms*. Washington, EUA: The Carnegie Endowment for International Peace.
- Puga, C. (1994). *Los industriales mexicanos en una época de cambio*. Presentado en el Congreso Internacional de LASA, Atlanta, EUA.
- Quijano, A. (1985). *Las ideas y los intereses frente al Pacto Andino*. Lima: JUNAC-Documentos sobre Participación Social y Política, 1 (1).
- Ramírez, H. (2007). *Corporaciones en el poder*. Carapachay, Argentina: Lenguaje Claro.
- Rebossio, A. (21 de marzo de 2015). Entrevista a B. R. Schneider: "El capitalismo latinoamericano es jerárquico, no lleva al desarrollo". El País. Recuperado de: <http://blogs.elpais.com/eco-americano/2015/03/el-capitalismo-latinoamericano-es-jerarquico-no-lleva-al-desarrollo-.html>
- Rivarola, A. (2007). Espejos de cambios: empresarios industriales en Chile y Uruguay. *Revista de la CEPAL*, 91, pp. 167-181.
- Rodriguez Guarachi, E. (2002). América Latina y Asia Pacífico: La contribución potencial de Chile. *Estudios internacionales*, 35(138), pp. 119-127.
- Rougier, M. (Comp.) (2016). *Estudios sobre la industria en América Latina*. Carapachay, Argentina: Lenguaje Claro.
- Salas Porras, A. (2000). ¿Hacia un nuevo mecenazgo político? Democracia y participación electoral de los grandes empresarios de México. *Estudios sociológicos* 18 (52), pp. 53-84.

- Salas Porras, A. (2001). Corrientes de pensamiento empresarial en México (segunda parte). *Revista mexicana de ciencias políticas y sociales*, 44(182), pp. 227-257.
- Salgado, G. (1992). Integración latinoamericana y las actitudes empresariales de hoy, con especial referencia al Grupo Andino. *Integración latinoamericana*, pp. 29-51. Recuperado de www.iadb.org
- Salgado, G. y Urriola, S. (1991). *El fin de las barreras. Los empresarios y el Pacto Andino en la década de los noventa*. Caracas, Venezuela: Editorial Nueva Sociedad.
- Sánchez Bajo, C. (1999). Mercosur's Open Regionalism and Regulation: The Role of Business Actors; Focusing on the Petrochemicals and Steel Sectors. *Iberoamericana – Nordic Journal of Latin American and Caribbean Studies*, 29(1-2), pp. 67-99. DOI: <http://doi.org/10.16993/ibero.364>
- Santamaria, L. F. (1997). El desarrollo humano sostenible en el marco de la integración latinoamericana. *Colombia Internacional*, 37, pp. 37-61. Recuperado de: <https://revistas.uniandes.edu.co/toc/colombiaint/37>.
- Schaposnik, E. (1986). *Los sectores dirigentes argentinos y la integración en América Latina*. La Plata, Argentina: Universidad Nacional de La Plata.
- Schneider, B. R. (1998). Organized Business Politics in Democratic Brazil. *Journal of Interamerican Studies and World Affairs*, 39(4), pp. 95-127.
- Schneider, B. R. (2004). *Business Politics and the State in Latin America*. Nueva York, EUA: Cambridge University Press.
- Schvarzer, J. (2007). Prólogo. En H. Ramírez, *Corporaciones en el poder*. Carapachay, Argentina: Lenguaje Claro.
- Silva, E. (1997). Business Elites, the State, and Economic Change in Chile. En S. Maxfield y B. R. Schneider (Eds.), *Business and the State in Developing Countries* (pp. 152-188). Nueva York, EUA: Cornell University Press.
- Silva, E. y Durand, F. (1998). Organized Business and Politics in Latin America. En F. Durand y E. Silva (Eds.), *Organized Business, Economic Change, Democracy in Latin America* (pp. 1-50). Miami, EUA: North-South Center Press.
- Tanaka, M. (2002). Las relaciones entre Estado y sociedad en Perú. *América Latina Hoy*, 31, pp. 189-218.
- Thorp, R. y Durand, F. (1997). Colombia, Perú y Venezuela: una revisión histórica de las relaciones empresa-Estado. Recuperado de: <https://www.federaciondecafejeros.org/static/files/Relaciones%20entre%20el%20estado%20y%20el%20sector%20privado%20en%20Colombia,%20Per%C3%BA%20y%20Venezuela%20-%20Rosemary%20Thorp%20y%20Francisco%20Durand.pdf>

- Tirado, R. y Luna, M. (1986). La politización de los empresarios mexicanos (1970-1982). En J. Labastida (Coord.), *Grupos económicos y organizaciones empresariales en México*. Ciudad de México, México: Alianza Editorial-UNAM.
- Urbina, X. (1999). Fedecámaras ante la integración y el Grupo de los Tres. En Giacalone, R. (Ed.), *El Grupo de los Tres. Análisis de sus aspectos económicos, políticos y sociales* (pp. 175-191). Caracas, Venezuela: Editorial Panapo.
- Urriza, M. (1984). *El empresariado venezolano y el Pacto Andino*. Caracas, Venezuela: Universidad Simón Bolívar-Instituto de Altos Estudios de América Latina.
- Vásquez Huamán, E. (2002). *Estrategias del poder. Grupos económicos en el Perú*. Lima, Perú: Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico.
- Viguera, A. (1994). Los empresarios, la política y las políticas en América Latina. Una propuesta de análisis comparado. En R. Tirado (Comp.), *Los empresarios ante la globalización*. México: Cámara de Diputados-UNAM.
- Wilhelmy, M. (2004). Los empresarios chilenos frente a la región Asia-Pacífico. *Estudios internacionales*, 36(144), pp. 91-105.

Cambios en el pensamiento empresarial latinoamericano sobre responsabilidad social debido a la internacionalización de las grandes empresas

Anabella Davila

Resumen

A partir del análisis del pensamiento empresarial latinoamericano en este siglo, se muestra tanto la influencia de los empresarios en las políticas públicas de la región como los mecanismos que ellos usan para ejercer influencia en el campo de las políticas y acciones para el desarrollo social. Luego, este capítulo analiza el cambio del pensamiento empresarial latinoamericano con respecto a responsabilidad social producido desde la internacionalización de las grandes empresas latinoamericanas. El análisis se basa en las cartas de presentación de los directivos en los informes anuales de sostenibilidad de diez empresas latinoamericanas internacionalizadas en un corte transversal de cinco años para cada una de ellas. Se busca contribuir con la identificación de los ajustes que los empresarios han hecho ante los retos sociales.

Palabras clave: ajustes, América Latina, informes anuales de sostenibilidad, responsabilidad social empresarial.

¿Cómo citar este capítulo? / How to cite this chapter?

Davila, A (2019). Cambios en el pensamiento empresarial latinoamericano sobre responsabilidad social debido a la internacionalización de las grandes empresas. En R. Giacalone (Ed.), *El pensamiento empresarial latinoamericano en el siglo XXI* (pp. 43-64). Bogotá, Colombia: Ediciones Universidad Cooperativa de Colombia. DOI: <https://dx.doi.org/10.16925/9789587601282.2>

Changes in Latin American Business Thinking About Corporate Social Responsibility Due to the Internationalization Of Big Firms

Anabella Davila

Abstract

This chapter looks at changes in Latin American business thinking regarding the social responsibility of firms. The main argument is that those changes have links with the internationalization of big Latin American companies since the end of the twentieth century. Their contact with experiences of social responsibility in developed nations and the need to adjust their behavior to international norms fostered a set of pressures that molded firms' actions and thinking about social responsibility in their own nations. The data used comes from 10 firms' annual reports on sustainability by their CEOs and/or owners, along a transversal cut of the last five years for each of them. Analysis concentrates on the main adjustments made by firms and their causes.

Keywords: Annual Sustainability Reports, Big Firms, Latin America, Business Social Responsibility.

Introducción

De una manera amplia, el análisis del pensamiento empresarial latinoamericano se inclina por evidenciar la influencia que los empresarios tienen en las políticas públicas de la región. De la misma manera, las investigaciones demuestran que esta influencia también ocurre de manera bidireccional, esto es, que los gobiernos buscan el apoyo y colaboración de los empresarios para la formulación e implementación de sus políticas públicas (Salas-Porras, 2001a; 2001b). La investigación demuestra cómo empresarios y gobiernos interactúan a través de la distribución de responsabilidades en la construcción de la infraestructura social para el desarrollo humano. Los empresarios, por un lado, se involucran al ofrecer sistemas de educación o salud a la comunidad a través de sus empleados (Davila y Elvira, 2018), así como también fomentan e impulsan la formación de organizaciones no gubernamentales (ONG) o fundaciones corporativas. Por el lado de los gobiernos, éstos crean y desarrollan institutos descentralizados con participación de la sociedad civil. De esta forma, surgen alianzas intersectoriales para implementar programas de desarrollo social (Davila, Rodríguez-Lluesma y Elvira, 2018).

A pesar de estos avances en la comprensión del impacto del pensamiento empresarial latinoamericano en el desarrollo social, el análisis tiende a tener tintes locales ignorando la transformación de ese pensamiento como consecuencia de la internacionalización de las empresas. En otras palabras, cuando se analiza lo que piensan los empresarios sobre el desarrollo social, se identifica a los empresarios, las prácticas sociales de sus empresas y gobiernos en sus países de origen. Por ejemplo, son abundantes los estudios en que se cita el pensamiento de Servitje y su interpretación sobre la desigualdad económica en México, así como las acciones sociales de una de sus empresas: el Grupo Bimbo (GB). Sin embargo, es bien sabido que GB es una empresa internacionalizada que opera en 22 países de América, Europa y Asia, y cuenta con 39 plantas de manufactura en Estados Unidos y Canadá, 32 en América Latina, 10 en Europa y una en Asia. La pregunta que se plantea es si la internacionalización de las empresas transformó el pensamiento empresarial latinoamericano con respecto al desarrollo social. Esta pregunta reta el análisis del razonamiento ético con el que hasta ahora se ha investigado el pensamiento empresarial latinoamericano.

La historia económica latinoamericana atribuye las acciones sociales de empresarios y empresas a una fuerte adhesión de su pensamiento a los principios de la doctrina social cristiana (Davila, Davila, Grisales y Schnarch, 2011; Saragoza, 1988). De manera general, esos principios dictan cómo conducir a las empresas y las obligaciones del empresariado hacia sus empleados y comunidad, conformando así los pilares para el razonamiento ético empresarial. Las oportunidades que los países latinoamericanos presentan para el desarrollo social son muchas y los empresarios, en su mayoría y por diferentes razones, se involucran para proveer soluciones. Sin embargo, esta línea de razonamiento ético puede verse en tensión al enfrentarse a presiones internacionales de las instituciones multilaterales que promueven otras bases para las acciones sociales de las empresas, como son los principios del desarrollo sostenible (el Pacto Mundial de las Naciones Unidas). También la tensión puede provenir de las expectativas de las comunidades locales en donde operan las empresas al no aceptar principios universales de responsabilidad social empresarial (RSE). Tal es el caso de las mineras canadienses que operan en Perú y que llegaron con una estrategia global de responsabilidad social que fue rechazada por los miembros de la comunidad local, generando graves conflictos sociales (Gifford y Kestler, 2008). Es más, la tensión puede provenir del desconocimiento que los empresarios tienen sobre la legislación para el desarrollo social en otros países.

El objetivo de este capítulo es, entonces, analizar el cambio del pensamiento empresarial latinoamericano con respecto a sus obligaciones éticas para el desarrollo social producido desde la internacionalización de las grandes empresas latinoamericanas. El análisis se realiza con base en la carta de presentación de los directivos de los informes anuales de sostenibilidad de las diez empresas latinoamericanas más internacionalizadas en un corte transversal de cinco años para cada empresa. Este análisis del cambio del pensamiento empresarial latinoamericano, con respecto al desarrollo social, busca contribuir a las corrientes teóricas en este campo, identificando los ajustes o adaptaciones que los empresarios y empresas han hecho ante los retos sociales.

El pensamiento empresarial latinoamericano y el desarrollo social

El análisis económico-político sobre la formación y el crecimiento de las grandes empresas latinoamericanas le confiere a la gran empresa un rol central en el desarrollo socioeconómico de la región (Schneider, 2013). En particular, la investigación en RSE de las grandes empresas evidencia una larga historia de un compromiso único con el desarrollo social, que esta de alguna manera vinculado con la historia económica de cada país latinoamericano, su cultura y sus tradiciones (Logsdon, Thomas y Van Buren, 2006). Además, todavía en nuestros días, las grandes empre-

sas multinacionales latinoamericanas exhiben una gran capacidad de respuesta a las necesidades de las comunidades locales (Davila, 2018). Esto hace que esas empresas implementen sus prácticas de RSE de manera distinta a las multinacionales de mercados más avanzados.

La historia económica de México ofrece evidencia que indica cómo el patrón de RSE de las grandes empresas incluye la creación de instituciones para el desarrollo humano en términos de educación, salud y calidad de vida para los empleados de estas empresas y sus familias. Los historiadores lo atribuyen a una serie de elementos entrelazados en el contexto por los cuales ciertas empresas hicieron estas contribuciones sociales (Saragoza, 1988), que actualmente se etiquetan como RSE.

La historia económica de las grandes empresas mexicanas, en particular las del noreste del país, muestra cómo se dio un desarrollo industrial temprano (desde finales del siglo XIX a principios del XX) en sectores industriales que requerían de grandes inversiones económicas y tecnológicas, como bebidas (cerveza), acero, vidrio y productos químicos. Esas inversiones tuvieron lugar entre un grupo hegemónico de empresarios con fuertes tradiciones familiares y religiosas. A pesar de su esfuerzo por crear un polo industrial en el país, se encontraban rodeados de un mercado laboral en condiciones precarias por lo que, además de grandes inversiones industriales, los empresarios adoptaron un enfoque de bienestar en la relación con sus trabajadores. Les proporcionaron condiciones laborales, que en ese entonces no eran comunes, pues, además, el gobierno mexicano mantenía una política de hostilidad hacia los trabajadores orientada por su intención de reprimir cualquier intento de movimiento sindical organizado. En esa coyuntura, los empresarios ofrecieron beneficios como educación básica, entrenamiento técnico, servicios de salud, salarios altos, actividades recreativas y, en algunos casos, vivienda gratis, pero, en especial, relaciones laborales de cooperación. En cuanto a los salarios, los más altos se daban a los trabajadores cualificados, aunque los trabajadores con menos cualificaciones laborales también se recibían los beneficios que las empresas ofrecían.

Desde su fundación en 1890, la cervecería Cuauhtémoc mantuvo el liderazgo en cuanto a los beneficios laborales hacia sus empleados y, después, le siguieron con las mismas prácticas las demás empresas de la región. Los beneficios, poco comunes en esa época, incluyeron guardería y escuela primaria para hijos de los trabajadores y una reducción de la jornada laboral de catorce a doce horas, para terminar en diez horas. En ese contexto, los empleados de esas empresas rara vez desafiaron a sus empleadores (Saragoza, 1988).

Para algunos historiadores, esas políticas laborales se atribuyen a la influencia de la encíclica papal de 1891 (*Rerum Novarum*), que promueve la armonía entre el trabajo y el capital (Saragoza, 1988). En ese periodo, las empresas y la ciudad

de Monterrey (Nuevo León, México) estaban plagadas de exhortaciones a la cooperación entre trabajadores y empleadores y en los periódicos se promovía la vida familiar y condenaba el consumo excesivo de alcohol y la inmoralidad entre los trabajadores.

Otros historiadores cuestionan la buena voluntad de los grandes empresarios, argumentando que las empresas más pequeñas y agrarias no podían competir con los salarios y beneficios que las grandes ofrecían. Esto produjo dos clases de trabajadores: aquellos que se beneficiaron de las prácticas laborales de las grandes compañías y los que recibieron bajos salarios sin beneficios. Las opiniones críticas de este estilo de gestión laboral también hicieron hincapié en que era una estrategia que las empresas locales utilizaban para detener el flujo de la diáspora de trabajadores hacia Estados Unidos (Rojas Sandoval, 1997).

Sin embargo, los empresarios estaban convencidos de la efectividad y la necesidad de un enfoque paternalista para la gestión de las relaciones laborales en un tiempo de tensión, que terminó en la guerra civil de 1910, que afectó a todo el país. Al término de la guerra, las grandes empresas del noreste mexicano recuperaron lentamente sus actividades industriales bajo los mandatos de una nueva ley laboral. Pero no cambiaron su forma de administrar las relaciones laborales y continuaron ofreciendo beneficios inusuales, tales como servicios médicos y de farmacia, educación gratuita para los hijos de los trabajadores, programa escolar para adultos de la comunidad, biblioteca, viviendas subsidiadas, deportes y otros tipos de instalaciones recreativas, una cooperativa de crédito y un tractor agrícola para aquellos empleados que deseaban cultivar sus frutas y verduras. Es más, varias compañías patrocinaron el desarrollo de vivienda para sus trabajadores en una gran extensión de tierra cerca de las fábricas. En suma, los empresarios se preocuparon cada vez más por el desarrollo social, la disciplina y la moralidad de sus trabajadores.

De esta manera, la historia económica de la región norte de México proporciona evidencia del patrón emergente que caracterizó las actividades sociales de las empresas, es decir, proporcionar a sus trabajadores beneficios para cubrir, no solo necesidades básicas, sino también educación y salud. Estos beneficios, por extensión, cubrían las necesidades de sus familias y de otros miembros de la comunidad. Dichas iniciativas fueron consideradas como innovadoras en todo el país porque impactaron positivamente en las relaciones laborales. Una segunda y tercera generación de las empresas nativas en la ciudad de Monterrey siguieron este camino de RSE. Como ejemplo, en este capítulo se analizan cuatro empresas, que también forman parte de las empresas más internacionalizadas de América Latina: Alfa (Multinegocios), Cemex (Cemento), Gruma (Alimentos) y Sigma (Alimentos y subsidiaria de Alfa).

El análisis de las prácticas sociales en otros países de economías emergentes tales como China, indica que es el gobierno quién impone normativas para que las empresas participen en actividades de RSE (Miska, Witt y Stahl, 2016). En contraste, la historia económica de las grandes empresas mexicanas muestra que elementos intrínsecos, como la voluntad y el compromiso del empresariado con la sociedad, les otorgaron protagonismo en este proceso.

Este patrón de las actividades sociales en países de economías emergentes, o en países menos desarrollados, se discute en la literatura a través de lo que significa la RSE para la sociedad. La discusión se centra en el análisis del contrato social empresa-sociedad y busca explicar el papel de las empresas en el desarrollo de un país determinado (Jamali y Karam, 2018). La investigación de la RSE en esos países integra características contextuales y desarrollo de las responsabilidades sociales empresariales (Idemudia, 2011). En este sentido, es importante distinguir cuando las empresas orientan sus políticas y prácticas de RSE a problemas del nivel micro o macro en los países en que operan. Por ejemplo, los temas de RSE al nivel micro incluyen proyectos de pequeña escala dirigidos a la comunidad local en áreas básicas de salud o educación. En contraste, las cuestiones del nivel macro tienden a relacionarse con temas sociales más amplios, como derechos humanos, gobernanza y desarrollo social (Gulbrandsen y Moe, 2007).

Es importante señalar que a muchas actividades y prácticas de RSE de las empresas latinoamericanas, se las compara con actividades de la filantropía empresarial. Sin embargo, desde una perspectiva de desarrollo se puede argumentar que la capacidad organizacional de las empresas para responder a la sociedad se adquirió a través de los años y se refiere a la construcción de escuelas o universidades, clínicas de salud u hospitales, e incluso viviendas. En otras palabras, las empresas latinoamericanas han invertido en infraestructura social para el desarrollo humano.

Agüero (2005) sostiene que el concepto de RSE fue transferido a América Latina por el proceso de globalización con un enfoque estratégico significativo, esto es orientado a beneficiar el desempeño de la empresa. Para promover el concepto en la región fue necesario crear la infraestructura correspondiente de centros de investigación, empresas y asociaciones industriales, consejos empresariales, agencias gubernamentales y ONG, entre otros (Agüero, 2005). Desde esa perspectiva, se puede argumentar que la RSE, con los tintes que tienen las actividades de las empresas latinoamericanas, esta compensando la incapacidad de los gobiernos para proveer lo necesario para el desarrollo humano. De cualquier manera, la historia demuestra que las empresas fueron capaces de responder a los retos sociales de la región y que, en algunas instancias, parecen llevar la agenda del desarrollo social.

Pero, a pesar de todo lo que las empresas han invertido en sus respectivos países, un análisis preliminar indica que este tipo de actividades sociales se circunscribe a las comunidades locales (Davila, 2018). Por ello, es importante investigar cómo su internacionalización ha afectado el pensamiento empresarial y, en consecuencia, las prácticas sociales de las grandes empresas, partiendo de una breve descripción y análisis de la internacionalización de las empresas latinoamericanas.

Internacionalización de las empresas latinoamericanas

Las empresas multinacionales de economías emergentes (EMEE) tienden a presentar características heterogéneas, por lo que es difícil categorizarlas como multinacionales tradicionales (Grosse, 2016). Pero, a la vez, las latinoamericanas pueden distinguirse del resto de las EMEE debido a sus perfiles más homogéneos, que nos ayudan a identificar los desafíos comunes que enfrentan con respecto a sus prácticas de RSE.

Las empresas multinacionales latinoamericanas evolucionaron a partir de grandes grupos industriales locales y familiares con posiciones de liderazgo en sus mercados domésticos. Los grupos industriales se definen como un conjunto de empresas que se mantienen unidas a través de directivos interconectados, corporativos que concentran la propiedad y la gestión, y el financiamiento cruzado (entre las mismas empresas del grupo industrial o accionistas principales) y que tienen un alto porcentaje de propiedad familiar (Granovetter, 2005). Su crecimiento fue menor que el de los grupos industriales asiáticos debido principalmente a restricciones políticas como operar en mercados domésticos protegidos como resultado del modelo de desarrollo de sustitución de importaciones, políticas que favorecen la llegada de empresas multinacionales y que apoyan a las empresas estatales más que a las de los grupos industriales (Schneider, 2009). Pero los grupos industriales respondieron bien al proceso de globalización a través de la expansión internacional, que los transformó en empresas internacionales. Las primeras empresas latinoamericanas con inversiones en el exterior fueron de Argentina, Brasil, Colombia, México y Venezuela en los años sesenta y setenta del siglo XX (ver Chudnovsky, Kosacoff y López, 1999 para el proceso de internacionalización temprana).

Una segunda ola de empresas surgió en medio de la apertura de las economías latinoamericanas en los años ochenta del siglo pasado, en paralelo con cambios institucionales e implementación de nuevas políticas para atraer inversión extranjera directa (IED). Muchas de esas empresas aprovecharon las políticas de

liberalización comercial, desregulación y privatización que tuvieron lugar en toda la región en la década de 1990 y los gobiernos favorecieron a las empresas locales para la adquisición de empresas estatales (Schneider, 2009; Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo –UNCTAD–, 2006).

Los principales sectores económicos de las multinacionales latinoamericanas se encuentran en industrias primarias, como la explotación de recursos naturales, la fabricación de consumo masivo (alimentos procesados o cuidado personal) y servicios (aerolíneas o minoristas). Esas empresas iniciaron su proceso de internacionalización con una fuerte orientación regional, adquiriendo competidores en países vecinos con el objetivo de participar en nuevos mercados y pocas veces invirtiendo en construir instalaciones nuevas (Schneider, 2009; UNCTAD, 2006).

La orientación regional de su temprana expansión les otorgó varias fuentes de ventajas competitivas, ya que operaban en países con bajos costos de fabricación y el idioma de operación era principalmente el español (Grosse, 2016). Al mismo tiempo, esas compañías han sido sensibles a las necesidades de los mercados locales y desarrollado capacidades de resiliencia para atender las demandas de los mercados, tanto de los que tienen mayor poder económico como de los que están en la parte inferior de la pirámide. En comparación con las multinacionales tradicionales, debido a su tamaño relativamente pequeño, pueden entrar o salir de nuevos negocios y de nuevos mercados con relativa facilidad (Grosse, 2016).

Hasta hace poco, las empresas multinacionales latinoamericanas comenzaron a invertir en regiones geográfica y culturalmente distantes, como Europa del Este, China y el sur de Asia. En 2015, los países latinoamericanos que más invirtieron en el exterior fueron Chile, México, Colombia, Brasil y Argentina (UNCTAD, 2016). Si bien, las empresas latinoamericanas se consideran nuevos jugadores en el ámbito internacional, los analistas sugieren que pocas se han expandido como para ser consideradas jugadores globales. Las excepciones son Vale (Brasil), Latam (Chile), Industrias Peñoles (México), Cemex (México) (Forbes, 2017). El análisis muestra que muchas empresas deben integrarse tecnológicamente en las cadenas de valor globales para beneficiarse del flujo de conocimiento y la transferencia de las mejores prácticas organizacionales. Esas empresas aún pertenecen a industrias tradicionales, más maduras o menos internacionalizadas o que están más orientadas hacia los mercados locales, como los servicios (UNCTAD, 2016).

El perfil actual de las empresas multinacionales latinoamericanas, descrito aquí, busca enmarcar el contexto en el que se analizan las prácticas sociales e identificar sus cambios, esto se hará luego de presentar el método utilizado en la presente investigación.

Método de la investigación

El análisis de los informes anuales de sostenibilidad es una práctica común para la investigación en RSE en América Latina (Pérez-Batres, Miller y Pisani, 2010). La práctica de publicar informes de sostenibilidad o de RSE es bastante utilizada por las grandes empresas multinacionales de economías avanzadas, ya que se considera como una de las formas en que estas informan y comunican sus acciones sociales y ambientales a los principales grupos de interés. En América Latina esta práctica es relativamente reciente, aunque su crecimiento va en aumento. La empresa consultora KPMG (2017) informa que en México las tasas de publicación de informes anuales han aumentado del 58% en 2015 al 90% en 2017. Otros países latinoamericanos que incrementaron la publicación de esos informes son Brasil con un 90%, Chile y Colombia con 83%, mientras que Perú bajó a 66% en 2017.

Según KPMG (2017), el cambio en la publicación de informes anuales de sostenibilidad/RSE fue impulsado por tres razones: la primera es que muchas de las grandes empresas de la región explotan los recursos naturales de sus países y requieren de una licencia social para operar con el fin de continuar accediendo a esos recursos. Para lograrlo, muchas de ellas invierten en infraestructura para el desarrollo social y humano en las comunidades en donde operan. Esto, a su vez, las lleva a entablar relaciones cercanas con la comunidad y a establecer la práctica de informar para demostrar sus contribuciones a la sociedad (KPMG, 2017). En esta línea, recientes investigaciones han demostrado que las empresas multinacionales originarias de economías emergentes tienden a publicar informes de RSE más detallados e integrales que las multinacionales de economías avanzadas. Esto se debe a su búsqueda por obtener legitimidad local y, al mismo tiempo, al publicar esos informes pretenden también demostrar que siguen los estándares internacionales de RSE (Marano, Tashman y Kostova, 2016).

Una segunda razón es que las empresas multinacionales latinoamericanas enfrentan altas barreras comerciales arancelarias a sus exportaciones, así como reciben demandas de certificación ambiental o en derechos humanos de parte de gobiernos y consumidores extranjeros. Adicional a esto, cada vez más se demanda la certificación de comercio justo de ciertos productos. Según KPMG (2017) y otras investigaciones sobre el tema, los informes ayudan a superar esas barreras.

Una tercera razón por la que las empresas de América Latina han incrementado la publicación de informes de RSE es que intentan retener o recuperar la confianza pública a raíz de los escándalos empresariales que han alcanzado la atención mundial. Tal es el colapso de la presa de Samarco, que en 2015 causó el peor desastre ambiental en la historia brasileña (KPMG, 2017) o el caso de Odebrecht con más de veinte años de prácticas de sobornos a funcionarios públicos en varios países latinoamericanos y el mundo, para obtener contratos para construcción de

obra pública (El País, 2017). Esas tendencias se combinan con la introducción de regulaciones gubernamentales, requisitos bursátiles y presión de las partes interesadas para generar transparencia en la información.

Los datos que presentan las empresas en sus informes son apropiados para el propósito de este capítulo porque, además de ser una fuente de datos primaria, ofrecen detalles sobre nombres de actores, eventos o actividades específicas, declaraciones de altos ejecutivos, informes de operaciones y productos, entre otros temas (Yin, 2015). Por lo tanto, este capítulo está basado en el análisis de los informes anuales y de sostenibilidad/rse de diez empresas multinacionales latinoamericanas. Las empresas fueron seleccionadas con tres criterios principales: a) la publicación y accesibilidad de sus informes de sostenibilidad/ rse; b) el grado de internacionalización de sus operaciones según el ranking de América Economía 2016, el más actualizado al momento; c) y que las empresas presentaran el perfil descrito en la sección anterior (administración familiar, estructura de grupo industrial).

La tabla 1 presenta un inventario de los informes analizados. Estas contienen nombre y giro principal de la empresa, año y tipo de informe analizado, así como número de empleados. Para conocer el avance en su internacionalización, se indica el número de países en donde opera en esos años y se los divide en países latinoamericanos, economías emergentes y economías avanzadas.

Los informes empresariales, como fuente de datos primarios, también se utilizan para realizar estudios transversales con el fin de entender cómo evolucionan las empresas y de identificar patrones que ofrezcan luz, no solo en lo que informa la empresa (mejores prácticas), sino también en cómo lo hace (estrategias de información) (Kolk, 2010). La referencia global para los estándares de los informes no financieros son las guías del *Global Reporting Initiative* (GRI). Los estándares emitidos por esta organización son comparables con los principios contables ampliamente aceptados para informes financieros (Waddock, 2008). Para indicar la adherencia de una empresa latinoamericana a los estándares del GRI, en la tabla 1 se señala el caso en cada año reportado. La investigación demuestra que las empresas multinacionales latinoamericanas siguen las pautas de GRI y tienden a comprometerse con el Pacto Mundial (PM) de Naciones Unidas, aunque lo hagan debido a presiones externas (Pérez-Batres et al., 2010). La investigación, para este capítulo, utiliza un enfoque transversal para analizar los informes de los siguientes años: 2000 (G1), 2002 (G2), 2006 (G3), 2013 (G4) y 2016 (GRI *Standards*), porque en esos años se lanzaron las respectivas versiones de las guías y estándares como marco global para la realización de informes integrales o de sostenibilidad (GRI, 2018a).

De los informes anuales, se analizó la carta del presidente del Consejo Directivo (cuando estaba incluida) y del Director Ejecutivo. Esas cartas presentan los informes empresariales y son utilizadas en forma general para diversos temas de investigación.

Tabla 1. Inventario de los informes analizados

Empresa	País	Principal Sector Económico	Año del Informe	Tipo/Nombre de Informe	Empleados	GRI Guía/ Estandar	Operación en Países de América Latina	Operación en Países de otras Economías Emergentes o en Desarrollo	Operación en Países de Economías Avanzadas
Mexichem	Mx	Química	2000	nd ¹	--	--	--	--	--
			2002	--	--	--	--	--	--
			2006	nd	nd	Nd	2	nd	1
			2013	Sustentabilidad	17,345	✓	10	8	13
			2016	Financiero y de Sustentabilidad	18,321	✓	13	11	13
CEMEX	Mx	Cemento	2000	Ambiente, Salud y Seguridad	+22,000	Nd	5	2	2
			2002	Ambiente, Salud y Seguridad	26,500	Nd	7	3	2
			2006	Desarrollo Sostenible	+50,000	✓	9	14	9
			2013	Desarrollo Sostenible	43,087	✓	12	14	9
			2016	Integrado	41,853	✓	9	10	7

LATAM	Ch/ Br	Aerotrans- porte	2000	Nd	--	--	--	--	--
			2002	Nd	--	--	--	--	--
			2006	Annual	14,624	Nd	7	Nd	Nd
			2013	Sostenibilidad	52,000	✓	7	Nd	Nd
			2016	Sostenibilidad	45,916	✓	7	Nd	Nd
Grupo JBS	Br	Alimentos	2000	Nd	--	--	--	--	--
			2002	Nd	--	--	--	--	--
			2006	Nd	--	--	--	--	--
			2013	Annual y Sostenibilidad	185,000	✓	6	3	3
			2016	Annual y Sostenibilidad	235,000	✓	6	1	10
GRUMA	Mx	Alimentos	2000	Nd	--	--	--	--	--
			2002	Nd	--	--	--	--	--
			2006	Nd	--	--	--	--	--
			2013	Annual	19,000	✓	6	6	5
			2016	Nd	--	--	--	--	--

Empresa	País	Principal Sector Económico	Año del Informe	Tipo/Nombre de Informe	Empleados	GRI Guía/ Estándar	Operación en Países de América Latina	Operación en Países de otras Economías Emergentes o en Desarrollo	Operación en Países de Economías Avanzadas
Avianca -Taca	Co	Aviación	2000	Nd	--	--	--	--	--
			2002	Nd	--	--	--	--	--
			2006	Nd	--	--	--	--	--
			2013	Responsabilidad Social y Sostenibilidad	20,451	✓	7	Nd	Nd
			2016	Gestión	21,061	✓	8	Nd	Nd
Sigma	Mx	Alimentos	2000	Nd	--	--	--	--	--
			2002	Nd	--	--	--	--	--
			2006	Nd	--	--	--	--	--
			2013	Sustentabilidad	24,454	✓	8	Nd	1
			2016	Sustentabilidad	42,150	✓	9	Nd	8
Tenaris	Ar	Siderurgia/ Metalurgia	2000						
			2002	Anual	13,841	--	4	Nd	3
			2006	Nd	--	--	--	--	--
			2013	Anual	26,825	Nd	4	2	--
			2016	Nd	--	--	--	--	--

A pesar de que se puede decir que hay mucha similitud entre los informes, dado los múltiples requisitos del formato para informar sobre esas actividades, la investigación demuestra diferencias sustanciales entre las cartas de directivos de Estados Unidos y de América Latina. Por ejemplo, generalmente, las cartas presentan información sobre el desempeño financiero de la empresa, pero las latinoamericanas se caracterizan por una mezcla más rica de temas, un estilo de escritura más complejo y evidencia de elementos culturales propios de la región (Conaway y Wardrope, 2010). En las cartas se seleccionaron textos relacionados con el tema de la “comunidad.” Dado que se busca analizar cambios en el pensamiento empresarial sobre el desarrollo social producidos por la internacionalización de las empresas, se asume que los directivos (todos miembros de las familias fundadoras) representan ese pensamiento en esas cartas.

El análisis estuvo guiado por la metodología de Gioia para datos cualitativos (Gioia, Corley y Hamilton, 2013). Primero se extrajeron los textos por empresa y por año. Después, se inició el análisis de primer orden. En este primer paso, se buscó adherirse fielmente a los términos que utilizaron los actores para presentar su informe en acciones sociales relacionadas con la comunidad. El segundo paso consistió en conjugar el análisis de primer orden en categorías teóricas y por temas. Los temas emergentes describen los fenómenos observados en los textos. El tercer paso fue agrupar los temas por dimensiones que reúnen con sentido lógico la información distribuida en los informes (ver figuras 1 y 2).

Cambios en el pensamiento empresarial latinoamericano ante el desarrollo social

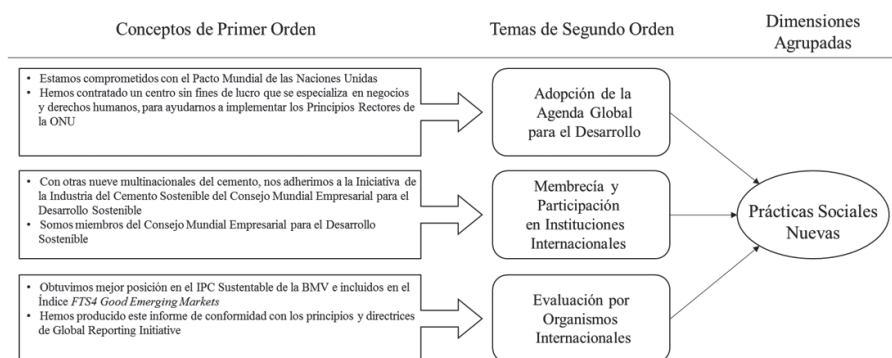
En general, las empresas multinacionales latinoamericanas comenzaron a presentar informes de sostenibilidad/rse de forma tardía. A pesar de que se seleccionaron las empresas más internacionalizadas, como puede apreciarse en la tabla 1, solo Cemex cuenta con informes de este tipo por más de una década y disponibles al público. Adicionalmente, la tabla 1 muestra que los informes comienzan a seguir las guías o estándares del gri de forma tardía. A través de los años, se observa el aumento de sus operaciones internacionales en países latinoamericanos y en otros países de economías emergentes y de economías avanzadas. La proporción en el número de sus empleados también sigue una tendencia en aumento conforme se internacionaliza la empresa.

Las prácticas de rse orientadas hacia la comunidad y descritas por los directivos se agrupan en dos grandes dimensiones: las nuevas prácticas sociales y los cambios en las prácticas sociales tradicionales. Los temas que soportan la dimensión de nuevas prácticas sociales son: primero, los directivos adhieren sus empresas

a la agenda internacional del desarrollo social. Los directivos señalan la adopción y compromiso con los Objetivos del Milenio (odm), se comprometen con el Pacto Mundial y con otros organismos rectores del desarrollo. Por ejemplo, en 2014 Grupo Bimbo reportó haber firmado el Pacto Mundial de la onu para los odm. Segundo, los directivos se convierten en miembros activos de instituciones internacionales y participan en iniciativas mundiales para el desarrollo. Por ejemplo, Cemex se comprometió a tener un papel apropiado en la sociedad, al nivel global y local, se convirtió en miembro del World Business Council para el Desarrollo Sostenible e informó haber desarrollado asociaciones con Conservation International, World Conservation Society y otros organismos internacionales.

Tercero, los directivos informan cómo son evaluadas sus empresas por organismos internacionales en temas de prácticas sociales y si las instituciones internacionales clasifican sus prácticas sociales como competitivas. Por ejemplo, Latam reportó haber sido seleccionada por segundo año consecutivo para integrar el Índice Dow Jones de Sostenibilidad (DJSI), que mide la evolución financiera de las empresas líderes de cada industria en temas de sostenibilidad corporativa.

Figura 1. Estructura de los datos agrupados por dimensiones: prácticas sociales nuevas.



Fuente: elaboración propia.

Por lo tanto, la evidencia en este capítulo sugiere que la internacionalización de las empresas las hizo relacionarse con un mundo de estándares y principios universales del cuál ahora son parte activa. Este tipo de prácticas están documentadas en los informes anuales recientes, de lo que se deriva un cambio en el pensamiento empresarial a partir de su participación en el marco mundial del desarrollo social.

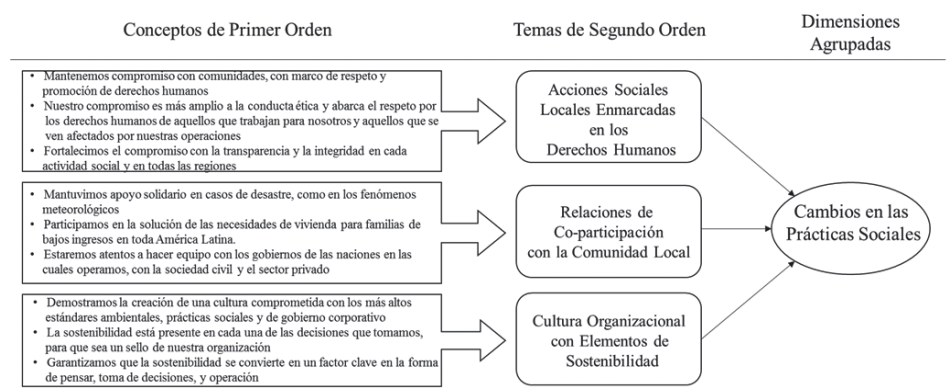
Los temas que soportan la dimensión de los cambios en las prácticas sociales son: primero, las prácticas sociales que se presentan están enmarcadas en el ámbito

de los derechos humanos porque los directivos informan ahora que los derechos humanos son la base de sus relaciones con la comunidad. De este modo, Latam se refiere a que su cadena de suministros trabaja mediante una gestión de riesgos con proveedores indirectos, centrada en aspectos fiscales, legales, laborales y relacionados con derechos humanos. Esto implica una diferencia con las prácticas reportadas en la literatura, en la que la inversión en estructura social se basaba en el desarrollo de la comunidad, y amplía el espectro de los objetivos que las empresas pueden cubrir con su inversión social.

Segundo, los directivos informan que su relación con la comunidad es co-participativa, de socios, o asociada con diversos grupos o miembros de la comunidad. Es decir, la empresa adquiere un rol de equidad en la comunidad en la que opera, y no de autoridad, como ocurría en el pasado. La empresa y la comunidad deciden en conjunto el mejor camino para la inversión social. Cemex informó que en sus plantas de cemento tienen una política de puertas abiertas con la comunidad y buscan colaboración con las comunidades en las que operan y con los gobiernos locales. Gruma movilizó unidades automotrices capaces de producir 38 mil tortillas calientes por día para atender la crisis alimentaria derivada de los huracanes.

Tercero, los directivos señalan constantemente elementos de sostenibilidad como elementos centrales de su cultura organizacional. Para desarrollar su sostenibilidad, el Grupo Bimbo formó un Comité de Sostenibilidad que informa sobre su desempeño a través de cuatro pilares: bienestar, planeta, asociados y comunidad, y de ese modo, garantiza la sostenibilidad dentro de la empresa. Al parecer, esos elementos reemplazan otros relacionados solo con el desempeño de la empresa.

Figura 2. Estructura de los datos agrupados por dimensiones: cambios en las prácticas sociales.



Fuente: elaboración propia.

Los temas que se observan en las prácticas sociales presentadas y que se identificaron como cambios en las prácticas de RSE que las empresas ya venían haciendo, están relacionados con la internacionalización de la empresa porque parecen haberse extraído de la exposición de las empresas a las demandas externas.

En conclusión, la entrada tardía de las empresas a la práctica de informar sobre sus prácticas sociales bajo un estándar universal puede señalar cierto grado de tensión entre las acciones que promueven instituciones multilaterales y las que las empresas aplicaban previamente. En general, los empresarios informan los retos que el movimiento global de la sostenibilidad les ha impuesto, pues demandan la incorporación de criterios específicos para enmarcar sus acciones sociales e informar sobre las mismas. Al parecer, el movimiento global de la sostenibilidad está supliendo la falta de la regulación local para informar sobre las acciones de RSE en el ámbito de lo social y los empresarios están respondiendo mediante los informes anuales de sus empresas.

El cambio central en el pensamiento empresarial latinoamericano sobre el desarrollo social no es solo el hecho de informar sobre sus acciones sociales, sino hacerlo en una forma determinada que se alinea con el movimiento global de la sostenibilidad al introducir nuevas prácticas o cambiar las que hacían antes. El conocimiento adquirido de lo que se demanda internacionalmente en términos de prácticas sociales puede darles a las empresas una capacidad organizacional ambidiestra para continuar su injerencia en el desarrollo social. Las empresas, con las nuevas prácticas y los cambios que están incorporando en las existentes, pueden utilizar principios universales para la implementación de prácticas sociales en países en los que no hay conocimiento profundo de la tradición en RSE y, al mismo tiempo, responder a las necesidades particulares de sus comunidades. Pero una pregunta que queda pendiente es cómo responderán las comunidades locales ante el cambio del paradigma del pensamiento empresarial y las nuevas prácticas de RSE.

Referencias

- Agüero, F. (2005). The promotion of corporate social responsibility in Latin America. En C. Sanborn y F. Portocarrero (Eds.), *Philanthropy and Social Changes in Latin America* (pp. 103-124). Boston, EUA: The David Rockefeller Center Series on Latin American Studies.
- Chudnovsky, D., Kosacoff, B. y López, A. (1999). *Las multinacionales latinoamericanas. Sus estrategias en un mundo globalizado*. Buenos Aires, Argentina: Fondo de Cultura Económica.
- Conaway, R. N. y Wardrope, W. J. (2010). Do Their Words Really Matter? Thematic Analysis of U.S. and Latin American CEO Letters. *Journal of Business Communication*, 47(2), pp. 141-168.

- Davila, A. (2018). Multilatinas' CSR Activities and Practices: Implications for CSR Management Education. En A. Stachowicz-Stanusch, G. Amann y W. Amann (Eds.), *Management Education for Corporate Social Performance* (pp. 73-96). Charlotte, EUA: Information Age Publishing.
- Davila, A. y Elvira, M. M. (2018). Revisiting the Latin American HRM model. En C. Brewster, W. Mayrhofer y E. Farndale (Eds.), *Handbook of Research in Comparative Human Resource Management* (pp. 393-407). Londres: Inglaterra : Edward Elgar Publishing.
- Davila, A., Rodríguez-Lluesma, C. y Elvira, M. M. (2018). Engaging Stakeholders in Emerging Economies: The Case of Multilatinas. *Journal of Business Ethics*. DOI 10.1007/s10551-018-3820-7.
- Davila, J. C., Davila, C., Grisales, L. A. y Schnarch, D. (2011). *Lo social y lo económico: ¿dos caras de una misma moneda? La Fundación Social y sus empresas (1984-2010)*. Bogotá, Colombia: Ediciones Uniandes.
- El País (8 de noviembre de 2017). El caso Odebrecht. Los papeles secretos del mayor escándalo de América. Recuperado de https://elpais.com/internacional/2017/11/08/actualidad/1510150819_244184.html
- Forbes (2017). *Top Multinational Performers*. Recuperado de https://www.forbes.com/top-multinational-performers/list/6/#tab:rank_header:country
- Gioia, D. A., Corley, K. G. y Hamilton, A. L. (2013). Seeking Qualitative Rigor in Inductive Research: Notes on the Gioia Methodology. *Organizational Research Methods*, 16(1), pp. 15-31.
- Granovetter, M. (2005). Business Groups and Social Organization. En N. J. Smelser y R. Swedberg (Eds.), *The Handbook of Economic Sociology* (segunda edición) (pp. 429-150). Princeton, EUA: Princeton University Press.
- GRI. (2018a). *GRI's History*. Recuperado de <https://www.globalreporting.org/information/about-gri/gri-history/Pages/GRI%27s%20history.aspx>
- GRI. (2018b). *About Sustainability Reporting*. Recuperado de <https://www.globalreporting.org/information/sustainability-reporting/Pages/default.aspx>
- Grosse, R. (2016) How Emerging Markets Firms Will Become Global Leaders. *International Journal of Emerging Markets*, 11(3), pp. 274-287.
- Gulbrandsen, L. H. y Moe, A. (2007). BP in Azerbaijan: A Test Case of the Potential and Limits of the CSR Agenda? *Third World Quarterly*, 28(4), pp. 813-830.
- Idemudia, U. (2011). Corporate Social Responsibility and Developing Countries: Moving the Critical CSR Research Agenda in Africa Forward. *Progress in Development Studies*, 11(1), pp. 1-18.

- Jamali, D. y Karam, C. (2018). Corporate Social Responsibility in Developing Countries as an Emerging Field Of Study. *International Journal of Management Reviews*, 20(1), pp. 32-61.
- Kolk, A. (2010). Trajectories of Sustainability Reporting by MNCs. *Journal of World Business*, 45(4), pp. 367-374.
- KPMG (2017). The Road Ahead. The KPMG Survey of Corporate Responsibility Reporting 2017. Recuperado de <https://assets.kpmg.com/content/dam/kpmg/xx/pdf/2017/10/kpmg-survey-of-corporate-responsibility-reporting-2017.pdf>
- Logsdon, J. M., Thomas, D. E. y Van Buren, H. J., III (2006). Corporate Social Responsibility in Large Mexican Firms. *Journal of Corporate Citizenship*, 21, pp. 51-60.
- Marano, V., Tashman, P. y Kostova, T. (2016). Escaping the Iron Cage: Liabilities of Origin and CSR Reporting of Emerging Market Multinational Enterprises. *Journal of International Business Studies*, 48(3), pp. 386-408.
- Miska, C., Witt, M. A. y Stahl, G. K. (2016). Drivers of Global CSR Integration and Local CSR Responsiveness: Evidence from Chinese MNEs. *Business Ethics Quarterly*, 26(3), pp. 317-345.
- Pérez-Batres, L., Miller, V. V., y Pisani, M. J. (2010). CSR, Sustainability and the Meaning of Global Reporting for Latin American Corporations. *Journal of Business Ethics*, 91, pp. 193-209.
- Rojas Sandoval, J. (1997). Fábricas pioneras de la industria en Nuevo León. Monterrey, México: UANL.
- Salas-Porras, A. (2001a). Corrientes de pensamiento empresarial en México (primera parte). *Revista Mexicana de Ciencias Políticas y Sociales*, 44(181), pp. 181-210.
- Salas-Porras, A. (2001b). Corrientes de pensamiento empresarial en México (segunda parte). *Revista Mexicana de Ciencias Políticas y Sociales*, 44(183), pp. 227-257.
- Saragoza, A. M. (1988). *The Monterrey Elite and the Mexican State, 1880-1940*. Austin, EUA: University of Texas Press.
- Schneider, B. R. (2009). A comparative Political Economy of Diversified Business Groups, or How States Organize Big Business. *Review of International Political Economy*, 16(2), pp. 178-201.
- Schneider, B. R. (2013). *Hierarchical Capitalism in Latin America. Business, Labor and the Challenges of Equitable Development*. Nueva York, EUA: Cambridge University Press.
- United Nations Conference on Trade and Development —UNCTAD— (2006). *World Investment Report. FDI from Developing and Transition Economies: Implications for Development*. Recuperado de http://unctad.org/en/docs/wir2006_en.pdf.

United Nations Conference on Trade and Development –UNCTAD– (2016). *World Investment Report. Investor Nationality: Policy Challenges*. Recuperado de http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2016_en.pdf

Waddock, S. (2008). Building a New Institutional Infrastructure for Corporate Responsibility. *Academy of Management Perspectives*, 22(3), pp. 87-108.

Yin, R. K. (2015). *Qualitative Research from Start to Finish*. Nueva York, EUA: The Guilford Press.

Crise fiscal, pensamento empresarial e financeirização no Brasil: a desconstrução da ordem corporativa no século XXI¹

Renato Raul Boschi y Carlos Eduardo Santos Pinho

Resumo

O capítulo se propõe a analisar o papel político do empresariado industrial brasileiro numa conjuntura de crise do capitalismo e de adoção de políticas voltadas ao mercado sem o crivo da soberania popular. Delineia-se um processo de crescente desconstrução do papel do Estado, a corrosão do legado institucional do corporativismo estatal enquanto instância de representação de interesses capital/trabalho, a desregulamentação dos direitos trabalhistas e a corrosão do arcabouço protetivo da Seguridade Social. A ênfase se situa na comparação entre o período dos governos do PT, a ruptura democrática, salientando o apoio do empresariado ao golpe e a adoção de uma perspectiva de ganhos de curto prazo informada pela financeirização do capitalismo global. O capítulo conclui com uma posição crítica à possibilidade de adoção de um projeto nacional por parte do empresariado, marcado por uma visão fundamentalmente contraditória e privatista acerca do “interesse nacional” e dos rumos do desenvolvimento capitalista.

Palavras-chave: Brasil, capitalismo financeiro, corporativismo estatal, desregulamentação social, empresariado industrial.

1 Agradecemos aos dois pareceristas anônimos pela leitura atenta e pelos valiosos comentários e críticas que muito contribuíram para o aprimoramento deste capítulo, assim como ao Rafael Moura, doctorando do iesp, e a Rita Giacalone, editora do presente volume.

¿Cómo citar este capítulo? / How to cite this chapter?

Boschi, R. R. y Pinho, C. E. S. (2019). Crise fiscal, pensamento empresarial e financeirização no Brasil: a desconstrução da ordem corporativa no século XXI. En R. Giacalone (Ed.), *El pensamiento empresarial latinoamericano en el siglo XXI* (pp. 65-94). Bogotá, Colombia: Ediciones Universidad Cooperativa de Colombia. doi: <https://dx.doi.org/10.16925/9789587601282.3>

Crisis fiscal, pensamiento empresarial y financiero en Brasil: la deconstrucción del orden corporativo en el siglo XXI

Renato Raul Boschi y Carlos Eduardo Santos Pinho

Resumen

El capítulo se propone analizar el papel político de los empresarios industriales brasileños en una coyuntura de crisis del capitalismo y adopción de políticas de mercado sin el tamiz de la soberanía popular. Se presenta un proceso de creciente deconstrucción del papel del Estado, la corrosión del legado institucional del corporativismo en la representación de intereses capital-trabajo, la desregulación de los derechos laborales y del andamiaje protector de la seguridad social. El énfasis está puesto en la comparación entre los dos gobiernos del PT, la ruptura democrática con apoyo empresarial y la adopción de una perspectiva de ganancias de corto plazo sobre la base de la financiarización del capitalismo global. El capítulo concluye con una posición crítica de la posibilidad de la adopción de un proyecto de cuño nacional por el empresariado, debido a su visión contradictoria y privada del interés nacional y de los rumbos del desarrollo capitalista.

Palabras clave: Brasil, capitalismo financiero, corporativismo estatal, desregulación social, empresariado industrial.

Introdução

Desde o limiar do século XX, para além de uma forte atuação política ao longo da trajetória do desenvolvimento capitalista e de sua presença constante em instâncias decisórias centrais da burocracia estatal para a implementação de políticas públicas que atendessem aos seus interesses de classe, na atual etapa da economia política brasileira do século XXI, o empresariado industrial está cada vez mais imiscuído às práticas rentistas do setor financeiro. Torna-se, portanto, complexo estudar a especificidade deste segmento da burguesia e explorar as suas relações com a burocracia governamental, o Estado, o sistema financeiro, os sindicatos e os trabalhadores, em um cenário de crise fiscal, de usurpação democrática e de agravamento do conflito distributivo. Este capítulo tem como objetivo analisar o papel político do empresariado industrial brasileiro nos governos do PT (Partido dos Trabalhadores), bem como o seu apoio ao golpe parlamentar que destronou Dilma Rousseff da Presidência da República e alçou Michel Temer ao mais alto cargo do Poder Executivo. O Brasil enfrenta as externalidades negativas da mais profunda recessão desde o final de 2014, quando a presidente Rousseff não resistiu às constantes pressões das “comunidades epistêmicas da austeridade¹” (Pinho, 2018a) e colocou

1 A partir da obra do Haas (1992) e de seu conceito de *comunidades epistêmicas*, analisamos a economia política das políticas públicas sociais no Brasil desde 2003. Argumentamos que segmentos da intelectualidade, a grande imprensa conservadora, a mídia monopolista, os economistas ortodoxos, os empresários industriais, as agências internacionais de classificação de risco e o mercado financeiro começaram a difundir de forma assertiva suas “ideias” e concepções acerca de como o Estado deveria gerir a macroeconomia, elaborar e implementar políticas públicas, a partir do final do primer governo Lula da Silva, quando o presidente adotou uma diretriz pró-desenvolvimentista e intervencionista, ainda que sem se desvincular integralmente das políticas de estabilização monetária e do “tripé macroeconômico ortodoxo” (metas de inflação, câmbio flutuante e superávit fiscal primário). A agenda ideológica das comunidades epistêmicas da austeridade adquiriu um nível extremado de disseminação e radicalização durante a gestão da presidente Rousseff. Fatores como a diminuição da arrecadação tributária, a redução da meta de superávit primário para robustecer políticas públicas sociais e de infraestrutura, o aumento da inflação, a regulação do mercado de trabalho acoplada à política de valorização do salário mínimo e o incremento do “intervencionismo estatal” na liberdade do mercado contrariaram os interesses das comunidades

um economista ortodoxo no Ministério da Fazenda para a realização do ajuste fiscal. Desde então, o PIB caiu por dois anos consecutivos (2015 e 2016), o desemprego triplicou, o investimento regrediu significativamente e o país corre sério risco de retornar ao mapa da fome da ONU.

O capital financeiro global está se revestindo de mecanismos de controle político, uma vez que seus recursos são, no conjunto, superiores aos administrados pelos sistemas públicos. Controlam também a mídia e a opinião pública e penetram nos espaços que lhes abre o Judiciário, que deveria ser o bastião de proteção da igualdade perante a lei. Trata-se, portanto, de uma estrutura de poder financeiro global politicamente articulada. No caso do Brasil, a justificação política dos formuladores da política macroeconômica é que se trata, ao manter juros elevados, de proteger a população da inflação. Na prática, os mais aquinhoados que deveriam pagar os seus impostos aplicam na dívida pública e fazem render o que deveriam devolver à sociedade. A concepção prevalecente é que a aplicação financeira, o mover papéis, rende mais do que produzir. O resultado imediato é que o dinheiro vai correr para onde rende mais, engordando as fortunas financeiras, e obstaculizando as iniciativas que dinamizam a economia, como o consumo das famílias, o investimento empresarial e os investimentos públicos nas áreas sociais e de infraestrutura. O novo sistema de intermediação financeira também gerou, por sua vez, uma massa de advogados, conselheiros, contadores, gestores de fundos de pensão e similares, todos ávidos para maximizar os retornos e os bônus correspondentes. O conflito no bojo da estrutura de intermediação e de poder político do setor financeiro ficou latente quando o governo Rousseff tentou reduzir os juros exorbitantes (tanto sobre a dívida pública como para pessoas jurídicas e pessoas físicas) em 2012, fazendo com que o mundo financeiro e os rentistas reagissem em bloco e tal movimento foi aproveitado por diversas esferas de oportunismo político e jurídico (Dowbor, 2017).

O sistema financeiro gera a apropriação privada dos recursos não por quem produz, mas por quem manipula papéis, o que por sua vez aprofunda a desigualdade, pois os aplicadores financeiros estão no estrato superior da riqueza. Nesse sentido, a riqueza concentrada permite que seja apropriada a *política* e o *processo decisório* sobre como se regula a economia. O rentismo é, do ponto de vista sistêmico, predador do desenvolvimento da estrutura produtiva e um óbice à implementação de políticas públicas. É a estrutura de poder mais vigente nos processos decisórios públicos e privados. Todavia, a sua grande vulnerabilidade está no fato de ser *improdutivo*, de constituir predominantemente uma dinâmica de extração sem contrapartida à sociedade. O eixo central de orientação é a busca de produtividade

epistêmicas da austeridade. Isso culminou na fratura da coalizão político-econômica de sustentação de seu governo e no golpe parlamentar (Pinho, 2018a).

do sistema financeiro, o chamado retorno social sobre investimento. É emblemático a existência de pesquisas acerca da evolução ou retrocesso da produtividade de cada setor industrial ou agrícola, mas não temos nenhum estudo sistemático a respeito da produtividade do sistema financeiro (Dowbor, 2017).

A estrutura corporativa de representação de interesses foi estatuída nos anos 1930 com o governo de Getúlio Vargas (1930-1945/1951-1954). Segundo Diniz e Boschi, este período corresponde à revolução nacional que redefiniu as bases da economia brasileira de um modelo agroexportador para um industrial urbano, caracterizado por crescente intervenção estatal e aprofundamento do processo de industrialização por substituição de importações. Esse arranjo forneceu a base institucional para a expansão do capitalismo industrial no Brasil. A estrutura corporativista de representação de interesses constitui, junto com a CLT/1943 (Consolidação das Leis do Trabalho), uma das mais expressivas continuidades da trajetória institucional do Brasil. A especificidade desse tipo de corporativismo foi a assimetria do empresariado vis-à-vis as organizações trabalhistas. A estas últimas não foram autorizadas criar entidades paralelas nem a ultrapassar os limites estritos do monopólio da representação, diferentemente do empresariado industrial que criou estruturas de representação paralelas e não ficou submetido à estrutura estatal oficial (Boschi, 2014; Diniz, 1978; Diniz e Boschi, 1991, 2004, 2007). Em suma, esta investigação mostra como tal arcabouço de representação de interesses e as instituições reguladoras das relações capital/trabalho vêm sendo corroídas, por conta das reformas (radicais) de austeridade engendradas pelas pressões do capital financeiro.

Metodologicamente, esta pesquisa empreende um esforço de interlocução com a literatura especializada atualizada e realiza um processo de identificação, levantamento, mapeamento, sistematização e análise de dados empíricos acerca da economia política e da retórica do empresariado industrial, disponíveis nos principais jornais de grande circulação nacional (*Valor Econômico*, *Folha de São Paulo*, *O Globo*, *Estadão*) e em associações de classe. Ademais, mobiliza pesquisas empíricas do Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Socioeconômicos (DIEESE), do Departamento Intersindical de Assessoria Parlamentar (DIAP) e do Centro de Estudos Sindicais e de Economia do Trabalho, do Instituto de Economia da Universidade Estadual de Campinas (CESIT/IE/UNICAMP) sobre as reverberações da reforma trabalhista e da lei da terceirização.

As questões que este estudo se propõe a responder são as seguintes: quais as relações entre o empresariado industrial e o Estado brasileiro nos governos Luiz Inácio Lula da Silva (2003-2010) e Dilma Rousseff (2011-2016)? Que políticas públicas foram implementadas em benefício do empresariado enquanto ator estratégico para o desenvolvimento do regime produtivo? Como o empresariado aumentou a sua rentabilidade imiscuindo-se ao capitalismo financeiro globalizado? Do

ponto de vista das camadas empresariais, o “neoliberalismo radical” (Steinbruch, 16/05/2017) ensejado pelo governo parlamentar está circunscrito à perda de subsídios, incentivos, desonerações tributárias e ao aumento das taxas de juros do BNDES (Banco Nacional de Desenvolvimento Econômico e Social) para financiar a produção. Ora, por que razão (ou razões) tal “cunho ideológico muito liberal” (*Folha de São Paulo*, 29/04/2017) não sofre nenhuma crítica quando se trata da supressão de direitos sociais, previdenciários e trabalhistas duramente conquistados? O “interesse nacional” para a burguesia empresarial diz respeito às aspirações do conjunto majoritário da sociedade brasileira ou somente abarca questões particularistas, privatistas e curto-prazistas?

A hipótese deste trabalho é que a classe empresarial brasileira, a fim de converter em políticas públicas os seus objetivos político-econômicos, como a obtenção de subsídios estatais via BNDES, a proteção alfandegária à indústria nacional contra a concorrência estrangeira e alavancar as suas margens de lucro, tenta coadunar práticas políticas arcaicas e modernas, sobretudo por meio de um discurso incoerente/contraditório, que impõe uma visão unilateral/uníssona acerca do que seja o “interesse nacional. Por um lado, defende a reindustrialização e o aumento da competitividade e da produtividade econômica, o que requer o intervencionismo estatal deliberado como planejador, banqueiro e empresário; por outro lado, apoiou um golpe parlamentar que impõe políticas de austeridade fiscal, conducentes ao aviltamento da cidadania, bem como defende a precarização das relações trabalhistas via supressão de instituições reguladoras. Esses fatores processaram-se num quadro de crescimento significativo da bancada empresarial conservadora no Parlamento, todavia, de desindustrialização, de reprimarização da pauta exportadora e de inserção subordinada da economia brasileira à dinâmica da financeirização do capitalismo global.

Além desta introdução, o capítulo está dividido em quatro seções. A segunda seção analisa o tratamento dado ao empresariado nos governos do PT, o avanço da agenda conservadora da bancada empresarial no Congresso Nacional e seu apoio ativo ao golpe parlamentar. Tudo isso ocorreu em um ambiente de deterioração econômica, regressão da estrutura produtiva, crise fiscal e desindustrialização. A terceira seção investiga as diversas incoerências discursivas e práticas individualistas do empresariado industrial. Ainda que tenham conspirado ativamente para erigir o governo parlamentar e silenciado quanto às reformas depreciadoras das relações trabalhistas por ele encabeçadas, os empresários industriais perderam volumosos aportes do BNDES no contexto das reformas de austeridade e acusaram a política macroeconômica de levar a cabo um “neoliberalismo radical”. As políticas de Temer aprofundam a recessão iniciada no governo Rousseff e impõem reformas regressivas em matéria de legislação trabalhista e políticas públicas de saúde e educação. A quarta e última seção realiza as considerações finais.

O empresariado industrial nos governos do PT: desonerações tributárias, financeirização e o papel político no beneplácito ao golpe de Estado parlamentar

Em outubro de 2002, Lula da Silva, candidato do PT foi eleito presidente, tendo como vice o empresário José Alencar. Foi a primeira vez no Brasil que um partido de centro-esquerda e de raízes sindicais chegou ao mais alto cargo da institucionalidade político-democrática. Entretanto, antes de ser eleito, Lula apresentou a “Carta ao Povo Brasileiro”, na tentativa de acalmar o clima de “terrorismo” disseminado pelo mercado financeiro, que temia a aceleração inflacionária, o não cumprimento dos contratos, a irresponsabilidade fiscal bem como o não pagamento do superávit primário concernente à dívida pública. Portanto, compreender a presidência do PT e suas reverberações para as agremiações políticas de esquerda passa por explorar as dimensões da *globalização financeira* e da *disciplina de mercado* (Campello, 2015).

Em seu primeiro mandato, Lula manteve a política macroeconômica do governo de Fernando H. Cardoso (1995-2002) alicerçada no “tripé”: metas de inflação, câmbio flutuante e superávit fiscal primário. Os resultados em termos de retomada do crescimento, geração de empregos e crescimento da massa salarial foram irrisórios, o que ensejou um conflito no âmago da burocracia econômica, que opunha economistas pró-austeridade e economistas signatários do desenvolvimentismo e da retomada do protagonismo estatal na promoção de políticas públicas. A controvérsia fora vencida pelo segundo grupo de economistas, suscitando uma reconfiguração da burocracia econômica rumo à implementação de políticas desenvolvimentistas, que se materializou na saída de Antonio Palocci do Ministério da Fazenda, e na entrada de Guido Mantega, concomitantemente a nomeação de Rousseff à Casa Civil da Presidência (Diniz e Boschi, 2013). O tripé ortodoxo, contudo, não foi integralmente abandonado, mas “flexibilizado” (Ilanoni, 2016). O acúmulo gradual de forças políticas no seio do próprio Congresso também foi um elemento importante nesse sentido.

Paralelamente às políticas de inclusão social, retomaram-se os instrumentos de coordenação e planejamento estratégico governamental bem como o aparato institucional e burocrático dos bancos públicos (BNDES, Caixa Econômica Federal e Banco do Brasil) foi mobilizado para a implementação de políticas industriais, de infraestrutura e habitacionais, como a Política Industrial, Tecnológica e de Comércio Exterior (PITCE), a Política de Desenvolvimento Produtivo (PDP), o Programa de Aceleração do Crescimento (PAC) e o programa Minha Casa Minha Vida. O investimento público foi expandido, constituindo-se no principal motor de crescimento

do mercado interno. Entre 2006 e 2010, o investimento governamental cresceu em média 27,6% ao ano, já descontando a inflação. Todavia, no período 2003-2005, tais investimentos haviam declinado 14,7% ao ano, em média. Entre 1999 e 2002, a queda foi de 2% ao ano. Entre 2011 e 2014, houve retração de 1% (Carvalho, 2018; Pinho, 2016).

A política macroeconômica de Rousseff, que tomou posse em 2011, embora tentasse imprimir um ímpeto mais produtivo, duradouro e industrializante ao capitalismo brasileiro, em contraposição à forte tendência de financeirização fundamentada em ganhos de curto-prazo, atendeu a diversas reivindicações da “Agenda FIESP” (Carvalho, 2018). Para tanto, foi criada a “Nova Matriz Econômica”, dotada das seguintes características: redução de taxas de juros e tarifas de energia elétrica; desonerações tributárias e crédito subsidiado; desvalorização cambial e protecionismo industrial seletivo; política industrial (Plano Brasil Maior); concessões de serviços públicos para a iniciativa privada (Programa de Investimento em Logística - PIL); controle de capitais; uso intensivo do BNDES; proteção ao produto nacional. Algumas dessas iniciativas foram, inclusive, solicitadas em documento entregue ao governo e assinado em conjunto com outras organizações empresariais e centrais sindicais em 2011 (Bastos, 2017; Singer, 2018). Tendo como fito insuflar a transição de uma modalidade de capitalismo financeiro, focalizado em ganhos de curto prazo, para um modelo de desenvolvimento produtivo, (re)industrializante e de longo prazo, a presidente enfrentou o setor financeiro rentista/não-produtivo ao forçar os spreads para baixo e reduzir as taxas de juros nos bancos públicos (Banco do Brasil, BNDES e Caixa Econômica Federal) para aumentar a concorrência, contrariando os interesses das instituições financeiras privadas (Itaú-Unibanco, Bradesco, HSBC, Santander). Em pronunciamento exibido em rede nacional de rádio e televisão na noite do dia 30/04/2012, Rousseff foi incisiva em sua crítica ao capital financeiro, cujas práticas consistem em vetar o desenvolvimento de uma modalidade produtiva de capitalismo no Brasil:

É inadmissível, que o Brasil que tem um dos sistemas financeiros mais sólidos e lucrativos, continue com um dos juros mais altos do mundo (...). Os bancos não podem continuar cobrando os mesmos juros para empresas e para o consumidor enquanto a taxa básica Selic cai, a economia se mantém estável e a maioria esmagadora dos brasileiros honra com presteza e honestidade seus compromissos (...). O setor financeiro, portanto, não tem como explicar esta lógica perversa aos brasileiros (G1, 30/04/2012).

Com relação à dinâmica da financeirização e da inserção subalterna do Brasil nos fluxos do capitalismo internacional –que fomenta a vinculação do capitalismo nacional com o capital das grandes corporações globais e a articulação de empresas produtivas com investimentos rentistas–, é importante apontar que a indústria, que

historicamente pediu redução dos juros, hoje tem parte de seu capital nas mãos do setor financeiro. O lucro financeiro é parte importante do resultado das empresas produtivas e a queda (abrupta) da taxa básica de juros afetou seu lucro. Tais contradições foram pouco entendidas pelos formuladores de políticas públicas e macroeconômicas do governo Rousseff. Em suma, nos dois episódios –corte dos juros e queda no preço da energia–, o governo atendeu a reivindicações feitas pelas mesmas entidades que hoje mantêm o “pato” nas ruas. Inicialmente, a campanha “Não vou pagar o pato”, encampada pela FIESP, era contra o peso dos impostos e a recriação da CPMF, mas tornou-se também símbolo da luta pelo impeachment². Nesse contexto, segundo Singer, a dupla condição de industriais e rentistas limitava o grau de empenho na esfera produtivista tendo em vista que, como artífice da indústria, o empresário deseja crédito barato e, portanto, redução dos juros. Todavia, como proprietário de conglomerado, que está vinculado à dinâmica financeira, aspira a juros elevados, que remunerem o dinheiro investido. O caráter produtivo da atividade que tal empresário exerce fomenta a aliança com os trabalhadores, porém, o apego ao componente financeiro dos lucros faz com que o compromisso seja facilmente revertido quando da alteração do ambiente geral, resultando em baixo empenho na redução do ganho financeiro e suscitando, pois, indisposição para o conflito com os meios financeiros endógenos e exógenos. Assim, o caráter multiforme do empresariado, que contempla elementos externos, internos, produtivos e rentistas explica a reação unificada e a *solidariedade intercapitalista* contra o experimento desenvolvimentista de Rousseff (Singer, 2018; *Valor Econômico*, 15/04/2016).

Ora, que medidas político-institucionais implementadas foram responsáveis pela financeirização do empresariado industrial e convergiram para a primazia do capitalismo financeiro-rentista no Brasil como obstáculo estrutural à expansão dos investimentos públicos, das políticas sociais e à retomada da industrialização? A intensificação do processo de financeirização da economia brasileira nas décadas de 1980 e 1990 está atrelada à integração financeira global e à retração da regulamentação dos fluxos de capital. Tais fatores possibilitaram que empresários, especuladores e banqueiros fizessem aquisições nos mais diversos setores e países, impulsionados por um otimismo que nascera da crescente desregulamentação dos mercados financeiros amalgamada às mudanças no âmbito das

2 No corte de juros e na redução da energia, porém, parte do setor produtivo criticou e acendeu a luz de alerta. Para uma parcela dos empresários, Rousseff e sua equipe avançaram o sinal sobre regras básicas do capitalismo, dando um tom mais “estatizante” à condução da economia. No primeiro, ela teria forçado uma redução na margem de lucro usando os bancos públicos como instrumento de pressão; no outro, quebrou contratos, ao antecipar o vencimento de concessões já firmadas, criando a percepção de que o governo não respeitava os contratos e regras (*Valor Econômico*, 15/04/2016).

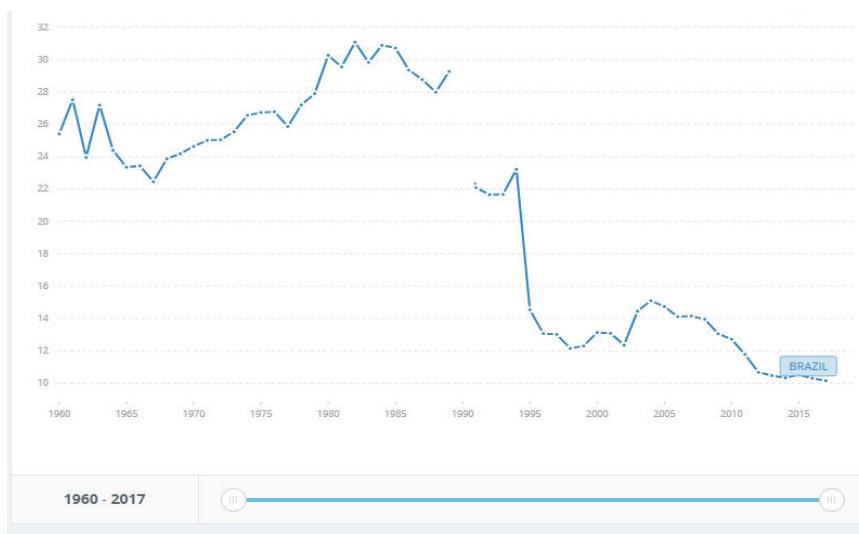
tecnologias de informação e comunicação. A abertura econômica abriu novas possibilidades de acumulação de riqueza, contribuindo para alterar o comportamento de bancos e empresas. O modelo econômico promovido pelas medidas liberalizantes e pelos interesses da alta finança procurou satisfazer as exigências dos grandes bancos que haviam perdido os ganhos inflacionários com o Plano Real (1994), pois, com a estabilização da moeda e a queda da inflação, uma das iniciativas do Estado brasileiro foi a célere substituição da “hiperinflação” pelo “hiperjuro”. Além do processo de privatizações, no bojo de um padrão de inserção internacional subordinado às finanças globais, a abertura financeira e comercial do Brasil revelou-se fortemente favorável ao setor bancário e seus sócios nacionais e estrangeiros na acumulação rentista. Os governos petistas herdaram do PSDB tal modelo de caráter neoliberal, dependente e financeirizado, no qual o Estado perde autonomia para a formatação e gestão da política fiscal (Bruno, 2015; Corrêa, Lemos e Feijo, 2017).

Em 1996, para compensar as perdas que os bancos sofreram ao se quebrar a hiperinflação, o governo criou um mecanismo de financiamento da dívida pública com taxas de juros elevadas. A justificativa era para acalmar “os mercados”, ou seja, os grandes intermediários financeiros, nacionais ou internacionais. Tornou-se prioritário ser mais “confiável” e gozar de “credibilidade” para o capital financeiro internacional e as agências de classificação de risco, em detrimento da confiança dos cidadãos/eleitores nacionais. Assim, os grandes grupos financeiros se apropriaram das políticas públicas por meio do inchaço da dívida pública. Em 1999, com a Proposta de Emenda Constitucional (PEC) 53/1999, depois transformada na Emenda Constitucional 40/2003, revogava-se o conjunto dos parágrafos do artigo 192 da Constituição, que regulamentava o sistema financeiro nacional. O que os bancos perderam com o fim da hiperinflação voltariam a ganhar com a nova taxa Selic. Para os aplicadores financeiros, passou a ser mais rentável aplicar em títulos públicos, do que desenvolver projetos, investir no aparato produtivo e fomentar a economia (Dowbor, 2017).

A “Agenda FIESP” implementada por Rousseff desde 2011 sacralizou a política de desonerações, que ganhou centralidade na política econômica, evidenciando um dos principais eixos das políticas fiscal e industrial do governo. Os subsídios foram a despesa que mais cresceu, causando a redução do resultado primário do governo, ou seja, 20,7% ao ano entre 2010 e 2014. Já a arrecadação federal cresceu apenas 2,9% ao ano no primeiro governo Rousseff e 6,1% nos dois governos Lula (2003-2010). Rousseff pagou caro por abrir mão do investimento público para oferecer subsídios, desonerações e vultosos incentivos a grandes corporações empresariais. A valorização da mão de obra, cujo ganho não poderia ser repassado aos preços em virtude da desaceleração econômica, pressionava os lucros. O baixo crescimento do PIB, o aumento da inflação

e a redução das margens de lucro do empresariado, a expansão dos postos de trabalho formais, a redução do desemprego no primeiro governo Rousseff e o elevado montante do faturamento devotado à remuneração do trabalho fortaleceram a retórica empresarial avessa ao intervencionismo estatal. Além da inépcia da política econômica em gerar os estímulos prometidos e ativar o investimento empresarial, o Brasil sofreu com a queda abrupta do preço das commodities de 29,3% em 2014. Somam-se a isso o avanço da agenda conservadora no Congresso, a crise política e seu agravamento, os efeitos da Operação Lava Jato sobre a cadeia de petróleo e gás e o setor da construção civil, a desvalorização do real, a queda dos preços dos produtos exportados e a desindustrialização. Finalmente, a reprimarização da pauta exportadora se manifestou com a queda da participação de produtos manufaturados³ e a perda de complexidade econômica e produtiva, que se consubstancia na regressão significativa de espaço da indústria brasileira no PIB (Carvalho, 2018; Gala, 2017; Pinho e Moura, 2016; Singer, 2018).

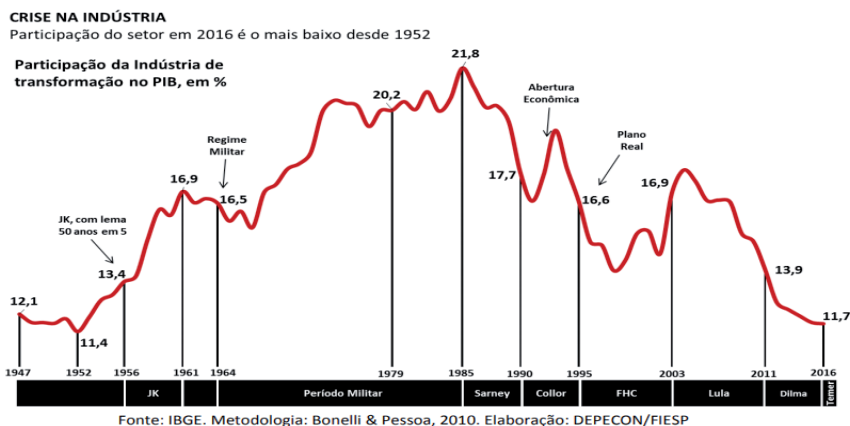
Gráfico 1. Desempenho dos manufaturados no valor agregado (% do PIB) - 1960 a 2017



Fonte: World Bank. Disponível em: <https://data.worldbank.org/indicator/NV.IND.MANF.ZS?locations=BR>. Acesso em: 07/07/2018

- 3 Desde o final dos anos 1990, a participação brasileira no valor adicionado mundial de manufaturados mantém tendência de queda. Porém, o ritmo de queda se acelerou a partir de 2014, o que é explicado pela crise econômica interna, que se tornou mais aguda em 2015 e 2016. Na comparação com 1996, a participação brasileira caiu 1,53 ponto percentual em 20 anos (cni, 2017).

Gráfico 2. Evolução da participação da indústria de transformação brasileira no PIB - (1947 a 2016)



Fonte: FIESP (2017), a partir de dados do IBGE. Metodologia: Bonelli & Pessoa, 2010.

Diante do quadro de deterioração do governo Rousseff, agremiações partidárias como o PSDB (Partido da Social Democracia Brasileira⁴) e Rede Sustentabilidade (REDE), lideranças empresariais e diversos economistas representantes de associações empresariais ou de *think-tanks* financiados por empresas apontavam para a necessidade de um ajuste no mercado de trabalho e de uma contração fiscal para restabelecer a capacidade de crescimento de lucros e investimentos, ampliar a competitividade das empresas e limitar o crescimento da dívida pública. O problema é que o segundo governo Rousseff (2015-2016) incorreu no custo político de executar a agenda empresarial e conservadora sem, com isso, recriar o amplo apoio empresarial gozado no início do primeiro mandato. Ao contrário, o resultado da virada de política econômica com a nomeação de um economista ortodoxo para o Ministério da Fazenda foi aprofundar a perda de lucratividade e o descontentamento empresarial, e também detonar uma grande perda de popularidade inclusive na base de apoio tradicional dos governos do PT, qual seja, as classes po-

4 Ressentido pela quarta derrota seguida nas eleições presidenciais de 2014, o psdb forneceu subsídios para a consumação do golpe parlamentar. Ainda que o protagonismo tenha sido do pmdb, que assumiria a Presidência, a formulação jurídica, o programa econômico, a interlocução com o empresariado e a legitimação perante as camadas médias passaram pelo crivo do psdb. A articulação fomentada pela Lava Jato a partir dos meios de comunicação de massa, ocasionou a perda de apoio social do governo. O pmdb e o psdb se uniram para retirar o pt do Executivo federal. O senador José Serra (psdb) exerceu um papel central na arregimentação do apoio empresarial ao golpe, argumentando que Temer seria capaz de pacificar o país e debelar a crise fiscal estrutural (Singer, 2018).

pulares. Ao passo que o governo procurava mitigar conflitos com os empresários e evitava mobilizar sua base social e eleitoral para confrontos públicos, organizações e representantes empresariais mantinham a iniciativa para criticar, forçar o governo a recuos ou levá-lo a derrotas parlamentares. A propósito, basta lembrar que o mesmo presidente da FIESP (Paulo Skaf) que defendeu Lula no episódio do Mensalão em 2005, foi quem liderou o movimento para barrar a renovação da CPMF em 2007, voltando à carga em 2015 com a campanha “Não vou pagar o pato”, símbolo do golpe parlamentar, contrária ao aumento de impostos e o retorno da CPMF como alternativa para o ajuste fiscal. Além da FIESP, entidades empresariais como a Confederação Nacional da Indústria (CNI) e a Federação do Comércio do Estado de São Paulo (Fecomércio) respaldaram o impeachment. A partir da adesão dos industriais, do agronegócio, do comércio e dos serviços às propostas do setor financeiro, formatou-se a *unidade capitalista* em torno do contingenciamento dos gastos públicos, da redução do salário dos trabalhadores, da diminuição da proteção social e do cumprimento da meta de superávit primário para honrar com o pagamento dos juros da dívida pública. (Bastos, 2017; Singer, 2018).

No tocante ao papel político do empresariado e seu suporte à ruptura democrática de 2016, é crucial salientar que, de acordo com a 55ª legislatura (2015-2019), a bancada empresarial é a maior do Congresso, com 251 representantes – 221 deputados e 30 senadores, segundo o levantamento do DIAP. Ela, todavia, perdeu representantes em relação à legislatura 2011-2015, quando eram 273. Apenas o Partido Socialismo e Liberdade (PSOL), o Partido Comunista do Brasil (PCdoB), o Partido Social Democrata Cristão (PSDC) e o Patriota (PEN) não possuem empresários em suas bancadas. Entre os 100 políticos apontados pelo DIAP como os mais influentes no parlamento brasileiro, 30 são empresários. O PMDB é hoje o partido com mais parlamentares na bancada, 34 deputados e 10 senadores, seguidos de PSDB, com 28 deputados e 10 senadores, e PP, com 26 deputados e 3 senadores. Isso significa que metade dos parlamentares do PMDB são proprietários de estabelecimentos comerciais, industriais, de prestação de serviços ou do segmento rural. O levantamento do DIAP mostra que não é recente a proximidade do PMDB com os patrões. Desde 1991-1995, quando a entidade iniciou esse estudo, os peemedebistas estão entre os principais representantes do setor (Pública, 25/08/2016). Nas eleições de 2014, o número de sindicalistas foi reduzido de 83 para 46 na Câmara dos Deputados, contra 190 empresários. A bancada ruralista cresceu de 191 representantes para 257 (Singer, 2018).

A FIESP apoiou tanto oficialmente como encabeçou a campanha “Não vou pagar o pato”. Em 13 de dezembro de 2016, durante manifestações favoráveis ao impeachment, distribuiu vários patos e colocou um pato de 12 metros de altura na Avenida Paulista, em frente ao prédio da entidade. No dia seguinte, anunciou apoio formal ao pedido de impeachment de Rousseff. Em 29 de março, a FIESP e

centenas de entidades publicaram nos principais jornais do país anúncio percorrendo 14 páginas do primeiro caderno, defendendo “Impeachment Já”. Outra rodada de anúncios foi feita em 21 estados com a divulgação de foto, telefone, páginas no facebook, dos parlamentares. O presidente da entidade, Paulo Skaf, concedeu diversas entrevistas à imprensa defendendo o impeachment, além de ter feito campanha na internet e de ter participado de manifestações. Antes de romper com o governo Rousseff, Temer divulgou o que se tornaria a plataforma de seu governo, o documento “Uma Ponte para o Futuro”, defendendo austeridade fiscal, reforma da previdência e cortes nos gastos públicos (Pública, 25/08/2016).

A presidente buscou alavancar as conquistas econômicas e sociais do governo Lula, todavia, não teve uma base político-econômica para conferir sustentação aos avanços que promoveu, abrindo, pois, as portas para uma conjuntura socialmente regressiva de longo alcance (Singer, 2018). Decerto que uma convergência de vários fatores contribuíram para o impeachment e a derrocada do experimento heterodoxo-neodesenvolvimentista, tais como a concessão de subsídios bilionários ao empresariado sem o devido controle, abrindo mão de receita fiscal e com impactos sobre o cumprimento da meta de superávit fiscal primário; a queda da taxa de lucro dos empresários industriais; a instabilidade política acooplada à paralisia decisória, criando um ambiente de ingovernabilidade; a inapetência da chefe do Executivo na gestão e coordenação da coalizão governista; o avanço da inflação e a diminuição do crescimento do PIB. O recrudescimento do intervencionismo estatal na liberdade do mercado através da queda das taxas de juros e do preço da energia elétrica contrariou os banqueiros e limitou os ganhos das concessionárias de energia elétrica. Tais medidas assustaram o empresariado, retraíram o investimento produtivo, a geração de empregos e tornaram a Nova Matriz Macroeconômica –destinada à reindustrialização por meio do incremento do capitalismo produtivo em contraposição ao ímpeto rentista fundamentado em ganhos de curto prazo– um experimento heterodoxo desastrado. Como reconheceu a ex-presidente Rousseff em entrevista concedida a *Valor Econômico*, as desonerações em demasia convergiram para fortalecer o caráter rentista do empresariado industrial, que não promoveu o investimento produtivo e tampouco gerou empregos, mas investiu em títulos da dívida pública do Tesouro Nacional. Tudo isso fomentou o agravamento da crise fiscal brasileira, a aceleração da dívida pública e a perda de credibilidade da política macroeconômica seguida da guinada ortodoxa. Em suas palavras:

Vou te falar, acho que cometi um erro importante, o nível de desoneração de tributos das empresas brasileiras. Reduzimos a contribuição previdenciária, o IPI, além de uma quantidade significativa de impostos. Com isso, tivemos uma perda fiscal muito grande. (...) Erro foi a desoneração porque, ao invés de investir, eles aumentaram a margem de lucro às custas de mais fragilidade nas

contas públicas (...) A crise fiscal não derivou de excesso de gastos, mas essa renúncia tinha a intenção de beneficiar o conjunto da economia, o que não ocorreu (*Valor Econômico*, 17/03/2017).

As contradições (discursivas e práticas) do empresariado industrial, a retração do BNDES e as reformas do governo Temer no contexto recessivo

A justificativa para o impeachment foi que a presidente violou a Lei de Responsabilidade Fiscal (LRF/2000), pois atrasou os repasses de recursos do Tesouro Nacional aos bancos públicos e privados com o objetivo de melhorar artificialmente as contas públicas, fomentando as “pedaladas fiscais”. Após a consumação do golpe parlamentar que, nas palavras do Wanderley Guilherme dos Santos, constitui “uma substituição fraudulenta de governantes orquestrada e executada por lideranças parlamentares” (Santos, 2017, p. 31), Temer chegou à Presidência. Desde então, expoentes do empresariado industrial vêm manifestando crescente insatisfação em veículos da grande imprensa com as “políticas pró-mercado”, que priorizam a abertura comercial, o aumento da concorrência e regridem o papel do BNDES na concessão de incentivos tributários⁵, desonerações e empréstimos a juros subsidiados. Por outro lado, o empresariado regozija-se da aprovação da reforma trabalhista (Lei Nº 13.467, de 13 de Julho de 2017) e da terceirização da mão de obra (Lei Nº 13.429, de 31 de Março de 2017) que, segundo seus porta-vozes, aumentam a competitividade da economia e a margem de lucro, modernizam as relações laborais e reduzem custos. De acordo com a burguesia brasileira, o governo Temer pratica um “neoliberalismo radical” (Steinbruch, 16/05/2017) no plano da política industrial e da abertura comercial, mas não do ponto de vista das reformas da previdência, da legislação trabalhista, da lei da terceirização e da Emenda Constitucional Nº 95, que suprime direitos historicamente construídos e deterioram as relações de trabalho. Tais reformas desferem um golpe mortal na Justiça do Trabalho e no legado institucional do corporativismo estatal de regulamentação das relações capital/trabalho e público/privado no Brasil.

5 O total de incentivos tributários, financeiros e creditícios somou em 2017 o equivalente a 5,4% do pib, tendo chegado há dois anos antes a 6,7%, e partido, em 2013, de 3%. A média mundial dessas transferências é de 2% do pib. Nem todo este dinheiro, equivalente a 30% da receita líquida da União, aparece no orçamento. Há doações a empresários sem prazo delimitado de vigência. E a regra é a inexistência de qualquer sistema de avaliação das transferências. São bilhões do contribuinte distribuídos por força de grupos de pressão, sem estudos técnicos. Só para a zona franca de Manaus são R\$ 25 bilhões em isenções, a perder de vista (*O Globo*, 24/06/2018).

O fato é que as preocupações do empresariado industrial –cada vez mais atrelado às práticas rentistas do setor financeiro globalizado– dizem respeito exclusivamente aos seus interesses de classe, ao aumento de suas margens de lucro e as suas demandas particularistas por meio da apropriação privada do Estado brasileiro. As questões atinentes ao interesse nacional como a reforma tributária progressiva, que desonere os mais pobres, a geração de empregos protegidos, o incremento da rede proteção social, quando existem, estão subsumidas à retórica econômica antiestatal. De fato, o empresariado brasileiro tem uma visão privatista e individualista acerca do “interesse nacional”, que se confunde com as suas demandas estamentais e de classe. Isso significa dizer que o Estado deve *intervir* para resguardar as suas demandas privadas, particularmente o protecionismo alfandegário e o aumento das margens de lucratividade, e se afastar quando o assunto diz respeito à proteção ao trabalho e a provisão dos direitos sociais de cidadania.

O discurso de Steinbruch⁶, empresário, diretor-presidente da Companhia Siderúrgica Nacional (CSN) e primeiro vice-presidente da FIESP, é elucidativo da visão esboçada acima, na medida em que critica o “neoliberalismo radical” do governo Temer, que implica perda de recursos, subsídios e privilégios oriundos do Estado brasileiro:

É hora, portanto, de repensar o ingênuo receituário neoliberal que propõe a abertura irrestrita do país e a entrega das empresas à sua própria sorte, sem apoio e proteção de nenhuma natureza para o capital nacional. Isso reforça a ideia de que os empreendedores nacionais não podem ser entregues à sua própria sorte, com juros imorais, falta de crédito e carga fiscal exagerada, com a ideia infantil de que o mercado pode resolver todos os problemas (Steinbruch, 07/02/2017).

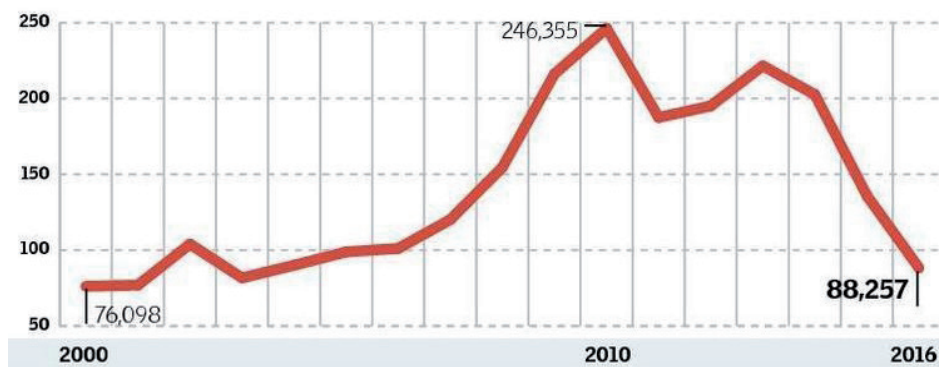
Do ponto de vista analítico, o empresariado industrial não se preocupa com os impactos da reforma trabalhista e da terceirização sobre a cidadania, mas se vale de um discurso supostamente de cunho “desenvolvimentista”, “industrialista”, “intervencionista”, “nacionalista” e “planificador” para criticar a política macroeconômica do governo que ele próprio ajudou a alçar à institucionalidade política do Executivo via ruptura democrática. Ora, o “mercado pode resolver todos os problemas” (Steinbruch, 07/02/2017) quando se trata de flexibilizar os direitos constitucionalmente assegurados aos trabalhadores, mas o Estado se faz necessário para a concessão de subsídios bilionários e empréstimos a juros baixos ao setor privado.

6 Em entrevista concedida ao jornalista Fernando Rodrigues, em 2014, o empresário disse o seguinte acerca do intervalo de almoço para os trabalhadores: “Não precisa uma hora do almoço [...] Você vai nos Estados Unidos, você vê o cara almoçando, comendo o sanduíche com a mão esquerda, e operando a máquina com a direita. Tem 15 minutos para o almoço, entendeu? [...] Por que a lei obriga que tenha que ter esse tempo? (GGN, 06/04/2016)”.

No tocante ao papel do BNDES, que, desde 1952, desempenha um papel fulcral na trajetória do desenvolvimento capitalista brasileiro e conta com um corpo burocrático e técnico de excelência, pesquisas mostram que o seu peso nos investimentos do país é o menor em, pelo menos, 13 anos. Os desembolsos do BNDES representavam 15,2% dos investimentos em 2014. Naquele ano, as liberações somaram R\$ 187,8 bilhões, lideradas pela infraestrutura. No ano seguinte, o governo reduziu subsídios ao banco. Desde então, essa proporção recuou paulatinamente: 11% (2015), 6% (2016) e 5,3% (2017). Desta forma, as consultas ao BNDES, que indicam a intenção de investimentos futuros, também deixaram de ser um indicador forte. O espaço deixado pelo BNDES vem sendo ocupado por outras fontes de financiamento como os mercados de capitais e de ações, que ficaram entre os destaques de ganho de participação no período (*Valor Econômico*, 15/03/2018).

Em porcentagem do PIB, os desembolsos do BNDES chegaram ao menor nível em vinte anos em 2016 quando a instituição emprestou R\$ 88,2 bilhões, valor que representa cerca de 1,4% do PIB. Os R\$ 88,2 bilhões representam o pior resultado desde os R\$ 81,6 bilhões de 2003 a valores constantes. Em 2015, os desembolsos do banco somaram R\$ 135,9 bilhões a valores constantes, corrigidos pela inflação. O pico de desembolsos foi em 2010, com R\$ 246,3 bilhões ainda a valores constantes, atingindo o auge como proporção do PIB, ou seja, 4,3%. Isso significa que, em apenas seis anos, os desembolsos encolheram dois terços. As consultas estão no menor patamar em 20 anos e encolheram de 6,7% do PIB em 2009 para 1,7% em 2016. Houve a queda acumulada de quase 28% na Formação Bruta de Capital Fixo (FBCF) em três anos, entre o terceiro trimestre de 2013 e o mesmo trimestre de 2016 (*Valor Econômico*, 1/02/2017).

Gráfico 3. Desembolsos anuais do BNDES (em R\$ bilhões, a valores constantes) - 2000 a 2016



Fontes: Valor Econômico (01/02/2017), BNDES.

Segundo João Carlos Marchesan, Presidente do Conselho de Administração da Abimaq (Associação Brasileira da Indústria de Máquinas), o governo de Temer é dotado de uma diretriz ideológica demasiadamente liberal, tendo em vista que parte do princípio de que o mercado equaciona os problemas e não devota atenção à indústria. As principais queixas do empresário são a redução da exigência de conteúdo local no setor de petróleo e gás e o menor volume de empréstimos do BNDES, pois a crise custou caro para a indústria de máquinas com a perda de 100 mil empregos diretos. Entre 2013 e 2016, o faturamento do setor caiu à metade, de R\$ 120 bilhões para R\$ 60 bilhões. Segundo ele, a postura do governo é anti-indústria, pois elevar a Taxa de Juros de Longo Prazo (TJLP) inviabilizará qualquer projeto, porque a taxa de retorno do investimento vai ficar menor que o custo do financiamento. Daí deriva a necessidade de baixar a taxa de juros (Selic) ao nível da TJLP. Ademais, o BNDES está vinculado ao Ministério do Planejamento e o Ministério da Fazenda toma as decisões. O banco devolveu R\$ 100 bilhões ao governo e já tem R\$ 150 bilhões em seu caixa de novo, porque não está emprestando, o que dificulta o financiamento da atividade produtiva (*Folha de São Paulo*, 29/04/2017).

Ainda que critique a perda de subsídios, incentivos e desonerações provenientes do Estado a partir do BNDES, o empresariado industrial e financeiro exalta a reforma trabalhista, a reforma da previdência e a terceirização da mão de obra. Nesse sentido, os empresários industriais Marchesan e Steinbruch bem como o banqueiro Roberto Setubal argumentam que a reforma moderniza a legislação trabalhista, que tem mais de 70 anos, com disposições que estavam dificultando o crescimento das empresas e a abertura de novas fábricas. Tais mudanças, criam espaço para aumentar a eficiência e competitividade das empresas, o que levará a uma maior oferta de emprego. Setubal, por sua vez, atribui à Justiça do Trabalho e ao arcaísmo da CLT/1943 a perda de competitividade e dinamismo da indústria (Setubal, 2/07/2017; Marchesan, 25/10/2017).

Tal visão otimista do empresariado com relação à reforma trabalhista e à terceirização é desconstruída por estudos do Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Socioeconômicos (DIEESE), do Centro de Estudos Sindicais e de Economia do Trabalho (CESIT), do Instituto de Economia da UNICAMP e do Departamento Intersindical de Assessoria Parlamentar (DIAP). As reformas laborais de Temer contemplam medidas que facilitam a demissão e reduzem a capacidade do trabalhador reclamar direitos trabalhistas na Justiça do Trabalho. O propósito é desarticular tal instituição e o arcabouço jurídico responsável pela regulação pública do trabalho, configurando um retrocesso à República Velha (1889-1930). Eis os princi-

país pontos das reformas: 1) o fim do imposto sindical⁷; 2) o contrato intermitente, pelo qual o empregado será remunerado somente pelas horas que efetivamente trabalhou, ainda que tenha permanecido à disposição por mais tempo (trata-se de uma forma de legitimar o “bico” como uma das opções de trabalho formal, porém, com menores custos para o empregador); 3) trabalhadoras gestantes e lactantes possam trabalhar em áreas insalubres, desde que autorizadas por atestado médico; 4) parcelamento das férias em três períodos, dificultando o bem-estar familiar e reduzindo o tempo necessário de descanso; 5) a negociação sobre o enquadramento do grau de insalubridade dos locais de trabalho nas empresas e a prorrogação da jornada de trabalho em locais insalubres, sem prévia autorização do Ministério do Trabalho; 6) a extensão da jornada diária para além de 10 horas diárias “por necessidade imperiosa”, observado o limite semanal de 44 horas, sem necessidade de comunicação ao Ministério do Trabalho; 7) a liberação da terceirização de forma irrestrita; 8) revogação da obrigatoriedade da presença do sindicato na rescisão do contrato de trabalho, deixando o trabalhador vulnerável às pressões, facilitando casos de assinatura de termos de quitação com renúncia de direitos. A reforma trabalhista inscrita no Projeto de Lei 6.787/2017 institui um marco regulatório para as relações de trabalho favorável aos interesses empresariais e subverte a lógica que inspirou a formação da legislação trabalhista, de cunho mais protetivo ao trabalhador (CESIT/IE/UNICAMP, 2017; DIEESE, 2017).

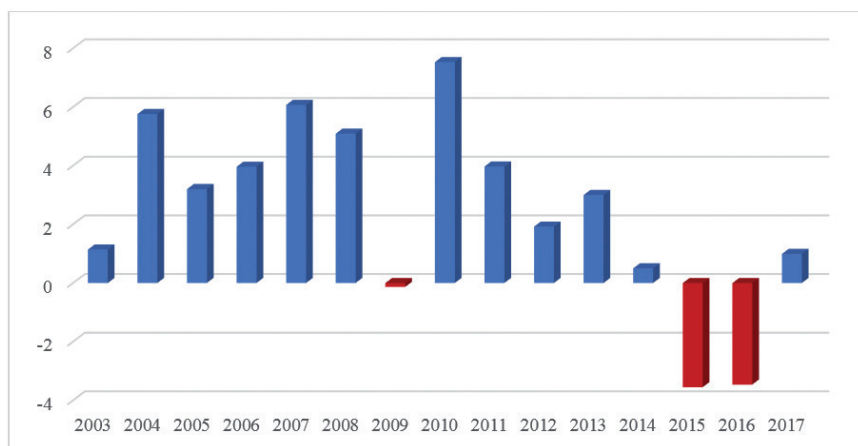
Após um ano de vigência da reforma trabalhista, nenhuma das promessas se concretizou, como o crescimento econômico e a geração de empregos. Os trabalhadores tiveram perda de salário, que resultou na precarização das relações de trabalho. No período de vigência da norma, o saldo de empregos é de 372.748 vagas formais, ante a uma expectativa de 2 milhões nos dois primeiros anos, número divulgado pelo então ministro do Trabalho, Ronaldo Nogueira. Os dados sobre contratação de trabalho intermitente ainda indicam “precarização do trabalho”, pois o saldo de intermitentes entre admissões e demissões no período é de 35.930. Há empregados que firmaram acordos na demissão para serem posteriormente contratados pela mesma empresa ou por outra terceirizada como intermitentes. O trabalhador que recebia um salário fixo mensal e seus reflexos, agora passa a receber apenas pelas horas trabalhadas. Da forma como está concebido o contrato intermitente, o trabalhador não tem garantia de receber um salário mínimo por mês e, mesmo assim, terá desconto previdenciário e não terá direito a seguridade social. A reforma foi feita sem que governo e Legislativo dimensionassem os impactos sobre as relações de trabalho, a proteção previdenciária e os recursos fiscais (Câmara dos Deputados, 3/07/2018; *Valor Econômico*, 6/11/2018).

7 O fim do imposto sindical por maioria de votos (6 a 3), no Supremo Tribunal Federal (stf), foi exaltado em editoriais da grande imprensa (*O Globo*, 29/06/2018; 30/06/2018).

Outro projeto que não passou pelo crivo da soberania popular e que conduz à implementação discricionária da austeridade fiscal é a Emenda Constitucional 95/2016 (EC 95) ou Teto de Gastos Públicos, que instituiu o Novo Regime Fiscal e alterou de forma substantiva a política fiscal no Brasil, com implicações negativas nas dimensões redistributiva, estabilizadora e de provisão de bens públicos. Distintamente do que se preconizava quando da sua aprovação, a EC 95/2016 não congela os gastos, mas ela impõe um teto declinante em termos do PIB e em termos do que se gasta hoje por cidadão. Nos próximos 20 anos, considerando uma taxa média de crescimento do PIB de 2,5% ao ano, o gasto primário do governo federal terá que passar de 20% do PIB em 2017 para 16% em 2026 e, sem alteração, chegaria a 12% do PIB em 2036. Tal medida asfixia a política fiscal, que mais reduziu a desigualdade nos últimos anos, pois tal diminuição ocorre quase exclusivamente pelo lado da despesa pública, por meio de transferências e gastos sociais em educação e saúde (Rossi e Dweck, 23/06/2018). Na prática constitui a própria criminalização da política fiscal anticíclica (instrumento keynesiano utilizado em crises para evitar recessões e depressões) e é um constrangimento mais rígido que a própria Lei de Responsabilidade Fiscal (LRF/2000), instituída no governo de Fernando Henrique Cardoso (1995-2002). Seu caráter antidemocrático submete os próximos presidentes ao crivo de tal restrição nefasta, independentemente de suas orientações políticas e ideológicas.

A agenda ultraliberal do presidente Temer e sua coalizão conservadora no Congresso ocorreu nos marcos da mais grave recessão que debilitou as capacidades do Estado brasileiro. Os anos de 2015 e 2016 foram os primeiros na série histórica de contas nacionais a apresentarem resultados negativos anuais consecutivos desde 1948. Em 2015, a economia caiu 3,8%; e em 2016, o PIB recuou 3,6%, com impactos danosos sobre o consumo. Levando em consideração o biênio 2015-2016, houve uma queda acumulada de 7,2% no PIB. Essa sequência, de dois anos seguidos de baixa, só foi verificada no Brasil nos anos de 1930 e 1931, quando os recuos foram de 2,1% e 3,3%, respectivamente (G1, 07/03/2017; *Valor Econômico*, 7/03/2017).

Gráfico 4. Produto interno bruto - Taxa de variação real no ano - Var. % anual - 2003 a 2017



Fonte: sgs - Sistema Gerenciador de Séries Temporais/Banco Central do Brasil

Os resultados da intensificação das medidas de austeridade diante da mais grave recessão seguida do mais lento ciclo de retomada da história são o agravamento do desemprego, a insuficiente recuperação do mercado de trabalho, o aumento da informalidade, a retração do crédito, a queda do poder de compra e o endividamento das famílias (Pinho, 2018c). Do ponto de vista do investimento, União, estados e municípios restringiram tanto seus orçamentos que o investimento público chegou a um dos menores patamares da história. Nos 12 meses encerrados em março de 2018, o investimento federal totalizou R\$ 30,2 bilhões - queda de 54% apenas na gestão de Temer. As empresas saíram da recessão endividadas e mantêm ajustes, e os números de pedidos de recuperação judicial indicam que a saúde financeira delas ainda não é boa. O NUCI, um índice criado pela Fundação Getúlio Vargas (FGV) que aponta o nível médio de uso da capacidade das empresas, mostra que o nível de utilização da capacidade instalada da indústria ainda está perto de seus piores momentos, o que indica que as empresas primeiro vão usar o que já têm para depois investir (*Folha de São Paulo*, 20/05/2018).

Para além do ocaso do experimento governamental de Rousseff, há diversos exemplos empíricos na trajetória do desenvolvimento capitalista brasileiro que mostram o oportunismo, a visão imediatista, privatista e a carência de concepção estratégica do empresariado. Ou seja, nos momentos de crise fiscal e recessão, de baixo crescimento do PIB e de um suposto recrudescimento do “intervencionismo estatal”, as elites empresarias atuam na base do conluio e autonomamente, como se não fizessem parte da Nação, e priorizando os seus

interesses classistas. Eis os exemplos: 1) entre 1944/1945, o clássico debate entre o empresário Roberto Simonsen e o economista Eugênio Gudin; o primeiro, defensor da industrialização, da intervenção estatal e do planejamento governamental como ferramentas para a erradicação do pauperismo; ao passo que o segundo era um liberal que defenestrava a industrialização planejada e sacralizava o aumento da produtividade agrícola no Brasil; 2) as reações do empresariado⁸ e trabalhadores ao programa de estabilização do governo João Goulart (1961-1964) foram determinantes para o fracasso do Plano Trienal de Desenvolvimento Econômico e Social. O aguçamento do conflito distributivo entre capital e trabalho convergiu para o fracasso do Plano Trienal e pavimentou o caminho para a instauração de uma ditadura que durou 21 anos (1964-1985), com o apoio deste mesmo empresariado; 3) a “campanha contra a estatização da economia”, capitaneada pela série de reportagens publicadas pelo *O Estado de São Paulo*, em sinergia com segmentos do empresariado financeiro e alguns setores do capital produtivo, após o lançamento do II PND no governo Geisel (1974-1979), que aspirava transformar o capitalismo brasileiro a partir do aprofundamento do modelo de industrialização substitutiva de importações via endividamento externo; 4) a ruptura da coalizão político-empresarial de suporte ao Nacional-Desenvolvimentismo Autoritário (1964-1985), convergindo para a tessitura de um discurso conjugando abertura do regime político rumo à democracia com liberalismo econômico; 5) a divulgação –pela FIESP e FIRJAN, em 5/01/1987, como reflexo do fracasso do Plano Cruzado– do *Manifesto das Entidades Empresariais de São Paulo*, defendendo a substituição do regime da economia dirigida pelo da economia de mercado; e, finalmente, 6) a fratura da coalizão empresarial e política de suporte ao governo Rouseff, pois as agremiações partidárias de oposição (PSDB/DEM) e os partidos da “base aliada” (MDB, PP) no Congresso, juntamente com a grande imprensa, a classe média alta, o empresariado industrial, as agências de classificação de risco, o capital financeiro, o Judiciário e os economistas ortodoxos, deram respaldo institucional ao golpe parlamentar que instituiu a austeridade no Brasil (Loureiro, 2017; Pinho, 2016).

Ao promover o aprofundamento do ajuste fiscal iniciado no governo Rouseff e levar ao extremo as reformas de mercado dos anos 1990, o governo Temer caminha em sentido oposto à incorporação dos trabalhadores às instâncias decisórias de formulação e implementação de políticas públicas, uma vez que privilegia a desregulamentação das relações laborais, a corrosão do arcabouço institucional de

8 As principais entidades empresariais de São Paulo, como a Associação Comercial de São Paulo (ACSP), a FIESP, a Sociedade Rural Brasileira (SRB), o Sindicato dos Bancos e a Federação do Comércio responsabilizaram o governo Goulart pelas greves e por sua condescendência com o movimento sindical. Os empresários alegam a existência de uma crise de autoridade no governo e defendem a restauração da ordem (Loureiro, 2017).

proteção social, a precarização das relações de trabalho e a usurpação dos direitos sociais de cidadania. Tudo isto vem sendo levado a efeito sem consulta e sem um sério debate público e transparente na sociedade brasileira. O que importa é aprovar as reformas com a maior celeridade possível. Eis o autoritarismo despótico de um governo parlamentar travestido de democrata, cuja propaganda do pacote de reformas opera na base do medo e do terrorismo perpetrado pelo mercado: “reformular hoje para garantir o amanhã”. Nesse sentido, sugere-se que a estrutura corporativa, como a mais durável e estável das instituições republicanas está em processo de decomposição no atual governo, tendo vista o golpe desferido na Justiça do Trabalho e na CLT/1943. Esta última, por sua vez, fora retalhada em nome de uma suposta “modernização das relações trabalhistas” e da inserção (subordinada) do Brasil na competitividade global. O fato é que o legado do corporativismo estatal sobreviveu aos anos 1990, quando da implementação das reformas pró-mercado que alavancaram a privatização do patrimônio público, a abertura comercial e a desregulamentação financeira.

A especificidade do Brasil de hoje quanto à economia política do desenvolvimento, diz respeito a instituição de uma variedade de capitalismo ultraliberal, antidemocrática, antinacional e desregulamentada, que acentua o divórcio entre o mercado financeiro e a democracia política enquanto democracia representativa de massas. Isso contrasta com a variedade de capitalismo coordenada pelo Estado, democrática e difusora de políticas de proteção social, que predominou no período 2003-2016. Por um lado, o Estado é instrumentalizado por interesses oligárquicos e a burocracia econômica do governo parlamentar é insulada da sociedade para alavancar a rentabilidade dos investidores do mercado financeiro globalizado bem como honrar com o pagamento dos juros, encargos e amortizações da dívida pública. Por outro lado, as camadas populares que, na última década, se valeram do voto e do sufrágio universal como instrumentos de melhoria de suas condições sociais de existência, sofrem com políticas de austeridade que lhes são impostas para salvar o Estado brasileiro da “insolvência fiscal”. Tais políticas dissolvem os princípios da Constituição Federal de 1988 e são refratárias aos interesses de classe trabalhadora, já que não têm o respaldo popular e são tão ou mais agressivas quanto às agendas pró-austeridade capitaneadas por ditaduras conservadoras e de direita, como a do Chile do general Augusto Pinochet (Diniz e Boschi, 1991; Boschi, 2006, 2014; Boschi e Lima, 2002; Boschi e Pinho, 2018; Fleury e Pinho, 2018; Pinho, 2018bc; Streeck, 2013).

Considerações finais

O objetivo desta pesquisa foi analisar o papel político do empresariado industrial brasileiro nos governos de centro-esquerda (2003-2016), salientando a sua atuação na consecução do golpe parlamentar de 2016, em um cenário de crise

do capitalismo amalgamado à regressão da estrutura produtiva, à desindustrialização, ao avanço da financeirização e à deterioração das políticas públicas de proteção social.

Respondendo as questões propostas no limiar deste capítulo, os resultados empíricos mostram que o empresariado industrial nacional, mesmo sendo beneficiado pelas políticas públicas dos governos trabalhistas e recebendo uma miríade de incentivos tributários, proteção tarifária, subsídios, empréstimos a baixas taxas de juros e desonerações, arregimentou articulações no Congresso e no seio das classes média e alta para levar a cabo o impeachment da presidente reeleita democraticamente. Contraditoriamente, as políticas de austeridade fiscal perenes constitucionalizadas pelo governo Temer também afetaram os interesses do empresariado: os desembolsos do BNDES foram significativamente reduzidos, aumentaram-se os repasses ao Tesouro e ampliou-se o espaço destinado ao mercado de capitais.

O crescimento da formalização no mercado de trabalho, o crescimento do poder de barganha salarial dos sindicatos e a política de valorização do salário mínimo fomentaram a repulsa das camadas empresariais. De fato, “os especialistas da finança despótica atiram às costas da Constituição de 1988 a responsabilidade por uma alegada crise estrutural das finanças públicas” (Belluzzo e Galipolo, 2017, p. 143), vaticinando a retórica falaciosa de que os gastos sociais e as demandas das camadas populares por direitos sociais não podem ser financiadas pelo Estado brasileiro.

Uma vez que estão imersas e também auferem volumosa rentabilidade dos circuitos financeiros globais, as frações do empresariado (sobretudo o rentista) repudiaram o ímpeto intervencionista do governo Rousseff quando da redução deliberada das taxas de juros e do uso dos bancos públicos para fomentar a concorrência com os grandes conglomerados financeiros privados. A tentativa de transitar para um modelo de desenvolvimento alicerçado no investimento produtivo e de longo prazo fracassou diante do poder politicamente articulado do sistema financeiro improdutivo. Somam-se a isso os bilhões de subsídios governamentais que foram canalizados para investimentos em títulos da dívida pública para aumentar a margem de lucro do empresariado, em detrimento do retomado do investimento, da reindustrialização e da geração de postos de trabalho.

Ainda que a presidente Rousseff tenha dado início às políticas de austeridade, o governo parlamentar as aprofundou no sentido de reduzir a força política e os ganhos de renda da classe trabalhadora, asfixiar o Estado do Bem-Estar Social e sacramentar os interesses do capital financeiro. Embora apoiando as políticas pró-austeridade quando da materialização do golpe parlamentar, o empresariado foi afetado por elas em virtude da redução dos empréstimos, dos subsídios e do

aumento das taxas de juros do BNDES. Daí elaboraram uma retórica crítica do “neoliberalismo radical”, mas que defende a destruição da Constituição Federal de 1988 acoplada a direitos sociais, previdenciários e trabalhistas. Mostrou-se que, ao longo da trajetória de edificação da ossatura institucional do Estado brasileiro e de seu regime produtivo capitalista, o empresariado industrial é destituído de uma visão estratégica nacional de ampla envergadura. Ademais, confunde o “interesse nacional” com as suas reivindicações privatistas e particularistas, que devem, a todo custo, ser salvaguardadas pelo Estado brasileiro com o dinheiro do contribuinte no bojo de uma estrutura tributária regressiva que penaliza fundamentalmente os mais pobres.

O quadro institucional e político-econômico atual é marcado pelo avanço da força parlamentar, em seus diversos matizes, da agenda empresarial conservadora. Não obstante, viceja a perda de competitividade internacional, a desindustrialização e a reprimarização da pauta exportadora. Imersa nos circuitos financeiros globais de ganhos em curto prazo, que promove um amálgama entre o capital produtivo e o capital rentista, a burguesia brasileira se traveste de “progressista”, “nacionalista”, “protecionista”, “planificadora”, “industrialista” e “desenvolvimentista” quando se trata de preservar as suas benesses e margens de lucro com o beneplácito de políticas estatais. Ao mesmo tempo, um dos principais expoentes desta burguesia, Paulo Skaf, presidente da FIESP, que foi uma das fiadoras do impeachment de Rouseff, exprime cinismo ao não se pronunciar sobre o governo parlamentar imerso em escândalos de corrupção. Segundo ele: “Não cabe à FIESP falar sobre renúncia de Presidente da República (...) Cabe à FIESP discutir economia, não política” (*Estadão*, 26/06/2017).

O governo de Jair Bolsonaro, que tomou posse em 1/01/2019, e que associa ultraliberalismo econômico e um forte conservadorismo moral, da continuidade e pretende intensificar as medidas pró-austeridade fiscal levadas a cabo pelo seu antecessor, uma vez que promoveu a extinção e o esfacelamento do Ministério do Trabalho, criado em 1930 por Getúlio Vargas, bem como da Justiça do Trabalho e do sindicalismo corporativista. Ademais, instituiu o Ministério da Economia, unificando os ministérios da Fazenda, do Planejamento e da Indústria, Comércio Exterior e Serviços, delegando vastos poderes discricionários ao ministro da Fazenda, Paulo Guedes, e à sua equipe de expoentes do mercado financeiro.

Referências

Agencia Brasil (2018, 5/01). Percentual de famílias endividadas sobe de 59% para 62,2%. Disponível em: <http://agenciabrasil.ebc.com.br/economia/noticia/2018-01/percentual-de-familias-endividadas-sobe-de-59-para-622>.

- Bastos, P. P. Z. (2017). Ascensão e Crise do Governo Dilma Rousseff e o Golpe de 2016: Poder Estrutural, Contradição e Ideologia, *Revista de Economia Contemporânea*, Número especial, pp. 1-63. Disponível em: http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1415-98482017000200209&lng=pt&nrm=iso&tlng=pt.
- Belluzzo, L. G. e Galipolo, G. (2017). *Manda quem pode, obedece quem tem prejuízo*. São Paulo: Editora Contracorrente.
- Boschi, R. R. e Lima, M. R. S. de. (2002). O Executivo e a Construção do Estado no Brasil: Do Desmonte da Era Vargas ao Novo Intervencionismo Regulatório. In Vianna, L. W. (org.). *A Democracia e os Três Poderes no Brasil*. Belo Horizonte: Ed. UFMG; Rio de Janeiro: IUPERJ/FAPERJ, pp.195-253.
- Boschi, R. (2014). Politics and trajectory in Brazilian capitalist development. In: Becker, U. (ed.). *The Brics and Emerging Economies in Comparative Perspective: Political Economy, Liberalisation and Institutional Change*. London: Routledge, pp. 123-143.
- Boschi, R. (2006). Setor privado, reestruturação econômica e democratização na América Latina. In: Domingues, J.M. e Maneiro, M. (orgs.), *América Latina hoje: conceitos e interpretações*. Rio de Janeiro: Civilização Brasileira.
- Boschi, R. e Pinho, C. E. S. (2018). Crisis and Austerity: The Recent Trajectory of Capitalist Development in Brazil. *Contemporary Politics*. Disponível em: <https://www.tandfonline.com/doi/full/10.1080/13569775.2018.1555783>.
- Brasil, Presidência da República (2017, 13 de julho). Lei Nº 13.467. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2015-2018/2017/lei/L13467.htm.
- Brasil, Presidência da República (2017, 31 de março). Lei Nº 13.4297. Disponível em: http://www.planalto.gov.br/ccivil_03/_ato2015-2018/2017/lei/L13429.htm
- Bruno, M. (2015). Ortodoxia e Pseudodesenvolvimentismo - nunca antes uma receita foi tão infeliz. *Insight Inteligência*, XVIII (69), abril/maio/junho. Disponível em: <http://insightnet.com.br/inteligencia/pdfs/69.pdf>.
- Câmara dos Deputados (2018). Reforma Trabalhista não trouxe mais empregos e ainda precarizou relações de trabalho, avaliam entidades, 3/07/2018. Disponível em: <http://www2.camara.leg.br/camaranoticias/radio/materias/RADIOAGENCIA/559831-REFORMA-TRABALHISTA-NAO-TROUXE-MAIS-EMPREGOS-E-AINDA-PRECARIZOU-RELACOES-DE-TRABALHO,-AVALIAM-ENTIDADES.html>.
- Campello, D. (2015). *The Politics of Market Discipline in Latin America: Globalization and Democracy*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Carvalho, L. (2018). *Valsa Brasileira: Do boom ao caos econômico*. São Paulo: Todavia.

- Centro de Estudos Sindicais e de Economia do Trabalho (CESIT) (2017, jun). Dossiê Reforma Trabalhista (em construção), Grupo de Trabalho Reforma Trabalhista, CESIT/IE/UNICAMP, Campinas. Disponível em: <https://drive.google.com/file/d/0BzuqM-fbpwX4waWNqU1I5WTBGbzQ/view>.
- Correa, M. F.; Lemos, P. de M. e Feijo, C. (2017, dez). Financeirização, empresas não financeiras e o ciclo econômico recente da economia brasileira. *Economia e Sociedade*, Campinas, 26, pp. 1127-1148. Disponível em: http://www.scielo.br/scielo.php?script=sci_abstract&pid=S0104-06182017000401127&lng=pt&nrm=iso
- Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Socioeconômicos (DIEESE) (2017). Reforma Trabalhista: Riscos e perdas impostos pelo PL 6.787/2016 aos trabalhadores e ao movimento sindical, 02/05/2017. Disponível em: <https://www.dieese.org.br/outraspublicacoes/2017/reformaTrabalhistaSintese.pdf>.
- Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Socioeconômicos (DIEESE) (2017, maio). A Reforma Trabalhista e os impactos para as relações de trabalho no Brasil, *Nota Técnica* 178. Disponível em: <https://www.dieese.org.br/notatecnica/2017/notaTec178reformaTrabalhista.html>.
- Diniz, E. (1978). *Empresariado, Estado e Capitalismo no Brasil: 1930/1945*. Rio de Janeiro: Paz e Terra.
- Diniz, E. e Boschi, R. (2013). Uma nova estratégia de desenvolvimento? In: Bresser-Pereira, L. C. (org.). *O que esperar do Brasil?* Rio de Janeiro: Editora FGV.
- Diniz, E. e Boschi, R. (2007). *A Difícil Rota do Desenvolvimento: Empresários e a agenda pós-neoliberal*. Belo Horizonte, Rio de Janeiro: Editora UFMG/IUPERJ.
- Diniz, E. e Boschi, R. (2004). *Empresários, interesses e mercado: dilemas do desenvolvimento brasileiro*. Rio de Janeiro: UFMG.
- Diniz, E. e Boschi, R. (1991). O Corporativismo na construção do espaço público. In: Boschi, R. (org.) *Corporativismo e desigualdade: a construção do espaço público no Brasil*. Rio de Janeiro: Rio Fundo, IUPERJ.
- Dowbor, L. (2017). *A Era do Capital Improdutivo: a nova arquitetura do poder: dominação financeira, sequestro da democracia e destruição do planeta*. São Paulo: Autonomia Literária.
- El País Brasil* (2017, 23/03). Câmara aprova terceirização para todas as atividades. Entenda o que muda. Disponível em: https://brasil.elpais.com/brasil/2017/03/21/politica/1490127891_298981.html.
- Estadão (2017, 26/06). 'Não cabe à Fiesp falar sobre renúncia de presidente', diz Skaf. Disponível em: <https://politica.estadao.com.br/noticias/geral,nao-cabe-a-fiesp-falar-sobre-renuncia-de-presidente-diz-skaf,70001864407>.

Federação das Indústrias do Estado de São Paulo (FIESP) (2017, 1/11), Panorama da Indústria de Transformação Brasileira. Disponível em: <http://www.fiesp.com.br/indices-pesquisas-e-publicacoes/panorama-da-industria-de-transformacao-brasileira/>.

Fleury, S. e Pinho, C. E. S. (2018, jan-abr). Authoritarian Governments and the Corrosion of the Social Protection Network in Brazil *Revista Katálisis* 21 (1), pp. 29-42. Disponível em: <https://periodicos.ufsc.br/index.php/katalysis/article/view/1982-02592018v21n1p14/35931>.

Folha de São Paulo (2018, 20/05). Análise de crises passadas indica que Brasil vive pior retomada da história. Disponível em: <https://www1.folha.uol.com.br/mercado/2018/05/analise-de-crises-passadas-indica-que-brasil-vive-pior-retomada-da-historia.shtml>.

Folha de São Paulo (2017, 29/04). 'Governo é muito liberal e não dá atenção à indústria', diz empresário. Disponível em: <https://www1.folha.uol.com.br/mercado/2017/04/1879725-governo-e-muito-liberal-e-nao-da-atencao-a-industria-diz-empresario.shtml>.

G1 (2017). PIB recua 3,6% em 2016, e Brasil tem pior recessão da história, 07/03/2017. Disponível em: <https://g1.globo.com/economia/noticia/pib-brasileiro-recua-36-em-2016-e-tem-pior-recessao-da-historia.ghtml>.

G1 (2012). Em fala do Dia do Trabalhador, Dilma diz que bancos têm 'lógica perversa'. Disponível em: <http://g1.globo.com/economia/noticia/2012/04/dilma-critica-altas-taxas-de-juros-e-diz-que-bancos-tem-logica-perversa.html>.

Gala, P. (2017). *Complexidade econômica: Uma nova perspectiva para entender a antiga questão da riqueza das nações*. Rio de Janeiro: Contraponto: Centro Internacional Celso Furtado de Políticas para o Desenvolvimento.

Ianoni, M. (2018). *Estado e coalizões no Brasil: social-desenvolvimentismo e neoliberalismo*. Rio de Janeiro: Contraponto.

Loureiro, F. P. (2017). *Empresários, Trabalhadores e Grupos de Interesse: a política econômica nos governos Jânio Quadros e João Goulart, 1961-1964*. São Paulo: UNESP.

Marchesan, J. C. (2017, 25/10). Nova lei trabalhista fortalece importância dos sindicatos. *Folha de São Paulo*. Disponível em: <https://www1.folha.uol.com.br/opiniao/2017/10/1929901-nova-lei-trabalhista-fortalece-importancia-dos-sindicatos.shtml>.

O Globo (2018, 20/07). Brasil possui 61,8 milhões de consumidores inadimplentes, aponta pesquisa da Serasa. Disponível em: <https://oglobo.globo.com/economia/brasil-possui-618-milhoes-de-consumidores-inadimplentes-aponta-pesquisa-da-serasa-22906597>.

- O Globo* (2018, 24/06) Editorial: Usinas de concentração de renda. Disponível em: <https://oglobo.globo.com/opiniaio/usinas-de-concentracao-de-renda-22811650>.
- O Globo* (2018, 30/06) Editorial: Supremo garante a modernização sindical. Disponível em: <https://oglobo.globo.com/opiniaio/supremo-garante-modernizacao-sindical-22837207>.
- O Globo* (2018, 29/06) Editorial: Enfim, a modernização Sindical. Disponível em: <https://oglobo.globo.com/opiniaio/enfim-modernizacao-sindical-22835543>.
- Pinho, C. E. S. (2018a). Estado de Bem-Estar Social, “Comunidades Epistêmicas” da Austeridade e Crise no Brasil. *XIV Congresso Internacional da Associação de Estudos Brasileiros (BRASA)*. Pontifícia Universidade Católica do Rio de Janeiro, PUC-Rio, 25 a 28/07/2018, Rio de Janeiro.
- Pinho, C. E. S. (2018b). Descaminhos do Desenvolvimento no Brasil. *XI Encontro da Associação Brasileira de Ciência Política (ABCP): Democracia e Representação - Impasses Contemporâneos*. Curitiba: Universidade Federal do Paraná, UFPR, 31/07/2018 a 03/08/2018.
- Pinho, C. E. S. (2018c, junho). Democracia atrofiada x mercado financeiro hipertrofiado. *Le Monde Diplomatique Brasil* 11 (131). Disponível em: <https://diplomatique.org.br/democracia-atrofiada-x-mercado-financeiro-hipertrofiado/>.
- Pinho, C. E. S. (2016). *Planejamento Governamental no Brasil: Trajetória Institucional, Autoritarismo e Democracia em Perspectiva Comparada (1930-2016)*. Tese Doutorado em Ciência Política - Instituto de Estudos Sociais e Políticos, Universidade do Estado do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro.
- Pinho, C. E. S. (2012, outubro). O Planejamento Estratégico e Social-Democrata do Brasil para o Desenvolvimento: alternativas políticas à crise financeira sistêmica do século XXI. *Revista Debates Latinoamericanos* 10 (20), pp. 76-110. Disponível em: <http://revista.rlcu.org.ar/numeros/10-20-October-2012/documentos/Pinho.pdf>.
- Pinho, C. E. S. e Moura, R. (2016). O Brasil nos Contextos Internacional e Doméstico: crises e resiliência do neoliberalismo (2003-2015). *Revista Brasileira de Administração Política* 9 (2). Disponível em: <https://portalseer.ufba.br/index.php/rebap/article/view/24551/15043>.
- Pública (2016, 25/08). Como as federações empresariais se articularam pelo impeachment. Disponível em: <https://apublica.org/2016/08/como-as-federacoes-empresariais-se-articularam-pelo-impeachment/>.
- Rossi, P. e Dweck, E. (2018, 23/06). O teto de gastos federais deve ser revisto? Sim. *Folha de São Paulo*.
- Santos, W. G. dos. (2017). *A democracia impedida: o Brasil no século XXI*. Rio de Janeiro: FGV.

- Setubal, R. (2017, 2/07). A importância da reforma Trabalhista. *Folha de São Paulo*. Disponível em: <https://www1.folha.uol.com.br/opiniao/2017/07/1897671-a-importancia-da-reforma-trabalhista.shtml>.
- Singer, A. (2018). *O lulismo em crise: Um quebra-cabeça do período Dilma (2011-2016)*. São Paulo: Companhia das Letras.
- Steinbruch, B. (2017, 19/09). PEC do teto e mudança nos juros do BNDES são travas para investimento. *Folha de São Paulo*.
- Steinbruch, B. (2017, 7/02). É hora de repensar a receita neoliberal que propõe abertura irrestrita do país. *Folha de São Paulo*.
- Steinbruch, B. (2017, 16/05). Desenvolvimento não cai do céu. *Folha de São Paulo*.
- Streeck, W. (2013) Tempo comprado: a crise adiada do capitalismo democrático. Coimbra: Actual.
- Valor Econômico. (2017). Desempenho do BNDES é o pior em 20 anos, 1/02/2017.
- Valor Econômico. (2017). A segunda torre de Dilma, 17/03/2017.
- Valor Econômico. (2017). PIB do Brasil cai 7,2% em dois anos, pior recessão desde 1948, 7/03/2017.
- Valor Econômico. (2018). Peso do BNDES no investimento cai ao menor nível, 15/03/2018.
- Valor Econômico. (2018). Reforma trabalhista não gerou volume de empregos esperado, 06/11/2018.

¿Un giro institucional? Cambios en los discursos empresariales en El Salvador y Guatemala

Benedicte Bull y Mariel Aguilar-Støen

Resumen

Las élites empresariales de Guatemala y El Salvador han tenido históricamente una posición privilegiada para influir sobre la sociedad y la política de sus respectivos países. Durante las guerras civiles en los ochenta, la influencia de Ludwig von Mises y Friedrich Hayek, de la escuela austriaca de Economía, ganó importancia entre *think-tanks* y universidades empresariales y parte del sector privado. Ese pensamiento libertario justificaba las reformas neoliberales y los programas de reforma estructural promovidos por instituciones financieras internacionales. Sin embargo, más tarde, su exaltación del mercado y un Estado mínimo fue reemplazada por el énfasis en el desarrollo institucional. Este pensamiento empresarial se acercó entonces a las ideas de Douglas North y Acemoglu y Robinson, invocando el espíritu de Walton Hamilton, antes que el de Hayek. Este capítulo estudia la evolución del pensamiento empresarial en ambos países, intentando contestar las preguntas: ¿qué significado tiene ese giro discursivo? ¿Cómo interpretar ese cambio? ¿De dónde surge la inspiración de los nuevos discursos? El estudio se basa en documentos de asociaciones empresariales y *think-tanks*, artículos periodísticos, discursos de empresarios líderes y entrevistas a empresarios de Guatemala y El Salvador.

Palabras clave: análisis del discurso, empresarios, El Salvador, Guatemala, *think tanks*.

¿Cómo citar este capítulo? / How to cite this chapter?

Bull, B. y Aguilar-Støen, M. (2019). ¿Un giro institucional? Cambios en los discursos empresariales en El Salvador y Guatemala. En R. Giacalone (Ed.), *El pensamiento empresarial latinoamericano en el siglo XXI* (pp. 95-122). Bogotá, Colombia: Ediciones Universidad Cooperativa de Colombia. DOI: <https://dx.doi.org/10.16925/9789587601282.4>

An Institutional Turn? Changes in Business Discourse in El Salvador and Guatemala

Benedicte Bull y Mariel Aguilar-Støen

Abstract

Guatemalan and El Salvadoran business elites have historically held a privileged position to influence society and politics in their countries. At the peak of civil wars in the 1980s libertarian thinking, influenced by Ludwig von Mises and Friedrich Hayek of the Austrian school of economics, gained an audience among business-oriented think-tanks, universities, and parts of the business community. Lately however, the praise of free markets and a minimal state has been replaced by an emphasis on institutions. Influential business leaders refer to Douglas North and Acemoglu & Robinson, to argue in favor of the importance of impartial and strong institutions, invoking the spirit of Walton Hamilton, rather than Hayek. In this article we study the evolution of business-thinking in the two countries and seek to answer the questions: What is the meaning of this discursive shift? How can this change be explained? What do the business elites aim at when arguing for a new institutionalism? We base our study on documents from business organizations and think-tanks, newspaper columns and speeches by business leaders, as well as a set of interviews with business leaders in both countries.

Keywords: Discourse Analysis, Business, El Salvador, Guatemala, Think-Tanks.

Introducción

La posición dominante de las élites económicas, con fortunas que se originaron en la agricultura primero y en la agroexportación después, caracteriza la historia política de El Salvador y Guatemala. La dominación de un reducido grupo de familias en la política y la economía de esos dos países ha resultado en que frecuentemente se haga referencia a sus Estados como “Estados oligárquicos”. A lo largo de la historia, las élites han explicado y justificado su rol en la dominación del Estado con diferentes discursos. Durante los procesos que condujeron al fin de las guerras internas, emergió una nueva unidad empresarial en los dos países, con nuevas organizaciones y discursos sobre el desarrollo del país, la democracia, el Estado y el papel de los empresarios. Durante un periodo de tiempo relativamente breve, en el discurso y las políticas de grupos empresariales influyentes dominaron ideas libertarias. Sin embargo, en las dos últimas décadas, los discursos empresariales han girado y buscado nuevas fuentes de inspiración en una amplia gama de teorías y experiencias internacionales. Las visiones dominantes siguen siendo básicamente una economía de mercado, con un Estado limitado a proveer servicios básicos, infraestructura y la regulación necesaria para asegurar que los mercados operen eficientemente. Sin embargo, las asociaciones empresariales y sus centros de pensamiento han incursionado en diversos temas sociales, políticos y económicos, mostrando interés y entendimiento de la importancia de instituciones fuertes, diálogo social, y procesos políticos incluyentes.

¿Qué significado tiene este giro discursivo? ¿Cómo interpretar este cambio? ¿De dónde surge la inspiración de los nuevos discursos? Estas son las preguntas que examinamos en nuestro capítulo. El análisis se sustenta en la combinación de teoría de discurso y economía política, para plantear que los discursos empresariales constituyen una herramienta por medio de la cual las élites económicas reafirman su papel como protagonistas de desarrollo y líderes principales en ambos países, pero dentro de contextos diferentes.

Los nuevos discursos emergen como resultado de cambios en tres esferas: primero, cambios en las estrategias empresariales, en parte resultado de cambios en los mercados internacionales. Segundo, cambios políticos y sociales en ambos países,

en los que dos fenómenos han contribuido a la pérdida de poder de las élites empresariales: por un lado, la creciente movilización ciudadana que, en el caso de El Salvador, incluyó la llegada al poder de un partido percibido como opuesto a los intereses empresariales, y, por otro lado, el incremento en el poder del crimen organizado. Tercero, cambios en la profesionalización de las organizaciones empresariales y centros de pensamiento, mediante el reclutamiento de técnicos con antecedentes variados, en algunos casos, consultores externos contratados para escribir documentos específicos.

Después de una breve discusión sobre la teoría de discurso, este capítulo presenta primero los antecedentes históricos recientes de los principales actores empresariales con relevancia actual. Luego presentamos el análisis de documentos y discursos de líderes empresariales. En la última sección hacemos una comparación entre los dos países e identificaremos similitudes y diferencias.

Teoría del discurso

Usamos el concepto de ‘discurso’ para acercarnos a las ideas expresadas por parte de grupos empresariales, en particular a cómo esos grupos explican o entienden el desarrollo del país y cómo articulan su propio papel en dicho desarrollo. Un discurso se puede considerar como un conjunto de estructuras de significados que nos permiten entender el mundo material y darle sentido. Los discursos forman el marco de referencia desde el cual la realidad es interpretada por diferentes actores y, en ese sentido, delimitan el espacio de lo posible. Los discursos son campos de poder en constante disputa. Dunn y Neumann (2016) enfatizan que los “discursos son el producto de luchas de poder por medio de las cuales se naturalizan e internalizan interpretaciones hegemónicas, pero también es donde se les resiste y contesta” (p. 13).

Los discursos son constituyentes de una unidad cognitiva formativa de identidades. A través de los discursos se crea alteridad al delimitar quiénes están dentro de la comunidad cognitiva y quienes están fuera, creando la distinción entre un “nosotros” y un “los otros”. La teoría del discurso toma como punto de partida que nuestra manera de comunicar no representa el mundo en forma neutral, con sus identidades y relaciones sociales, sino que los discursos crean, cambian y reconfiguran la realidad (Phillips y Jørgensen, 2002). Con esto no estamos diciendo que la realidad no exista más allá del plano discursivo, pero como explican Laclau y Mouffe (2001):

Un terremoto o la caída de una piedra es un evento que... existe, en el sentido de que sucede aquí y ahora, independientemente de mi percepción. Sin embargo, si su especificidad como objeto es constituido en términos de “un

fenómeno natural” o una “expresión del deseo de Dios”, depende de la estructuración en un campo discursivo (Laclau y Mouffe, 2001, p. 108).

Los discursos son inestables, ya que los actores sociales están constantemente implicados en luchas discursivas. Qué discursos llegan a ser dominantes y hegemónicos depende del acceso a recursos discursivos que sean comprensibles dentro de un contexto cultural e histórico particular y del poder de los actores que proponen dicho discurso particular. Este poder incluye, el acceso y control por parte de ciertos actores de los medios a través de los cuales se difunden discursos y narrativas y las redes en los que los actores están implicados. La receptividad a un discurso particular depende además de factores culturales e históricos específicos de un contexto, pero también de influencias que trascienden el ámbito nacional. Los discursos deben entenderse considerando y poniendo atención a la interrelación de estos dos espacios. Los discursos no reflejan necesariamente una relación de causas y efectos o de hechos, pero en tanto logren crear una aparente consistencia de ideas pueden establecerse con mayor o menor éxito. Los discursos contribuyen a establecer en ciertos momentos un “sentido común” (en términos gramscianos), en tanto el discurso como marco de referencia es aceptado sin mayor disputa y de esa manera establece las condiciones de posibilidad.

Al acercarnos a entender y explicar los cambios en el discurso empresarial de Guatemala y El Salvador, rechazamos la idea que los mismos solamente son una representación engañosa de la realidad con la que los actores empresariales persiguen sus intereses, como sus adversarios suelen plantearlo. Más bien buscamos identificar continuidades y quiebres, vínculos con otros discursos y actores y, de esa manera, develar la multiplicidad de ideas sobre la realidad, que se manifiestan en los discursos empresariales. Argumentamos que estudiar los discursos empresariales es una tarea necesaria para revelar las ideas, percepciones y marcos de referencia que influyen en la vida social, económica y política de los países en cuestión y que merecen ser estudiados y tomados en serio. Sin embargo, rechazamos que los discursos empresariales reflejen la “verdad” sobre lo que piensan los mismos, ya que puede existir una brecha entre el discurso y las prácticas.

Los empresarios salvadoreños y guatemaltecos: antecedentes de actores y discursos actuales

En El Salvador y Guatemala las élites empresariales han sido importantes actores políticos individualmente, pero también a través de grupos informales, asociaciones empresariales, centros de pensamiento y partidos políticos. La literatura de ciencias sociales tiende a conceptualizarlos en términos colectivos como “oligarquías” (Casas Arzú, 1992), “redes de familias élites” (Martínez-Peñate, 2017) “grupos de

poder” (Palencia Prado, 2013; Segovia, 2006) o “bloques hegemónicos” (Paniagua, 2002).

A partir del siglo XIX, la construcción del Estado en ambos países estuvo directamente vinculada con la producción de café y otros productos de agroexportación, algodón en El Salvador y azúcar en ambos. Por ejemplo, la necesidad de controlar la mano de obra indígena y de construir servicios e infraestructura para la agroindustria impulsaron la construcción de los Estados (Dosal, 1995; Yashar, 1997). En los inicios del siglo XX, las largas dictaduras y el crecimiento del poder de los militares generó oposición contra el Estado dentro de los grupos empresariales y dio lugar al establecimiento de sus primeros gremios (Bull, 2014).

Las siguientes décadas se caracterizaron, por un lado, por diferentes gobiernos cívico-militares y periodos limitados de democracia, y, por otro lado, por las políticas de industrialización por sustitución de importaciones en el marco del Mercado Común de Centro América (MCCA), que generaron una nueva clase de industrialistas. En ella se encontraban representantes de las viejas familias agroexportadoras que diversificaron sus negocios, pero también varios inmigrantes que habían llegado a Guatemala o El Salvador más recientemente de Europa, los países árabes y Estados Unidos (Baloyra, 1989; Colinderes, 1977). Los nuevos industrialistas dependían de protección estatal y servicios estatales más avanzados y hubo fricciones entre los que abogaban por incentivos industriales y presencia del Estado y los agroexportadores que querían minimizar el papel del mismo (Bulmer-Thomas, 1987). El ascenso de gobiernos reformistas de diferente índole incentivó a los empresarios a formar organizaciones cúpulas que lograron mayor consenso dentro de y entre los diferentes gremios. En Guatemala, el Comité Coordinador de Asociaciones Agrarias, Comerciales, Industriales y Financieras (CACIF) fue establecido en 1957, como una entidad de choque (McCleary, 1999) para confrontar beligerantemente al Estado, mientras que la Asociación Nacional de la Empresa Privada (ANEP) se formó en El Salvador en 1966, en parte como respuesta a las reformas sociales y económicas introducidas por el presidente Julio Adalberto Rivera (1962-1967), que aumentaron impuestos e introdujeron una ley de salario mínimo (Johnson, 1998).

Durante las guerras civiles hubo alianzas y disputas entre gobiernos y sectores empresariales, aunque, en el caso de Guatemala la élite económica y los militares establecieron una alianza que duró por algunos años y fue determinante en la forma en que la guerra civil, y eventualmente el genocidio, se desarrolló a partir de 1982. Las guerras causaron grandes cambios en las estructuras empresariales y en sus organizaciones. En El Salvador la producción agrícola se redujo, mientras grupos empresariales asociados con diferentes industrias (inclusive agroindustria) crecieron y llegaron a dominar la Alianza Republicana Nacionalista (ARENA), el partido político de las élites formado en 1982 después de su ruptura con los militares

en el inicio de la guerra. El discurso de esta fracción, comparado con el de la vieja oligarquía cafetalera, fue más favorable a un modelo económico de mercado y también a las normas democráticas (Paige, 1998; Wood, 2001). Esta fracción apoyó las negociaciones de paz, que se iniciaron a finales de los ochenta y terminaron con el acuerdo de Chapultepec (1992).

En Guatemala, la guerra no tuvo el mismo impacto en la producción agrícola y hubo menos cambios internos en la producción y la organización de las empresas. De hecho, para la United States Agency for International Development (USAID) era frustrante que el pensamiento del CACIF no fuera lo suficientemente abierto al mercado y que la cúpula empresarial representara intereses demasiado estrechos. Por eso, USAID apoyó en 1981 una asociación alternativa, la Cámara Empresarial de Guatemala (CAEM), que nunca llegó a representar un desafío para el CACIF (Crosby, 1985).

Sin embargo, hubo influencias intelectuales locales que tuvieron impacto en el pensamiento empresarial en los noventa. El empresario industrial Manuel Ayau había abogado por ideas libertarias desde finales de los cincuenta, influido por los austríacos Ludwig von Mises y Friedrich von Hayek. Formó el Centro de Estudios Económicos (CEES) en 1958 y, en 1972, la Universidad Francisco Marroquín (UFM), como vehículo para divulgar ideas libertarias y salvar al país del socialismo (Bull, 2005). Con el tiempo la UFM llegó a ubicarse entre las principales universidades empresariales en Centroamérica.

Las ideas de Ayau tuvieron seguidores en varios países vecinos, pero sobre todo en El Salvador. Grupos de jóvenes empresarios, aliados con el Movimiento Nacionalista Salvadoreño, que compartían un ideario de derecha y habían organizado un plan para destituir al presidente Carlos Romero en 1979, abrazaron las ideas de Ayau (Stanley, 1996). Este movimiento fue el predecesor del partido ARENA y entre los proponentes que sobresalieron se encuentra el fundador de ambos, Alfredo Mena Lagos, descendiente de una vieja familia cafetalera.¹

La lucha de los libertarios fue, por un lado, por la reducción del Estado y por la libertad empresarial, pero también en contra de privilegios e influencia de grandes capitales. Encajó bien con las ideas neoliberales promovidas por las organizaciones internacionales (como Banco Mundial y Fondo Monetario Internacional)

1 Sobre Mena Lagos, el Wall Street Journal escribió: “rara vez se viste sin su corbata de Ludwig von Mises. El Sr. Mena Lagos, que lidera la comisión presidencial para modernizar el Estado, es un fanático del libre mercado. Una sonrisa latina cálida esconde una determinación seria. Este hombre es un discípulo dedicado a la economía clásica liberal” (Wall Street Journal, 1996, p. A11). The Economist escribió: “un admirador abierto de Margaret Thatcher, Sr Mena Lagos podría hacerla parecer ‘rosada’” (1996, p. 40).

en varios aspectos, pero con una fe más fuerte en la capacidad de los mercados para regularse a sí mismos y menos simpatía hacia servicios sociales que las que tenían las organizaciones internacionales (Ayau, 1992).

Sin embargo, fueron ideas neoliberales menos radicales las que llegaron a dominar. Como muestra Beard (2001), esas ideas contribuyeron a unificar las élites empresariales a finales de los noventa y formaron la versión favorecida por la fracción empresarial modernizante. Sus ideas enfatizaban, por un lado, la democracia y la paz como elementos importantes para asegurar condiciones favorables para las empresas, pero, por el otro, ponían menos énfasis en el credo libertario de evitar monopolios y privilegios. Varios de los grandes grupos empresariales disfrutaban de posiciones privilegiadas y hasta monopolios en sus propios mercados, incluidos los de cemento, bebidas y harina. El líder del grupo “modernizante” en El Salvador, el presidente Alfredo Cristiani (1989-1994), era dueño de una industria farmacéutica que era el mayor proveedor del sector de salud pública.

Fue esa fracción modernizante la que apoyó la iniciativa de negociar la paz y la que influyó en las políticas de los gobiernos de ARENA (1989-2009). Durante esos 20 años la economía salvadoreña pasó por profundas transformaciones desde un modelo agroexportador, hacía un modelo basado en servicios y comercio y dependiente principalmente de ingresos de remesas (Rosa, 2008; Segovia, 2002). La importancia del café en las exportaciones, cayó de 74% en 1985 a 5% en 2005 (Bull, 2017) y el algodón ya estaba casi eliminado, por lo que se ha llamado un “suicidio ambiental” (Hecht et al., 2006). Las remesas, por el contrario, superaron a las exportaciones desde finales de los ochenta y representaron, desde 2010, alrededor del 16% del Producto Interno Bruto (PIB) salvadoreño (CEPAL, 2016).

El dominio de los grupos agroexportadores diversificados comenzó a cambiar en los años ochenta con la reforma agraria, la nacionalización del comercio exterior y de la banca e instituciones financieras (Pelupessy y Uggen, 1991). La reprivatización de los bancos en los noventa produjo nuevos cambios. Los bancos fueron comprados por grupos de accionistas pertenecientes a los principales grupos familiares, que se convirtieron en conglomerados transnacionales y fueron vehículos para la transnacionalización de los grandes grupos económicos (Segovia, 2006). Al mismo tiempo, muchas industrias salvadoreñas y bancos fueron vendidos a empresas transnacionales. Así que, para la primera década del siglo XXI, los grupos empresariales nacionales con fuerte presencia en toda la región centroamericana dominaban la economía nacional. Esos grupos salvadoreños operan sobre todo en servicios y comercio, estimulados por las remesas, mientras la industria (sobre todo la de maquila) es controlada por empresas transnacionales (Bull et al., 2014).

También, la economía guatemalteca se transnacionalizó durante esos años, pero las transformaciones fueron menos dramáticas. Como en El Salvador, la paz

y las reformas del mercado, incluyendo la privatización y la apertura económica dieron lugar a la emergencia de grupos asociados con sectores no-tradicionales (turismo, agricultura no-tradicional, servicios) y las remesas fomentaron el mercado interno. La importancia de la agricultura no disminuyó en la misma medida que en El Salvador y grupos asociados con la producción de azúcar y café continuaron siendo poderosos. Tanto en CACIF como en ANEP hubo fracciones “modernizantes”, una de ellas liderada por el presidente que firmó la paz, Álvaro Arzú. Pero, en general, los miembros más poderosos de CACIF no tenían mucho interés en el proceso de paz y durante las negociaciones, el CACIF usó su poder para vetar asuntos cruciales, particularmente, los relativos al sector agrario y a la recaudación fiscal (Rettberg, 2007).

Los cambios principales en Guatemala llegaron más adelante. En 2014, de los 12 mayores grupos económicos salvadoreños diversificados, un 75% tenía la mayoría o una gran parte de su inversión en el exterior, comparado con el 62% de los grupos guatemaltecos (Bull et al., 2014). Luego crecieron sectores que también dieron lugar a nuevos actores poderosos en sectores como palma africana, telecomunicaciones y medios de comunicación. Cuando se acercó el cambio del milenio se empezó a hacer evidente que recursos proveniente de sectores ilícitos (narcotráfico, contrabando) y corrupción empezaron a cambiar la relación de poder (Briscoe y Rodríguez Pellecer, 2010). La emergencia de grupos vinculados al narcotráfico y al contrabando desafió la hegemonía de las élites empresariales en Guatemala, en mayor medida que en El Salvador, debido, en parte, al poder de las maras que operaban lejos, hasta hace poco, de las élites.

El giro institucional en el discurso empresarial

Como enfatizamos en la introducción, los discursos son el resultado de luchas de poder sobre marcos de referencia e interpretaciones de la realidad social y material. A continuación, ofrecemos nuestra lectura de los cambios más importantes en el discurso empresarial desde finales de los noventa hasta el presente. Analizamos tres dimensiones: primero, la representación de la visión empresarial sobre el desarrollo y la democracia. Segundo, quienes son el “nosotros”, que está incluido o que tiene un papel en las visiones del empresariado en su discurso. Tercero, analizamos el rol del Estado tanto como expresión del “nosotros” o como posible adversario, dependiendo de quien lo controla.

En los dos países, los acuerdos de paz marcaron un cambio de rumbo en el cual los empresarios querían influir. En El Salvador, el acceso al poder fue directo a través de ARENA que gobernó desde 1989 hasta 2009. Sin embargo, los empresarios también elaboraron planes y visiones para el desarrollo del país a través de ANEP y varios centros de pensamiento. Desde 2000, han organizado un encuentro anual

donde se reúne gran parte de los empresarios, junto con invitados extranjeros destacados, para discutir ideas para el desarrollo del país (Encuentro Nacional de la Empresa Privada –ENADE). Unos años antes de unirse a ARENA, el expresidente Alfredo Cristiani había establecido el centro de pensamiento Fundación Salvadoreña para el Desarrollo Económico y Social (FUSADES), que fue generosamente financiada por USAID. La mayoría de sus miembros fundadores pertenecen a la élite económica salvadoreña (Paige, 1998). ARENA además estableció dos institutos que desarrollan investigaciones técnicas: ARENA Estrategia y el Centro de Estudios Políticos Dr. José Antonio Rodríguez Porth (CEP) (Koivumaeki, 2010).

Guatemala no ha contado con un partido empresarial igualmente fuerte y estable que ARENA. En su ausencia, CACIF ha producido planes económicos presentados a cada gobierno desde los años ochenta. Guatemala cuenta con una fundación equivalente de FUSADES en FUNDESA (Fundación para el Desarrollo de Guatemala, 1984), también con el apoyo de USAID. FUNDESA tiene desde 2003 sus propios ENADES, donde también se cuenta con invitados destacados. A pesar de que existe una gran cantidad de otros centros de pensamiento difundiendo visiones empresariales (Valdez, 2015), nos enfocamos en los textos discutidos en estos dos centros de pensamiento, además de lo expresado durante entrevistas. Nuestro análisis se limita a los empresarios organizados en ANEP y CACIF, no hemos incluido a las élites económicas emergentes lícitas o ilícitas, aunque reconocemos que son actores cada vez más importantes en la economía y la política de ambos países.

Visiones sobre el desarrollo y la democracia.

La primera visión coherente sobre el desarrollo de El Salvador elaborada por ANEP y se publicó en 1996: *El manifiesto salvadoreño*. En este se esboza, no solamente una estrategia empresarial, sino que se pretende llamar a la unidad de los salvadoreños e imbuir un espíritu de optimismo y emprendimiento (ANEP, 1998). En el *Manifiesto* (ANEP, 1998) la influencia liberal y libertaria es evidente, pues se argumenta que la prosperidad de la sociedad depende de la obra de cada individuo y que el éxito de cada quien depende de la eliminación de obstáculos por parte del Estado.

Desde el 2000, ANEP empezó a organizar los ENADE. En sus informes se pueden observar los cambios discursivos en el largo plazo, mientras también atienden la actualidad política y económica de aquellos años. El primer ENADE se dedicó a la reactivación económica y planteó su visión del país, en la que dominan la promoción de las exportaciones y la atracción de inversión extranjera directa (ANEP, 2000). En los años que siguieron hubo un cambio gradual de temas estrictamente económicos hacia amplias discusiones sobre el desarrollo del país. En 2002, ANEP recapitulaba el éxito de varias de las reformas del mercado, pero admitía que no eran suficientes para asegurar que el país se desarrollara y el énfasis era cada vez más fuerte en la

importancia de la democracia. El informe de 2003 se dedicó a instituciones y democracia, en todos sus aspectos.

El pensamiento empresarial expresado en el discurso de la ANEP trataba el desarrollo de todos los ámbitos del país. Esta es una tendencia que continúa, aunque varía según la agenda del momento. En 2004, se mencionaba por primera vez el tema del diálogo social, que fue ganando importancia en el discurso empresarial. Otro cambio es que, mientras en los informes iniciales se miraba el fortalecimiento de la democracia con gran optimismo, en la mitad de la década, la debilidad de la democracia salvadoreña y de la situación social del país (desintegración familiar, violencia, pandillas, debilidad de la justicia y de las instituciones) recibía más atención (ANEP, 2004).

Se nota una doble tendencia: por un lado, defender las reformas del mercado y abogar por un modelo conforme a la idea liberal del desarrollo y, por otro lado, admitir que eso no resuelve todos los problemas. El problema principal que no se resolvía era el tema institucional y, por eso, se puso cada vez más énfasis en reformas institucionales, desde las instituciones jurídicas hasta las electorales y sociales.

En 2008, en vista de una posible victoria electoral de Mauricio Funes, apoyado por el partido de la vieja guerrilla Frente Farabundo Martí para la Liberación Nacional (FMLN), cambió el discurso. El informe de 2008 es más ideologizado y hay una advertencia contra un posible cambio de rumbo que abandone el capitalismo y la libertad como principios para asegurar el desarrollo en El Salvador, pero en él se repiten principios del manifiesto salvadoreño como “libertad económica y política, libertad religiosa y de conciencia y libertad de expresión del pensamiento” (ENADE 2008, p. 25).

Frente a la amenaza percibida por la llegada del socialismo, se creó la visión de una “tercera vía” salvadoreña –la economía social del mercado– que no rechaza completamente el papel del Estado, pero éste debería limitarse a corregir las fallas del mercado y las fallas institucionales (ANEP, 2008). La influencia de la economía institucional es evidente en el documento donde también se hace referencia a sus proponentes como Douglas North, Dani Rodrik y Joe Stiglitz.

El énfasis en la institucionalidad se amplió y profundizó durante los años del gobierno de Mauricio Funes (2009-2014) en los que se trató de crear un discurso dominante sobre el conflicto, que ya se había desarrollado con el gobierno. A pesar de que el gobierno de Funes hizo grandes esfuerzos para asegurar una buena relación con los empresarios y que ANEP participó activamente en el Consejo Económico y Social durante los primeros años, hubo una profunda desconfianza. En los últimos dos años de su administración, la relación con la ANEP colapsó en parte debido a conflictos sobre impuestos y estrategias de inversiones (FUSADES, 2011;

2012). Pero, a la vez, hubo rupturas dentro del sector empresarial. Antonio Saca, presidente de ANEP entre 2000 y 2003 y luego Presidente de la República (2004-2009), no provenía de las elites tradicionales y, aunque la corrupción ha sido endémica en ARENA (Goodfriend, 2015), las fuerzas dominantes del partido veían su estilo populista como parte de un proceso de deterioro del manejo del partido. En 2009, después de un conflicto interno prolongado, 12 representantes de ARENA en el congreso salieron del partido y formaron la Gran Alianza por la Unidad Nacional (GANA), que luego lideró Saca. Como respuesta, se nota entre los empresarios una tendencia a tratar de formar alianzas más amplias. En el informe ANEP de 2012, los empresarios se reinventan como “sociedad civil”, junto con una gran cantidad de organizaciones y asociaciones, en el contexto de la formación de la Alianza por la Democracia (ANEP, 2012).

Los ENADES siguientes se dedicaron casi en su totalidad a reformas institucionales, con enfoque de seguridad ciudadana (2005), corrupción (2016) y, por último, llegaron a una visión más institucionalista que nunca. Bajo la influencia del trabajo de Acemoglu y Robinson (2013), enfatizaron en el rol de instituciones fuertes, sin abandonar el énfasis en la propiedad privada y “el derecho a emprender”, los que asociaban con “institucionalidad” (ANEP, 2017).

Eso sucedía, sin embargo, en un contexto donde tres expresidentes Francisco Flores (1999-2004), Antonio Saca (2004-2009) y Mauricio Funes (2009-2014) enfrentaron acusaciones por actos de corrupción y enriquecimiento ilícito. Los últimos dos fueron condenados y Saca inclusive admitió la transferencia ilícita de fondos del gobierno a ARENA. Flores falleció antes de ser condenado. Además, esto ocurrió en un contexto en el que el gobierno de FMLN, de Salvador Sánchez Cerén (2014-2019), llevó a El Salvador hacía la izquierda y el conflicto con los empresarios se mostró casi insuperable. En un contexto de polarización extrema y creciente falta de confianza en el sistema político, la insistencia sobre el diálogo social, la democracia y una institucionalidad fuerte, parece un camino reconciliador y constructivo.

En Guatemala, ha habido un desarrollo parecido y hay fuertes vínculos entre grupos empresariales y centros de pensamiento en los dos países. En 2002, FUSADES firmó un convenio con FUNDESA, que fue renovado en 2012, por medio del cual esta se convirtió en un centro de pensamiento con un espectro de acción más amplio (Valdéz, 2015). Este salto cualitativo señala un cambio de estrategia en el cual los grupos empresariales se plantean fortalecer sus vínculos centroamericanos. Pero, a diferencia de la relación FUSADES-ANEP, la relación FUNDESA-CACIF es más estrecha en términos de discurso, financiamiento, objetivos a largo plazo y forma de relacionarse con el Estado y otros actores (Valdéz, 2015). En Guatemala también se empezó a hablar de impulsar una “visión de país” y un “plan de nación”.

Pero más importante aún, se veía el trabajo de los centros de pensamiento como una forma de “construir puentes de entendimiento entre diversos sectores de la sociedad” (Valdéz, 2015, p. 198).

A diferencia de lo que sucedía antes de la firma de los acuerdos de paz, el sector empresarial se planteó, a partir del nuevo milenio, visiones y planes a largo plazo, que se reúnen en el documento llamado “Mejoremos Guate”. Este documento fue elaborado por la firma internacional de consultores Dalberg Global Development Advisors y el Centro para el Desarrollo Internacional de la Universidad de Harvard. (FUNDESA y CACIF, 2012). También se contrató al Centro de Investigaciones Económicas Nacionales, que contribuyeron con varios expertos internacionales y se incorporaron propuestas de otros centros de pensamiento nacionales² y CACIF. *Mejoremos Guate* es en sí mismo “el plan” de desarrollo nacional del sector privado. Recoge inspiración de varias fuentes, dentro de las que se incluyen los Objetivos de Desarrollo del Milenio (de hecho, se hicieron varias consultorías para estudiar el tema en Guatemala, las cuales proveyeron insumos al documento), la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL) y autores asociados con el Banco Interamericano de Desarrollo (BID).

Los documentos de FUNDESA, desde el 2000, son extremadamente técnicos y en los mismos se usa una serie de indicadores para “medir” el avance en ciertas áreas clave para el desarrollo. FUNDESA dedica cada año distintos boletines a los diferentes temas de desarrollo cuya prioridad varía, pero hay una tendencia clara en la organización de los boletines: el nivel de complejidad de los indicadores ha ido evolucionando con el tiempo y, en mayor medida, se usan índices internacionales para identificar los problemas de desarrollo y las líneas de acción, aunque los adaptan a sus intereses y agenda.

Desde el ENADE de 2003, el tema de la institucionalidad ha ganado importancia. En el plan *Mejoremos Guate* (FUNDESA y CACIF, 2012)³ se concibe el fortalecimiento de las instituciones para el desarrollo como un “eje transversal”, pero sólo ciertas instituciones son consideradas importantes, por ejemplo, aquellas que tienen que ver con seguridad y justicia, la Contraloría General de la Nación, la educación y la nutrición.

2 Asociación de Investigación y Estudios Sociales –ASIES– y el Instituto Centroamericano de Estudios Fiscales –ICEFI–.

3 Los empresarios invirtieron inicialmente US\$ 2.1 millones en la contratación de la firma Dalberg y de Ricardo Hausman de la Universidad de Harvard para la formulación del plan “*Mejoremos Guate*” (FUNDESA y CACIF, 2012, p. 65).

Los empresarios guatemaltecos ven el diálogo como el camino para alcanzar un consenso sobre el desarrollo, pero enfatizan que ese diálogo deberá ser técnico y transmiten la idea de que el desarrollo es un asunto de esta naturaleza.⁴ Los indicadores son utilizados para revelar, pero también para ocultar (Murray Li, 2011). La complejidad de las disputas entre diversos actores sociales es simplificada en diagramas y tablas, que deberían ser interpretadas de forma inequívoca para, de esta manera, hacer invisible la complejidad.

Esta representación técnica también acompaña las iniciativas de responsabilidad social empresarial (RSE) de distintas empresas. En la práctica, las fundaciones de las diversas corporaciones están envueltas en programas de desarrollo en los que se implementan los principios que emanan de FUNDESA. Las fundaciones también funcionan como un enlace a nivel local o regional con diversas ramas del gobierno y, más allá, en la formación de líderes locales.

Construyendo un “nosotros” transcendental: el papel del empresariado

No solo la visión del país cambia con el discurso empresarial, sino también la idea del rol de los propios empresarios. En El Salvador, en el Manifiesto de 1996, se notaba un intento de ubicar a los empresarios como la columna vertebral de lo que significa ser salvadoreño y formular un concepto incluyente de ser empresario, que va mucho más allá de los “ricos” y “la oligarquía”. Trataba de establecer un nuevo “nosotros” definido por el espíritu emprendedor que depende del esfuerzo individual y rechaza la intervención del Estado (ANEP 1998).

Además, la visión es de un empresario que juega un rol mucho más amplio al de solo producir bienes y servicios. Según ANEP (2000), el empresario es un actor determinante en el proceso económico, social y político, y no simplemente un organizador de producción o servicios, y, en consecuencia, debe participar activamente en el logro del bien común.

Desde el 2002, el concepto de responsabilidad social empresarial (RSE) también forma parte integral de las visiones empresariales. En 2002 esas ideas estaban gestándose en el discurso global empresarial y dominaron la idea de que los empresarios deberían producir bienes, servicios y asegurar un superávit para sus accionistas, mientras que el gobierno debería preocuparse de temas sociales. La adopción de la RSE por parte de los empresarios salvadoreños, de forma tan temprana, puede interpretarse en el contexto de que siempre se consideraron actores

4 Ver, por ejemplo, la entrevista con Carlos Paiz, organizador del ENADE de 2017 en Arrazola.

con responsabilidades y derechos más amplios que la operación de la empresa. Sin embargo, estudiando a fondo la interpretación de los empresarios salvadoreños es evidente que se refiere a un rol tradicional y que no están dispuestos a ir más allá de lo que requiere la ley. El informe de ENADE de 2004 resalta que las prácticas de RSE consisten en generar empleos de calidad, pagar salarios de acuerdo a productividad de los trabajadores, cumplir con la legislación laboral, pagar impuestos, producir en armonía con el ambiente, cumplir las obligaciones comerciales con los proveedores y ofrecer productos de calidad a precios competitivos a los consumidores (ANEP, 2004).

El concepto de RSE se elabora en manera más profunda en los años siguientes, hasta 2013, cuando se encuentra una amplia descripción de lo que significa. Es una visión a la altura de las ideas globales de RSE, pero que también procura anclarlas en la comunidad nacional:

a empresa debería implementar además una agenda social que no se limite a mitigar impactos negativos de la operación, ni se quede en ser un buen ciudadano corporativo, sino que la involucre de manera profunda en la estrategia de negocios de la organización. De esta manera es posible establecer una relación novedosa, simbiótica y sostenible, donde el éxito de la empresa y de la comunidad se refuerza mutuamente. (ANEP, 2013, p. 42).

Este giro está, en parte, dirigido a contrarrestar una visión negativa de los empresarios en discursos de algunos partidarios del gobierno del FMLN. Se acusa a una ideología antiempresarial de haber sido responsable por la pobreza en El Salvador debido a la politización de conceptos como empresa, propiedad privada, libertad para emprender y generar riqueza, que han sido utilizados como sinónimos de explotación, exclusión, bajos salarios y pobreza. Cada batalla electoral es una batalla contra la empresa privada (ANEP, 2013).

Los empresarios en Guatemala empezaron a presentarse, a partir de 2003-2004, por un lado, como promotores de un consenso ciudadano y, por el otro, como productores de insumos e información técnica que pueden ser utilizados por el Estado. En el Boletín “Guatemala ¿cómo vamos?” de 2009, se introducen índices e indicadores con el argumento de que los mismos pueden servir para la “auditoría ciudadana”.

En 2012, cuando se presentó el plan Mejoramos Guate, el mismo se presentó como una propuesta ciudadana “para fomentar el diálogo y lograr un plan de país consensuado con otros actores (...). La iniciativa es impulsada por el sector empresarial unido (...) marcando la ruta que nos permitirá caminar juntos hacia una nación más próspera, solidaria, segura y transparente” (FUNDESA y CACIF, 2012, p. 6).

En varios boletines, y durante los ENADES, se menciona que el objetivo (de desarrollar índices por parte de FUNDESA) es dar a conocer la información a la población en general eligiendo ellos mismos (es decir FUNDESA-CACIF) aquellos aspectos que son necesarios para contribuir al desarrollo. Los ENADES y FUNDESA persiguen, no solo presentar los índices e indicadores, sino evaluarlos y publicar esta información para que sea disponible al público. Como el costo de participar en el ENADE es elevado, la información se hace disponible a través de las redes sociales. En su participación en un foro sobre la lucha contra la corrupción organizado por The Wilson Center en Washington, en 2015, Felipe Bosch, entonces presidente de FUNDESA, dijo:

hemos establecido programas de monitoreo de los recursos públicos, a través de diferentes plataformas electrónicas, que permitan a la ciudadanía contar con análisis técnico sobre el uso del presupuesto público. Por último, se han facilitado canales de denuncia y se han generado propuestas técnicas, para combatir la corrupción y promover la transparencia. (República, 2015, 11/06).

En 2013 se firmó el “Primer Acuerdo Nacional Sobre Desarrollo Humano” en el ENADE. El acuerdo había sido preparado a través de 65 grupos de diálogo, por medio de los cuales, según FUNDESA, se había alcanzado un consenso entre las mil personas seleccionadas por FUNDESA-CACIF para participar. Es decir, el compromiso era de los partidos políticos y los empresarios se presentaron a sí mismos como facilitadores del proceso de diálogo y como testigos de honor.

La noción de RSE no tiene la misma prominencia en el discurso de los empresarios guatemaltecos que en el de los salvadoreños. Probablemente porque, como indicamos más arriba, ellos ven su rol como el de formar consenso y difundir información, y son las diferentes fundaciones las que implementan los programas que se derivan, entre otros, de los ENADES.

Hasta 2015, apenas unos días después de los escándalos de corrupción desatados por las revelaciones de la Comisión Internacional contra la Corrupción e Impunidad de Guatemala (CICIG) y el Ministerio Público de Guatemala, que condujeron a la renuncia del presidente y la vicepresidenta del país, los empresarios del ENADE mantenían un discurso que los posicionaba como los promotores del consenso ciudadano y mantenían que el problema de la corrupción demandaba instituciones fuertes.⁵ En 2017, siguieron insistiendo en el mensaje de ser representantes

5 Durante las protestas ciudadanas, el sector empresarial organizado en el CACIF mantuvo distancia alegando que no debía romperse el orden institucional del país. No apoyaron de manera directa la demanda de renuncia del presidente sino hasta que no les quedó otra salida ante la presión ciudadana y probablemente de Estados Unidos.

de la ciudadanía y apoyar las instituciones. El presidente del CACIF en ese momento, Antonio Malouf, dijo en el ENADE:

en CACIF somos hoy la voz de quienes están marginados por esta indiferencia [del Estado]. Es momento de que el Ministerio de Comunicaciones salga de su letargo y se ponga a trabajar para que ya no haya microempresarios rezagados, con grandes ideas y productos, pero ninguna ruta para canalizarlos (FUNDESA, 2017, p. 8).

El presidente de FUNDESA, Felipe Bosch, remarcó en el ENADE de 2017, la importancia de la lucha contra la corrupción, pero, al mismo tiempo, mandó un mensaje de apoyo al presidente Jimmy Morales, quien enfrentaba una solicitud para que se le retirara el derecho a antejuicio presentada por la CICIG y el Ministerio Público por un caso de financiamiento electoral ilícito. En este mismo caso se vieron involucrados, en abril de 2018, prominentes miembros de CACIF y FUNDESA (Barrientos, Sánchez y Gándara, 2018). Nunca, en la historia de Guatemala, la justicia había alcanzado a miembros de esa parte del sector empresarial. Después de ese escándalo, los empresarios pidieron disculpas públicas a la sociedad guatemalteca, explicando que su involucramiento en la corrupción había sido motivado por su interés en el desarrollo del país. Cuando abrieron la conferencia de prensa en la que ofrecerían disculpas a la sociedad por su involucramiento en financiamiento electoral ilícito, se refirieron a las instituciones:

en los últimos años hemos vivido un debilitamiento de la institucionalidad en Guatemala. Se ha erosionado la confianza de los ciudadanos en las organizaciones que nos representan a todo nivel. Esa consciencia nos motivó a asumir un rol activo en el desarrollo del país y el fortalecimiento de su Gobernabilidad Democrática. (Cumes, 2018).

La persecución judicial del caso de financiamiento electoral ilícito y otros casos de corrupción en los cuales el sector privado ha estado involucrado, al develar algunos de los hilos por medio de los cuales los empresarios guatemaltecos se benefician y controlan el estado, también ha provocado cambios en la percepción que se tiene de ellos en la sociedad.

Visiones sobre el Estado.

La otra cara de la moneda es la visión sobre el Estado. En El Salvador hay un hilo conductor, desde el Manifiesto salvadoreño (1996) al último ENADE (2017), con una visión institucional de un Estado que tiene que limitarse a tareas específicas. En la propuesta del 2000, se planteaba que el Estado juega un rol secundario al mercado y básicamente sirve como facilitador de su funcionamiento (ANEP, 2000).

Mucho espacio en el discurso de los años siguientes se dedica a propuestas específicas de leyes que intentan llevar a cabo esta visión del Estado facilitador del mercado (más adelante formulada en la visión El Salvador 2024). El intento es explícitamente “limitar las acciones del Estado a aquellas funciones y actividades que no puedan ser desarrolladas de manera efectiva por el sector privado y otras organizaciones de la sociedad civil” (ENADE, 2000, p. 28). Sin embargo, hay propuestas que van más allá de eso. En el informe de 2002, se propone un proceso de modernización del Estado para construir una institucionalidad “predecible, acorde con los desafíos de un mundo globalizado, un sistema de libertades y de libre empresa y condiciones que demandan alcanzar altos niveles de competitividad como país” (ENADE, 2002, p. 52). Esto demanda un Estado, que, aunque pequeño, debe ser además “eficiente y eficaz”.

Se reconoce, sin embargo, que debe ser “un Estado con capacidad para abordar los problemas de desigualdades sociales y territoriales y de desintegración socioeconómica, para contribuir a la generación de igualdad de oportunidades para todos” y de “mejorar la recaudación por medio de la ampliación de la base tributaria y una mejor administración tributaria” (ANEP, 2002, p. 54).

Más adelante, se menciona el tema de legitimidad del Estado. En una crítica del llamado “Consenso de Washington”, se hace énfasis en que el desarrollo, la superación de la pobreza y la igualdad en el acceso a oportunidades deben ser el eje de acción del Estado con instituciones legítimas (ANEP, 2003). En informes siguientes lamentan el cierre del Ministerio de Planificación (MIPLAN) y proponen que se establezca algo similar y, en varias ocasiones, proponen que se cree un banco estatal de inversión, una herramienta generalmente asociada con políticas industriales con fuerte presencia estatal (ANEP, 2005).

En otras palabras, oscilan entre la visión de un Estado mínimo, una visión de un Estado facilitador de mercados, que sea fuerte y eficiente, y un Estado que vaya un poco más allá. El cambio más notable, sin embargo, ocurre después de que los gobiernos del FMLN adquirieron el control del estado. Como muestra Bull (en prensa), a pesar de la ideología del Estado “pequeño”, los gobiernos de ARENA establecieron un gran número de nuevas instituciones gubernamentales. De hecho, 63 de las 160 instituciones públicas con las que cuenta El Salvador fueron creadas durante los gobiernos de ARENA, pero la mayoría de ellas se especializaron en servicios económicos (Bull, en prensa).

El discurso de los empresarios durante esos gobiernos se podría leer como un intento de afianzar la estrategia de crear un Estado según la visión neoliberal. El contexto cambió radicalmente después de la victoria electoral de Mauricio Funes, que desarrolló planes para apoyar a los campesinos pequeños, fomentar inversión con presencia del Estado y representó para los empresarios el riesgo de perder

control sobre el desarrollo del Estado. Aunque los empresarios siguen insistiendo en que el Estado debe tener un rol “subsidiario”, le prestan cada vez más atención como protector de derechos y generador de oportunidades. Hay una notable percepción de pérdida de capacidad del Estado (FUSADES, 2015). Sobre todo, ponen gran énfasis en el sistema jurídico como factor clave para el desarrollo de la economía (ANEP, 2010).

El Estado de repente, no es el “otro” o el “enemigo”. Más bien el “otro” se define como aquel que lo corrompe y lo transforma en un aparato abusivo. El informe sobre corrupción (2016) se llama “El Salvador libre de corrupción: honestos versus corruptos”. Allí se presenta al Estado como algo que debe defenderse y fortalecerse en contra de los diferentes esfuerzos que amenazan corromperlo. Se considera que el Estado está fuera de su control y es importante asegurar reglas claras que limiten la influencia de los grupos “malos”. El informe de ANEP (2017) se refiere explícitamente a conceptos de Acemoglu y Robinson sobre las dificultades inherentes en la transición de instituciones extractivas a instituciones inclusivas, recalcando que dicha transición demanda los esfuerzos de movimientos cívicos que defienden la democracia (ANEP, 2017).

Esa visión se confirma en entrevistas, donde el Estado se considera bajo ataque, con capacidad débil para resistirlo. Se crea una imagen de país “institucionalmente inmaduro”, en el que el éxito de un oficial no se cuenta en acuerdos basados en diálogo social con los empresarios y otros actores, ni en resolver los problemas del país, sino en enriquecimiento y avances en la jerarquía política (entrevista al dueño de un grupo económico, San Salvador, septiembre de 2016).

Los campos de batalla concretas en El Salvador sobre este tema son muchos: conflictos sobre la Corte Suprema de Justicia, nombramiento y funcionamiento del Fiscal General y el posible establecimiento de una institución parecida a la CICIG de Guatemala (Freeman, 2012; FUSADES, 2017; FUSADES, 2016). En el discurso empresarial se logra mantener la imagen de un Estado bajo ataque de corruptos, pero un empresariado honesto. Eso es reforzado por el hecho que, a diferencia de lo que sucedió en Guatemala, en El Salvador ningún empresario de importancia fue condenado por corrupción. ARENA, ANEP y FUSADES unieron fuerzas al inicio para establecer una institución salvadoreña parecida a CICIG en Guatemala. Sin embargo, no toda la comunidad empresarial compartía la idea, y con la llegada de Luis Cardenal a la presidencia de ANEP, cambió su posición, presuntamente porque amenazaría la soberanía de El Salvador (Romero, 2017). Sin embargo, Cardenal también fue alcanzado por acusaciones de corrupción (*Transparencia Activa*, 2017).

Guatemala se ha caracterizado por la enorme capacidad del sector privado para influir en la formulación de políticas públicas. Esta capacidad de influencia se expresa a través de una serie de mecanismos entre los que sobresalen la presencia

de representantes del sector privado en instancias del Estado donde se toman decisiones y se formulan políticas o leyes. Esta representación del sector privado en instituciones del Estado tiene una larga historia en el país (Rodríguez, 2018). Pero durante la guerra civil e inmediatamente después, en el discurso del sector empresarial hubo una tendencia a tomar distancia del Estado y sus instituciones, aunque en la práctica mantuvieran su presencia en órganos de toma de decisión. Esto se justifica con el objetivo de fortalecer las instituciones y transparentar los fondos públicos o como una colaboración entre el Estado y el sector privado (Entrevistas en Rodríguez, 2018).

En diferentes documentos, entrevistas e intervenciones en foros públicos los representantes de CACIF y de FUNDESA están tratando de marcar que el sector empresarial se ha transformado y que ya no es lo que era durante la guerra civil. Resaltan que el empresariado debe vincularse de forma estrecha a las demandas de la ciudadanía, trabajar para el fortalecimiento del Estado y que se está abriendo al resto de la ciudadanía.⁶

El discurso del sector empresarial en Guatemala se articula alrededor de tres maneras de verse a sí mismos: 1) considerarse representantes de la sociedad civil, 2) facilitadores de diálogo y 3) proveedores de información técnica. Por ello, incurrieron en la implementación de planes de desarrollo y, aunque no persiguen sustituir a las instituciones de Estado, se ven a sí mismos como líderes que proveen insumos para que el gobierno priorice acciones y áreas en la formulación de políticas públicas. En el último ENADE (2017), el presidente de FUNDESA dijo que los encuentros de empresarios son un apoyo a las instituciones públicas para que implementen el plan de desarrollo que ellos elaboraron (Mejoremos Guate).

El plan Mejoramos Guate también involucra alianzas con socios estratégicos internacionales⁷ y, aunque como se señala arriba ha adoptado una serie de términos e ideas de cooperación para el desarrollo, el plan identifica solamente cuatro pilares básicos: competitividad, educación y salud, seguridad y fortalecimiento institucional. Entre 2010 y 2015 los empresarios invirtieron US\$ 10.1 millones de dólares en acciones específicas para cada uno de los pilares. Un 40% de

6 Observaciones recogidas, por ejemplo, en discursos de bienvenida a los distintos ENADES desde 2011 de, entre otros, Felipe Bosch, presidente de FUNDESA, José González Campos, presidente de CACIF, María Pacheco, organizadora de ENADE 2016, Edgar Heinemann presidente de FUNDESA en 2011 y diversas entrevistas en la prensa.

7 Americas Quarterly; InterAmerican Dialogue; CEPAL; Woodrow Wilson Institute; Council of the Americas; World Economic Forum; Fundación Konrad Adenauer; United States Chamber of Commerce; Freedom House; US Department of State; Harvard Kennedy School of Government; United States Southern Command; INCAE; BID; USAID; Banco Mundial; ONU.

esa inversión (US\$ 4.03 millones) se destinó al fortalecimiento institucional, con financiamiento de varias fundaciones nacionales y organizaciones internacionales.

Para cada uno de esos cuatro pilares, se han desarrollado agendas, planes, estrategias, etcétera, que persiguen reconfigurar el espacio y los ámbitos de intervención. Por ejemplo, en el tema de competitividad conformaron el Consejo Privado de la Competitividad. Este está enfocado en ampliar el conocimiento de la realidad local para impulsar el crecimiento económico en seis regiones del país, con énfasis en promover el diálogo entre el sector empresarial y los líderes indígenas, basado en esa realidad local.

El énfasis en la escala local y el liderazgo indígena se puede interpretar como respuesta a la creciente conflictividad social generada por la expansión de las industrias extractivas (particularmente minería e hidroeléctricas, palma africana y petróleo) desde los noventa. Los temas que, según los empresarios, se trabajan en conjunto con los líderes indígenas son la reducción de la desnutrición en sus comunidades, la prevención de conflictos sociales a partir del *Manual de buenas prácticas empresariales en industrias extractivas, energéticas y monocultivos*,⁸ la participación en el Sistema de Diálogo Permanente y en foros internacionales de la Organización de Naciones Unidas sobre asuntos indígenas.

Paralelamente, se creó la Agenda de Aceleración del Crecimiento Económico por medio de la cual FUNDESA-CACIF colaboran con el gobierno para dirigir planes de acción que promueven la creación de empleos. En el contexto de las protestas ciudadanas contra la corrupción, que condujeron a la caída del gobierno de Otto Pérez Molina en 2015, el entonces presidente de FUNDESA, Felipe Bosch, explicaba en una entrevista en la revista *Estrategia y Negocios* (2015) que, ante la debilidad y la corrupción del Estado, el sector empresarial “ha tenido que tomar las funciones que le corresponderían a los partidos políticos”. Los empresarios guatemaltecos también ponen énfasis en un Estado fuerte, y un gobierno transparente y eficaz en la administración de fondos. Su percepción de que ellos asumen las funciones de los partidos políticos refuerza que se ven a sí mismos como representantes de la sociedad civil y son propiciadores del diálogo.

8 En enade, 2013 José Miguel Torrebiarte de FUNDESA expresó que la idea del *Manual de buenas prácticas* había sido sugerida por Alejandro Toledo (ex presidente de Perú de origen indígena), quien fue invitado a disertar en el ENADE 2012.

Conclusión: ¿cómo explicar el giro discursivo del sector privado?

Aunque hay diferencias entre los discursos empresariales en El Salvador y Guatemala, también hay similitudes notables. En los dos casos es evidente que el empresariado se considera como un actor con responsabilidades mucho más allá de la producción de bienes y servicios y, a su vez, con derechos amplios para influir en la toma de decisión y el funcionamiento de las instituciones de los dos países. En ambos, mientras la ideología principal de la comunidad empresarial durante los noventa era la del libre mercado y un capitalismo sin mayor presencia e influencia de Estado ni otros actores sociales, los empresarios han ido asumiendo otras posturas ideológicas.

Entre los principales cambios se puede destacar un mayor énfasis en el funcionamiento de instituciones estatales. Mientras que, a principios de este siglo, se enfatizaba el mercado como la salvación, más adelante el enfoque se ha centrado en instituciones fuertes. Más recientemente aún, se empieza a hacer énfasis en el diálogo social y la RSE, lo primero más evidente en Guatemala y lo segundo, en El Salvador. En Guatemala hay también una tendencia a difundir indicadores técnicos, intentando crear un base de consenso sobre cuáles son los problemas que deben resolverse para facilitar el diálogo.

¿Cómo se pueden explicar estos cambios? Hay varios factores que confluyen en el cambio discursivo de los segmentos del sector privado estudiados en este capítulo. Primero, hay factores contextuales. En El Salvador, la llegada al poder del gobierno de Mauricio Funes, con el apoyo del partido de la vieja guerrilla en 2009 produjo un cambio notable. Después de haber gobernado a través de ARENA por 20 años, la pérdida de control sobre el Estado produjo una necesidad de cambiar el discurso para justificar sus posiciones. También han sido importantes las rupturas internas del sector empresarial, que empezaron durante el gobierno de Antonio Saca, y la corrupción que cada vez se hacía más evidente. Como no hubo casos judiciales de gran escala que involucraran al empresariado en igual medida que en Guatemala, fue más fácil para los empresarios salvadoreños abarcar ese tema que para sus homólogos guatemaltecos.

En Guatemala, la movilización ciudadana, el discurso y las demandas de otros actores, particularmente vinculadas a las protestas en contra de las industrias extractivas, la defensa del medio ambiente y los derechos de los pueblos indígenas, que empezaron con la firma de la paz y se intensificaron luego, han tenido un impacto en el sector privado. Más tarde, la movilización ciudadana contra la corrupción también ha tenido influencia en el discurso de las élites, pues nuevas revelaciones sobre casos de corrupción, en los que están involucra-

dos miembros del sector privado, han afectado negativamente la opinión pública sobre los empresarios.

Unido a esto, aunque aún limitada, la ampliación en el acceso a la justicia a otros actores, pero en particular a pueblos indígenas, defensores de derechos humanos y activistas ambientales parece haber tenido una influencia importante. En este sentido, es necesario resaltar el fortalecimiento institucional del sistema de justicia, que, aunque aún limitado, ha contribuido a abrir el acceso a la justicia a actores que antes estaban excluidos. El papel de la CICIG y el Ministerio Público en términos de investigación y facilitación de acceso a la información sobre diversos casos, se ha conjugado con un fortalecimiento de los medios independientes de comunicación. Estos han facilitado que el resto de la sociedad tenga acceso a información que hasta hace poco era inaccesible (redes de influencia, vínculos empresariales con el Estado, etcétera). Igualmente, el debate público en Guatemala se ha expandido e incluye de manera explícita el rol de las elites empresariales en una serie de dinámicas sociales (desde los casos de corrupción más notables hasta su vinculación con la debilidad de la democracia en Guatemala, la evasión de impuestos, la oposición a la reforma fiscal, etcétera). Una nueva generación de periodistas e intelectuales contribuyen constantemente a la ampliación del debate público.

Un factor endógeno es que en la actualidad se está produciendo un relevo generacional dentro de las comunidades empresariales en los dos países. Empresarios más jóvenes, muchos de los cuales se han formado en universidades de Estados Unidos y Europa, están pasando a ocupar posiciones desde las que pueden expresarse en sus empresas y en ANEP y CACIF. Igualmente, FUSADES y FUNDESA reclutan técnicos de antecedentes más variados, con formación en diferentes ámbitos académicos. Como lo expresaron en las entrevistas algunos de esos jóvenes, haber estado expuestos a otras realidades y formas de pensar afecta sus formas de entender a Guatemala. Pero este relevo generacional es lento y no necesariamente cambia las estructuras de las cámaras empresariales, que siguen dominadas por un reducido grupo de hombres (Quintana Babbio, 2017).

Factores exógenos son las instancias e iniciativas como la ONU, el Banco Mundial, el BID, USAID, así como otros centros de pensamiento afines al ANEP, FUSADES, CACIF y FUNDESA, consultores y asesores internacionales, que ocupan puestos administrativos o de análisis político dentro de ellas y que, también, parecen tener influencia en el discurso de las élites. No solo porque trabajan en esas organizaciones, sino porque varios de ellos conducen programas de radio o televisión o son columnistas en medios de prensa.

Otro factor exógeno es que el acceso a ciertos mercados también puede haber influido en el discurso de las élites. Por ejemplo, las industrias que dependen de estándares de calidad internacional (particularmente minería y agrocombustibles)

y de certificaciones para poder alcanzar mercados internacionales han recibido críticas de sus clientes por malas prácticas en términos ambientales y de derechos humanos (en algunos casos se les han cancelado contratos). Estas críticas, aunque en menor grado, influyen en el discurso de las élites.

Referencias

- Acemoglu, D. y Robinson, J. A. (2013). *Why Nations Fail: The Origins of Power, Prosperity and Poverty*. Londres, Inglaterra: Profile.
- Asociación Nacional de la Empresa Privada —ANEP—. (1998). El Manifiesto Salvadoreño: una propuesta de los empresarios de la nación, *Entorno* (4), pp. 82-90.
- Asociación Nacional de la Empresa Privada —ANEP—. (2000). Propuesta para la reactivación de la economía nacional: un compromiso de todos. San Salvador, El Salvador: Asociación Salvadoreña de la Empresa Privada, ENADE.
- Asociación Nacional de la Empresa Privada —ANEP—. (2002). Libre comercio, democracia y desarrollo. San Salvador, El Salvador: Asociación Salvadoreña de la Empresa Privada, ENADE.
- Asociación Nacional de la Empresa Privada —ANEP—. (2003). Gobernabilidad democrática. San Salvador, El Salvador: Asociación Salvadoreña de la Empresa Privada, ENADE.
- Asociación Nacional de la Empresa Privada —ANEP—. (2004). El Salvador solidario: el compromiso de todos. San Salvador, El Salvador: Asociación Salvadoreña de la Empresa Privada, ENADE.
- Asociación Nacional de la Empresa Privada —ANEP—. (2005). EL Salvador 2024: El país que todos queremos. San Salvador, El Salvador: Asociación Salvadoreña de la Empresa Privada, ENADE.
- Asociación Nacional de la Empresa Privada —ANEP—. (2008). Institucionalidad, economía libre y mercado. San Salvador, El Salvador: Asociación Salvadoreña de la Empresa Privada, ENADE.
- Asociación Nacional de la Empresa Privada —ANEP—. (2010). Empleo, Productividad y desarrollo. San Salvador, El Salvador: Asociación Salvadoreña de la Empresa Privada, ENADE.
- Asociación Nacional de la Empresa Privada —ANEP—. (2012). El Salvador sí tiene futuro. San Salvador, El Salvador: Asociación Salvadoreña de la Empresa Privada, ENADE.
- Asociación Nacional de la Empresa Privada —ANEP—. (2013). Mejorando empresas, transformando vidas, San Salvador, El Salvador: Asociación Salvadoreña de la Empresa Privada, ENADE.

- Asociación Nacional de la Empresa Privada –ANEP–. (2017) Empleo y desarrollo. Seguridad y predictibilidad. San Salvador, El Salvador: Asociación Salvadoreña de la Empresa Privada, ENADE.
- Arrazola, C. (10 de octubre de 2017). Juan Carlos Paiz: Los empresarios tienen la misma responsabilidad que todos los ciudadanos en el colapso. *Plaza Pública*. Recuperado de <https://www.plazapublica.com.gt/content/juan-carlos-paiz-los-empresarios-tienen-la-misma-responsabilidad-que-todos-los-ciudadanos-en>
- Ayau, M. (1992). *No tenemos que seguir siendo pobres para siempre*. Guatemala: Editorial Centro de Estudios Económicos-Sociales.
- Barrientos, M., Sánchez, G. y Gándara, N. (19 de abril de 2018). Partido FCN-Nación ocultó Q15 millones Prensa Libre. Recuperado de <https://www.prensalibre.com/guatemala/justicia/cicig-revela-caso-corrupcion-mp-financiamiento-electoral-ilicito-fcn-nacion-evento-2>
- Baloyra, E. (1989). *El Salvador en transición*. San Salvador, El Salvador: UCA Editores.
- Beard, A. (2001) Democratic oligarchs: elites and political change in Guatemala and El Salvador, *Ponencia presentada en el Congreso de la Latin American Studies Association (LASA)*. Washington, DC.
- Briscoe, I. y Rodríguez Pellecer, M. (2010). *A State Under Siege: Elites, Criminal Networks and Institutional Reform in Guatemala*. La Haya, Holanda: The Netherlands Institute of International Affairs (Clingendael).
- Bull, B. (2005). *Aid, Power, and Privatization: The Politics of Telecommunication Reform in Central America*. Massachusetts, EUA: Edward Elgar.
- Bull, B. (2014). The Development of Business Associations in Central America: the Role of International Actors and Economic Integration, *Journal of Public Affairs*, 14(3-4), pp. 331-345.
- Bull, B. (2017). *Transformación económica, élites empresariales y adaptación al cambio climático en El Salvador*. San Salvador, El Salvador: Fundación Prisma.
- Bull, B. (en prensa). Élite y capacidad estatal en América Latina: una perspectiva basada en recursos sobre los cambios recientes de las elites en El Salvador. En P. Andrade (Ed.), *El retorno del Estado en América Latina post-neoliberal*. Barcelona, España: Gedisa.
- Bull, B., Castellacci, F. y Kasahara, Y. (2014). Business Groups and Transnational Capitalism in Central America: Economic and Political Strategies. En T. Shaw (Ed.), *International Political Economy*. Londres: Inglaterra: Palgrave Macmillan.
- Bulmer-Thomas, V. (1987). *The Political Economy of Central America Since 1920*. Nueva York, EUA: Cambridge University Press.

- Casaus Arzú, M. (1992). *Guatemala: linaje y racismo*. San José, Costa Rica: F&G Editores.
- Comisión Económica para América Latina y el Caribe –CEPAL– (2016). Centroamérica y República Dominicana: evolución económica en 2015 y perspectivas para 2016. *Estudio Económico*. Ciudad de México, México: CEPAL.
- Colinderes, E. (1977). *Fundamentos económicos de la burguesía salvadoreña*. San Salvador, El Salvador: UCA Editores.
- Crosby, B. (1985). Divided We Stand, Divided We Fall: Public–Private Sector Relations in Central America. *Occasional Papers Series*. Miami, EUA: University, Latin America and Caribbean Center.
- Cumes, W. (19 de abril de 2018). “Pedimos disculpas” dicen empresarios que financiaron a FCN-Nación. *Prensa Libre*. Recuperado de <https://www.prensalibre.com/guatemala/justicia/empresarios-se-pronuncian-por-caso-de-financiamiento-electoral-ilicito-a-fcnnacion>
- Dosal, P. J. (1995). *Power in Transition. The Rise of Guatemala's Industrial Oligarchy, 1871-1994*. Wesport, EUA: Praeger.
- Dunn, K. y Neumann, I. (2016). *Undertaking Discourse Analysis for Social Research*. Ann Arbor: University of Michican Press.
- Estrategia y negocios* (6 de octubre de 2015). Guatemala: Un ENADE en medio de la crisis política. Recuperado de <http://www.estrategiaynegocios.net/lasclavesdel-dia/887825-330/guatemala-un-enade-en-medio-de-la-crisis-pol%C3%ADtica>
- Freeman, E. (2012). What's Behind Decree 743? *Revista Envío*, 368.
- Fundación para el Desarrollo de Guatemala –fundesa– (2017). Discurso de Antonio Malouf. enade. Recuperado de <http://www.fundesa.org.gt/content/files/publicaciones/Discurso-Antonio-Malouf-Enade2017.pdf>
- FUNDESA y Comité Coordinador de Asociaciones Agrarias, Comerciales, Industriales y Financieras –CACIF– (2012). La puerta al cambio. Mejoremos Guate. Recuperado de <http://www.mejoremosguate.org/cms/es/que-estamos-haciendo/la-propuesta>
- Fundación Salvadoreña para El Desarrollo Económico y Social –FUSADES– (2011). *Segundo año de gobierno de Presidente Funes: Apreciación general*. San Salvador, El Salvador: FUSADES, Departamento de Estudios Políticos.
- FUSADES (2012). *Tercer año de gobierno de Presidente Funes: Apreciación general*. San Salvador, El Salvador: FUSADES, Departamento de Estudios Políticos.
- FUSADES (2015) *Función Pública y Clientelismo. Serie de investigación*. San Salvador, El Salvador: FUSADES, Departamento de Estudios Políticos.

- FUSADES (2016) El Salvador. Año político: junio 2015-mayo 2016. San Salvador, El Salvador: FUSADES, Departamento de Estudios Políticos.
- FUSADES (2017). *El Salvador. Año político: junio 2016-mayo 2017*. San Salvador, El Salvador: FUSADES, Departamento de Estudios Políticos.
- Goodfriend, H. (2015). El Salvador's New Anti-Corruption Crusaders. *NACLA Report on the Americas*. Recuperado de: <https://nacla.org/news/2015/11/16/el-salvador%E2%80%99s-new-anti-corruption-crusaders>
- Hecht, S. B. et al. (2006). Globalization, Forest Resurgence, and Environmental Politics in El Salvador. *World Development*, 34(2), pp. 308-23.
- Koivumaeki, R. (2010). Business, Economic Experts, and Conservative Party Building in Latin America: The Case of El Salvador. *Journal Of Politics In Latin America*, 2(1), pp. 79-106.
- Laclau, E. y Mouffe, C. (2001). *Hegemony and Socialist Strategy: Towards a Radical Democratic Politics*. Londres, Inglaterra: Verso.
- Li, T. (2011). Rendering Society Technical: Government Through Community and the Ethnographic Turn at the World Bank in Indonesia. En D. Mosse (Ed.), *Adventures in Aidland: The Anthropology of Professionals in International Development* (pp. 57-80). Oxford, Inglaterra: Bergham.
- Martínez-Peñate, O. (2017). Familia, poder económico y político en El Salvador. *Revista Estudios Centro Americanos*, 749, pp. 199-230.
- McCleary, R. M. (1999). *Dictating Democracy: Guatemala and the End of Violent Revolution*. Gainesville, EUA: University Press of Florida.
- Paige, J. M. (1998). *Coffee and Power: Revolution and the Rise of Democracy in Central America*. Cambridge, EUA: Harvard University Press.
- Palencia Prado, M. (s. f.). Élités y lógicas de acumulación en la modernización económica guatemalteca. *Reconfiguration of Elites and the Exercise of Power in Central America*. Recuperado de <http://www.american.edu/clals/central-american-elites.cfm>.
- Paniagua, C. R. (2002). El bloque empresarial hegemónico salvadoreño. *Estudios Centro Americanos*, 57, pp. 645-46.
- Pelupessy, W. y Uggen, J. F. (1991). Economic Adjustment Policies in El Salvador during the 1980s. *Latin American Perspectives*, 18(4), pp. 48-78.
- Phillips, L. y Jørgensen, M.C. (2002). *Discourse Analysis as Theory and Method*. Londres, Inglaterra: Sage Publications.

- Quintana Babbio, C. (2017). La élite encorbatada. *Plaza Pública*. Recuperado de <https://www.plazapublica.com.gt/content/la-elite-encorbatada>
- República. (6 de noviembre de 2015). Felipe Bosh. Guatemala es un ejemplo positivo para la región. Recuperado de <https://republica.gt/2015/11/06/felipe-bosh-guatemala-es-ejemplo-positivo-en-la-region/>
- Rettberg, A. (2007). The Private Sector and Peace in El Salvador, Guatemala, and Colombia. *Journal of Latin American Studies*, 39(3), pp. 463-94.
- Rodríguez, L. F. (2018). Empresarios con poder: al menos 58 instancias del Estado en las que las cámaras tienen voto o voz. *Plaza Pública*. Recuperado de <https://www.plazapublica.com.gt/content/empresarios-con-poder-58-instancias-del-estado-en-las-que-las-camaras-tienen-voz-y-voto>
- Romero, F. (7 de octubre de 2017). La ANEP se olvida de una CICIES tras destapes de corrupción que incluyen a empresarios. Recuperado de: <http://revistafactum.com/la-anep-se-olvida-de-una-cicies-tras-destapes-de-corrupcion-que-incluyen-a-empresarios/>
- Rosa, H. (2008). *Perfiles y trayectorias del cambio económico en Centroamérica, una mirada desde las fuentes generadoras de divisas*. Programa Salvadoreño de Investigación sobre Desarrollo y Medio Ambiente —PRISMA—. San Salvador, El Salvador: Programa Salvadoreño de Investigación sobre Desarrollo y Medio Ambiente.
- Segovia, A. (2002). *Transformación estructural y reforma económica en El Salvador: el funcionamiento económico de los noventa y sus efectos sobre el crecimiento, la pobreza y la distribución de ingreso*. San Jose, Costa Rica: F&G Editores.
- Segovia, A. (2006). Integración real y grupos centroamericanos de poder económico. Implicaciones para la democracia y el desarrollo regional. *Estudios Centroamericanos*, (691), pp. 517-582.
- Transparencia Activa (2017). Denuncian por enriquecimiento ilícito a exfuncionarios de gobierno y a presidente de ANEP. Recuperado de <http://www.transparenciaactiva.gob.sv/denuncian-por-enriquecimiento-ilicito-a-exfuncionarios-de-gobierno-y-actual-presidenta-de-la-anep>.
- Valdéz, J. F. (2015). *El gobierno de las élites globales: cómo se organiza el consentimiento*. La experiencia del Triángulo Norte. Guatemala, Guatemala: Editorial Universidad Rafael Landívar.
- Wood, E. J. (2001). An Insurgent Path to Democracy: Popular Mobilization, Economic Interests, and Regime Transition in South Africa and El Salvador. *Comparative Political Studies*, 34(8), pp. 862-888.
- Yashar, D. J. (1997). *Demanding Democracy: Reform and Reaction in Costa Rica and Guatemala, 1870s-1950s*. Stanford, EUA: Stanford University Press.

La discriminación de género en las carreras empresariales: entre la negación y la culpabilización de las mujeres uruguayas¹

Miguel Serna y Marcia Barbero-Portela

Resumen

Las élites dirigentes del campo empresarial son notoriamente masculinas y cuentan con una baja participación de las mujeres, evidente en la mayoría de los casos. Este trabajo aborda las modalidades de discriminación de género en la alta gerencia de grandes empresas, así como en las principales asociaciones empresariales en Uruguay. La investigación se basa en un análisis cualitativo exploratorio de las carreras gerenciales femeninas y masculinas, desde la perspectiva de los propios actores. Los resultados muestran: por un lado, la persistencia de prejuicios y estereotipos socioculturales de los roles de género tradicionales, y las dificultades y tensiones en las trayectorias gerenciales de mujeres, provenientes de la división de tareas entre mundo público del trabajo y el mundo doméstico privado y social no mercantil. Por otro lado, identifica las tensiones y disputas surgidas de nuevos roles femeninos y los arreglos familiares emergentes. Finalmente, se discute cómo se relacionan estos aspectos con el pensamiento empresarial acerca del aumento de la presencia de mujeres en las grandes empresas y asociaciones uruguayas.

Palabras clave: carrera gerencial, discriminación de género, élites empresariales, empresas, Uruguay.

-
- 1 Este capítulo se origina de una ponencia con avances de investigación presentada en las Jornadas Académicas de la Facultad de Ciencias Económicas (UdelaR) en Montevideo, realizadas del 18 al 20 de octubre de 2016. A partir de esos avances se desarrollaron dos publicaciones distintas, un estudio cuantitativo (Serna y González, 2018) y el estudio cualitativo que se presenta aquí.

¿Cómo citar este capítulo? / How to cite this chapter?

Serna, M. y Barbero-Portela, M. (2019). La discriminación de género en las carreras empresariales: entre la negación y la culpabilización de las mujeres uruguayas. En R. Giacalone (Ed.), *El pensamiento empresarial latinoamericano en el siglo XXI* (pp. 123-149). Bogotá, Colombia: Ediciones Universidad Cooperativa de Colombia. doi: <https://dx.doi.org/10.16925/9789587601282.5>

Gender Discrimination in Business Careers: Between Denial and Blame for Uruguayan Women

Miguel Serna y Marcia Barbero-Portela

Abstract

This chapter looks at gender discrimination in business careers, i.e. in high management and in leadership positions in the most prominent Uruguayan business associations. Its authors apply an exploratory qualitative methodology to personal testimonies of women in power positions in management and/or business associations. The conclusion is that socio-cultural prejudices and intra-family tensions persist in Uruguay associated to the division between the public sphere of labor and the private sphere of the domestic realm. At the same time, analysis helps identify tensions and disputes originating from the new feminine roles and the family arrangements necessary to accommodate them. Finally, the chapter discusses the link between these aspects and business thinking about the increasing presence of women in Uruguayan big firms and business associations.

Keywords: High Management, Gender Discrimination, Business Elites, Uruguay.

Introducción

El mundo empresarial se presenta como un campo privilegiado para abordar las desigualdades de género. Las estimaciones de las denominadas paredes o techos de cristal se realizan con diversas fuentes de datos, que presentan lagunas y tan sólo deben considerarse como aproximaciones a esas desigualdades. Ellas involucran posiciones y roles sociales, así como formas de construir el estatus social y las representaciones subjetivas e intersubjetivas en la cúspide de la sociedad de los grupos dirigentes y clases altas.

A pesar de los limitantes estadísticos, hay datos elocuentes del fenómeno de estudio. A modo ilustrativo, según un documento elaborado por la Organización Internacional del Trabajo (oit) entre las empresas más grandes a nivel mundial que cotizan en la bolsa, las directoras generales no superan el 5% y, dentro de las grandes empresas de América Latina, la participación femenina en puestos de alta dirección se sitúa en promedio en un 1,9% (oit, 2015, p.8). Los resultados de la encuesta Catalyst sobre la integración de mujeres que ocupaban cargos en juntas directivas de empresas, realizada en 44 países de diversas regiones del mundo en 2013, mostraban que sólo en cuatro de los países de mayor desarrollo humano las mujeres tenían un porcentaje de participación en puestos directivos superior al 20%, 14 países tenían una participación femenina entre el 5 y el 10% y 13 países contaban con menos del 5% de mujeres en tales posiciones. Los países de América Latina mostraban porcentajes de participación femenina en cargos directivos de grandes empresas inferiores al 10% (oit, 2015, p.10).

A pesar de su magnitud cuantitativa, la subrepresentación de género en puestos directivos de empresas no sólo tiene escasa visibilidad pública, sino que también recibe atención insuficiente en el ámbito académico en las teorías de élites, contándose con exiguos estudios comparativos sobre la temática (Vianello y Moore, 2004). El presente trabajo busca contribuir a cuestionar la naturalización histórica de las desigualdades de género en el mundo productivo y del trabajo.

La perspectiva de análisis asumida es la de las “élites discriminadas” (García de León, 1994), que alude en particular a las “élites femeninas” que tuvieron “éxito”

en el ascenso a puestos directivos en el poder económico. Desde este enfoque se considera “que se está produciendo un proceso de aculturación por parte de las mujeres (modelo social dominado) hacia el modelo cultural dominante” (García de León, 1994, p.40).

Hablar de “élites discriminadas” permite identificarlas como minoritarias entre las élites masculinas, al tiempo que habilita sacar a luz las dificultades de ascenso de las mujeres, que, o bien tienen que “sacrificar” o postergar el rol tradicional de la maternidad, priorizar trayectorias profesionales de alta dedicación mostrando “rendimientos excepcionales” o contrarrestar los estereotipos masculinos en los puestos de autoridad. En este sentido, el pasaje de la esfera doméstica a la profesional en el mundo laboral suele vivenciarse como “esquizofrénico”, conflictivo y con una dosis de culpabilidad por parte de las mujeres, que cargan con los estereotipos masculinos dominantes de expectativa de una responsabilidad femenina acumulada de las tareas en ambas esferas.

Las mujeres empresarias en las sociedades modernas contemporáneas participan de este período de tránsito del modelo femenino tradicional, de experimentación y de ampliación de un nuevo campo y horizonte profesional para la mujer, que las involucra activamente en un conjunto de ocupaciones del *management*. Ese conjunto abarca roles desde propietarias y directivas de empresas hasta puestos de administración de empresas y gerenciamiento de personas, bajo contrataciones laborales en condición subordinada al capital. Además, suelen suceder “discriminaciones ocultas de profesionales de élites” por condición de sexo, que las propias mujeres, por su autovaloración personal y de estatus en la mayoría de los casos, no están dispuestas a reconocer públicamente.

Por su parte, el empresariado femenino se ha caracterizado específicamente por la “debilidad de sus empresas” (mayoritariamente de mediano y pequeño porte) con respecto al empresariado masculino, así como por una “distribución diferencial” en el sector servicios y primario, y requieren un “sobreesfuerzo y *superpluses*” personales para el acceso a la actividad empresarial (García de León, 1994, pp.132-134).

Este capítulo muestra la discriminación de género desde las trayectorias biográficas de altos ejecutivos de empresas en Uruguay, focalizándose en las estrategias de ascenso de las mujeres a posiciones de autoridad y poder, los múltiples obstáculos que enfrentan y los procesos de fragmentación y reconversión de las identidades femeninas que desencadenan. Esto supone enfrentar cambios en la vida cotidiana, en los mecanismos de reproducción de la dominación masculina mediante la violencia simbólica cotidiana, cuestionar el “*establishment* androcéntrico”, en particular, modificar la división de tareas entre actividades laborales y del hogar, así como de la posición de las mujeres en los nuevos arreglos familiares. Su-

pone también cuestionar la cultura meritocracia dominante de igualdad de oportunidades y talentos individuales típica de las sociedades modernas, particularmente las limitantes e insuficiencias de la mera acción individual para transformar prácticas sociales e institucionales.

El informe mundial sobre 108 países, realizado recientemente por OIT (2015, p. 19), constata un crecimiento en el número de mujeres en cargos directivos, fundamentalmente de personal directivo medio y superior, brindando un mapa mundial con porcentajes de participación femenina para el año 2012, que van para los 20 países de niveles más altos, superar el 40% hasta casi el 60% de mujeres en puestos de dirección, mientras que en el otro extremo los países con menor participación femenina se situaron en valores inferiores al 15%. Uruguay se ubica entre los primeros 20 países que ha aumentado la presencia de mujeres en puestos directivos de empresas en los últimos años, con una tasa de participación femenina del 44%.

No obstante, los datos estadísticos a nivel nacional suministrados por el Sistema de Información de Género del Instituto Nacional de las Mujeres (INMUJERES), con base en la encuesta continua de hogares del Instituto Nacional de Estadísticas (2015) dan un panorama no tan alentador. Dentro de la distribución de la población ocupada por rama de actividad se destaca entre las actividades profesionales, científicas y técnicas, que la participación masculina es del 3% y la femenina la supera alcanzando 4,3% del total de ocupados (INMUJERES-MIDES, 2016, p. 25). En esta rama de actividad, las mujeres tendrían una tasa de participación superior en 30% a la de la participación masculina. Sin embargo, la distribución por tipo de ocupación según sexo de directores y gerentes muestra una participación masculina del 3% y una femenina de 2% (INMUJERES-MIDES, 2016, p.24). Proporciones similares se encuentran en la distribución por categoría de ocupación en la población ocupada de los patrones –del total de cotizantes patronos, el 60% son hombres, mientras las mujeres representan un 40% del total de cotizantes–. (INMUJERES-MIDES, 2016, p. 29). Se aprecia además que el porcentaje de empresas con gerente general femenino disminuye a medida que aumenta el tamaño de la empresa: en las pequeñas empresas el 22,9% de las gerencias generales son ejercidas por mujeres, en las empresas medianas este porcentaje desciende al 13,8% y solo en el 4,3% de las empresas grandes el gerente general es una mujer (INMUJERES-MIDES, 2016, p.27). Los índices de participación femenina en el desempeño de actividades empresariales suelen estar sobrerrepresentados en sectores de baja productividad y subrepresentados en los de productividad media y alta, lo que indica que se encuentran en peores posiciones respecto de la propiedad del capital y la actividad empresarial (Espino, 2005).

Espino et al. (2014) abordan las brechas económicas de género en el mercado de trabajo y las formas de empoderamiento económico de las mujeres en Uruguay.

Las autoras llaman la atención sobre la existencia de “estructuras de restricción de género”, referidas a “reglas, creencias y valores” que definen “modelos dominantes” de “masculinidad” y “femineidad” que están en la base de la reproducción de las desigualdades de género. Entre las categorías ocupacionales, la investigación señala que para las mujeres “patronas” la probabilidad de participar de dicha categoría “está asociada con ser casada o unida, disponer de servicio doméstico y pertenecer a un quintil alto de ingresos” (Espino et al., 2014, p. 27)

Adicionalmente, Uruguay es un país de escala pequeña, con alta participación de pequeñas y medianas empresas (PYMES) en el mercado de trabajo y el mercado interno, pero que en las últimas décadas ha observado una creciente inserción e influencia de grandes empresas y grupos multinacionales. Es en esos núcleos de poder económico empresarial en los que la participación femenina en puestos de alta dirección es baja.

La inclusión femenina en la dirección de empresas desde la perspectiva de los altos ejecutivos: entre inserción subalterna y ascenso social

La investigación tuvo como universo de estudio tres categorías de grupos dirigentes empresariales entre 2000-2015: directivos de grandes empresas, integrantes de la alta gerencia de grandes empresas y directivos de las principales cámaras empresariales¹. Este es un estudio cualitativo exploratorio basado en métodos biográficos a partir del análisis de 11 entrevistas en profundidad a mujeres, seis en puestos de alta dirección en grandes empresas y cinco empresarias en posiciones directivas y de representación de asociaciones empresariales. De forma complementaria, se contó con cinco entrevistas en profundidad a hombres en puestos ejecutivos altos de grandes empresas. Como marco para la selección de entrevistas se trabajó con una muestra de 187 altos ejecutivos de las 43 empresas más grandes del Uruguay (empresas privadas y públicas, multinacionales y nacionales y de diversos sectores económicos) entre 1998 y 2012, de los cuales el 8,6% eran mujeres. También se realizaron entrevistas a mujeres que ocuparon cargos de dirección en asociaciones empresariales, a partir de una muestra de 64 dirigentes de los cuales el 3,1% eran mujeres².

1 Se incluyen en esta categoría a los integrantes de los directorios de 2004 a 2015 de Asociación Rural, Cámara Mercantil de Productos del País, Federación Rural, Cámara Nacional de Comercio y Servicios del Uruguay y Cámara de Industrias del Uruguay.

2 Organización de Mujeres Empresarias del Uruguay (OMEU), Banco de Previsión Social (BPS), Asociación Nacional de Micro y Pequeñas Empresas (ANMYPE) y Cámara Mercantil de Productos

En esta sección se describen las interpretaciones que los actores brindan con respecto a la escasez de mujeres en puestos de jerarquía del mundo empresarial; se analizan en forma relacional las percepciones de hombres y mujeres sobre el rol de las mujeres respecto de carreras profesionales y posición en relación a la familia; y se presentan los relatos que dan cuenta de las experiencias personales acerca de las formas en que mujeres empresarias han logrado compatibilizar (o no) carreras profesionales con la vida doméstica y familiar³.

En los casos de participación directa de las mujeres en calidad de empresarias o en puestos de alta dirección, se aprecian relaciones jerárquicas y de subalternidad de roles de género, que se expresan en el papel que asumen las mujeres en la toma de decisiones y el control del negocio empresarial. El rol subalterno más tradicional se da con relación al padre o cónyuge como parte de la responsabilidad compartida de colaboración y acompañamiento en el “negocio familiar”. Muchas veces, esas expectativas de rol tradicional de acompañamiento de la mujer se trasladan al campo de la dirección de empresa. La subordinación de la posición social de la mujer respecto al hombre entre directivos provenientes de sectores de clase alta, se expresa de manera sutil pero evidente, como se manifiesta en el siguiente fragmento de entrevista a un gerente:

...decías que los directores y accionistas vienen a ser [accionista varón 1] y su hermana ¿no? y [accionista varón 2] y su esposa.

Sí.

En realidad los que se vinculan con la empresa son solo [accionista varón 1] y [accionista varón 2] ¿las mujeres, no?

Eh... las mujeres participan solo cuando hay reunión de directorio, ahí vienen las mujeres, por lo general viene [accionista mujer 3], la hermana de [accionista varón 1] viene menos, [accionista mujer 3] sí viene un poco más porque está acá también

¿Participan verdaderamente o es una cosa más nominal?

del País y discursos de empresarias y emprendedoras recogidos en prensa (Suplemento Café & Negocios de El Observador. Recuperado de <http://especiales.elobservador.com.uy/lideres/>).

3 Las entrevistas refieren el tipo de empresa y tipo de cargo ejecutivo sin especificar nombres para preservar la identidad de las personas entrevistadas, porque se trata de un subuniverso de pocas empresas y pocas mujeres en altos puestos ejecutivos.

*En sí, la hermana de [accionista varón 1] hace lo que dice [accionista varón 1]
y [accionista mujer 3] hace un poco lo que dice [accionista varón 2]*

(Gerente comercial de una empresa multinacional de comercio al por mayor de materias primas agropecuarias y animales vivos, comunicación personal, 23 de octubre de 2013).

Se reconoce además que la representación femenina en la cúspide de las empresas desciende conforme aumenta el tamaño de la empresa. La interpretación de las posiciones y carreras de dirección diferenciales de mujeres nuevamente se vincula con las formas de inserción y compatibilización con roles de género en la familia. En las micro y pequeñas empresas se registra mayor participación de mujeres asociada a nuevos roles femeninos de mayor participación económica y a la expansión de hogares con jefatura femenina.

Sé que en más del 90% de las micro y pequeñas empresas, las directoras son mujeres, generalmente son mujeres jefas de hogar, mujeres solas en su gran mayoría, o sea, dentro de esas mujeres a su vez la gran mayoría son jefas de hogar, artesanas también (...) en las pequeñas ya no *tanto pero en las micro sí y en las medianas prácticamente no encontrás* (Directora de asociación empresarial, comunicación personal, 17 de noviembre de 2016).

Las carreras gerenciales en las empresas grandes y medianas son percibidas como diferentes según roles de género. La inclusión femenina en el campo de las gerencias reproduce una inserción subalterna, con notoria segregación de género según tipo de gerencias, siendo que los hombres predominan en el *top management*, mientras que el avance de las mujeres es más visible en las áreas del *soft management*⁴. La participación expandida de las mujeres en las gerencias se vincula a las áreas de gestión humana y de recursos humanos con carreras largas y tardías en las empresas, en contraposición a la presencia minoritaria en las gerencias de dirección general y estratégica de las empresas. Ello constituye una muestra más de la división sexual del trabajo en el mundo del *management*. La segregación de género a nivel gerencial es compartida por algunas de las entrevistadas, tal como se expresa en la siguiente cita,

...cuando uno mira la pirámide organizacional a mayor nivel, cada vez son menos mujeres en posiciones de liderazgo, y de repente hay áreas que es más clásico ver mujeres, no sé, supply chain, laboratorio, ¿no? casi todas mujeres,

4 Con respecto a las carreras de las mujeres en puestos gerenciales, antecedentes de investigaciones similares muestran que se encuentran subrepresentadas en el *top management* y que por el contrario aumenta su presencia en gerencias de áreas *soft* (Luci, 2010, 2011).

o en temas más relacionados de calidad, más mujeres o en marketing a veces hay más mujeres o en administración, pero sin embargo cuando uno ve todos los procesos ve que eso digamos, en la medida que uno avanza en organización o en áreas donde también no necesariamente por orden tan jerárquico sino también a veces en venta o jefaturas de ventas pasa algo parecido... (gerenta empresa multinacional, embotelladora y distribución refrescos, comunicación personal, 3 de septiembre de 2015).

La interpretación de las diferencias de carreras gerenciales y de alta dirección se vincula a diversas formas de socialización de los roles de género. Las diferencias en el plano de la socialización de hombres y mujeres, el hombre más asociado al ámbito público, la mujer más asociada a la esfera privada y reproductiva generaría diferencias en las modalidades de liderazgo entre hombres y mujeres en el mundo empresarial. En tal sentido, se considera que las mujeres tendrían un perfil más empático, abierto al diálogo y a la escucha en comparación con sus pares hombres.

Las mujeres todavía son educadas en un rol de atender a lo social, de criar una familia, de protección. Eso lo arrastrás en la parte laboral y puede haber mayor tendencia a escuchar. El hombre no es criado así. Va más por la parte competitiva, más individualista. (Informe Café & Negocios, diario El Observador, entrevista con Andrewina McCubbin, gerenta general de Montevideo Refrescos, Coca-Cola, 2016).

Hay algunas diferencias de cómo se aproximan a la forma de liderar. Hay líderes masculinos que tienen una forma de ser muy de cacique y les ha funcionado. Hoy en día, las mujeres han logrado avanzar en posiciones de dirección y está demostrado que tener escritorios mixtos aporta valor a las empresas, porque lideran desde otra forma. El trabajo en equipo, escuchar a los demás, buscar consensos y no atropellar en las decisiones, esas habilidades en general están más desarrolladas en las mujeres. (El Observador, entrevista con Verónica Raffo, socia del Estudio Ferrere, presidenta de OMEU y Comisionada para Latinoamérica de la Organización Mundial de Mujeres Líderes de Empresa, FCEM, 2016).

¿Existen diferencias de perfil tipo de gerencias según sexo? Sí, a mi entender son encares⁵ de gerencias distintos; las gerencias femeninas son exigentes, pero más enfocadas a relaciones humanas, formación de equipos, empatía,

liderazgo. (Presidenta e integrante Directiva Cámaras Empresariales, comunicación personal, 29 de diciembre de 2016).

Interpretaciones de la escasez de mujeres en la alta gerencia y dirección empresarial

Si bien buena parte de las entrevistadas reconoce la escasez de mujeres en posiciones de jerarquía en el campo empresarial, la naturaleza de los argumentos proporcionados para explicar dicha escasez es variada. Destacan especialmente cuatro tipos de explicación.

El primer tipo de autoexplicación basa su argumentación en las voluntades personales y en la ausencia de ambición de las mujeres. Mujeres y hombres sostienen que no hay mayor presencia femenina en la alta gerencia y dirección empresarial por una menor aspiración y ambición profesional de las mujeres, más preocupadas por dedicarse a roles tradicionalmente femeninos vinculados con la reproducción y el ámbito doméstico. Este argumento exalta actitudes, capacidades y voluntades individuales, y se expresa en frases tales como *“si yo pude hacerlo, todas pueden”*, denominado en la literatura especializada *“síndrome de la abeja reina”*⁶, discurso dominante entre las mujeres en puestos de dirección y alta gerencia.

Se argumenta que el reconocimiento de la existencia de barreras en el acceso y permanencia de las mujeres en la alta gerencia o dirección de empresas puede funcionar a modo de excusa, que da lugar a que las mujeres se contengan de postularse como candidatas a puestos privilegiados. Al mismo tiempo, aparece el hartazgo que generan los diagnósticos sobre las inequidades de género y las reivindicaciones feministas, que podrían conducir, en palabras de una entrevistada, a *“histeriqueos”*:

Yo creo que ... a mí el tema del feminismo desde mi experiencia me cuesta asumirlo y creo que como en todas las relaciones tiene que ver con las dos partes, porque en definitiva cuando uno empieza a insertarse en medios como el que yo digo que podría ser hostil... y en determinados medios te facilita, no tengo ninguna duda, para mí llegar por ejemplo al ministerio de transporte a hacer determinados planteos, el hecho de ser mujer seguramente me facilitaba porque de hecho me prestaban una atención diferente... apareció una mujer, entonces a nivel de los también hombres que tenían, que estaban en las direc-

6 El *“síndrome de la abeja reina”* aparece en la literatura a partir del trabajo de Staines, Tayris, y Jayaratne (1973).

ciones y demás, eso solo ya creo que hacía que, contribuía [...] creo que hay un vínculo natural, hay veces que es más difícil el vínculo entre mujeres que el vínculo entre hombre y mujer en el terreno laboral, porque entre mujeres puede haber determinados celos, determinados aspectos que pueden contaminar una relación... y sin embargo con los hombres salvo que el hombre tenga alguna característica especial nunca notás eso, sino que me parece a mí que hay... como un vínculo totalmente normal, generoso, de compañerismo... (Ex-alta ejecutiva empresa, asesora de cámara empresarial, subdirectora sector público, comunicación personal, 28 de junio de 2018).

Cabe destacar que, en estas interpretaciones de los actores, las trabas y dificultades no se vinculan al sistema de género en el acceso y permanencia de las mujeres en los puestos jerárquicos, sino que recaen en la responsabilidad y elección personal. El hecho de que la mujer se vuelque a su vida reproductiva y familiar, en detrimento de su carrera profesional, se presenta como una libre elección, que en buena medida niega la existencia de la discriminación de género en el acceso y carrera profesional.

...yo nunca sentí que el entorno me limitó, sinceramente, te diría yo estuve limitada por... nunca sentí que nadie me limitara, creo que es un tema de vocación personal, acá es donde querés, tenés confianza de llegar, las mujeres muchas veces nos sentimos más realizadas en otras cosas, en otras tareas, nuestra casa, nuestros hijos (...) y a veces las mujeres también nos quedamos un poco en ¡pobrecita yo! por ser mujer ¿qué? digo, por ser mujer tengo los mismos derechos, las mismas ganas, no... ¿entendés? a mí te mentiría si te dijera que alguien me... siempre me dieron para arriba, y si no me dieron para arriba no me ha importado (...) pero es verdad que la tenemos más difícil, más difícil en el sentido de las propias elecciones, no por el mercado, sino las propias elecciones, muchas veces la mujer se siente realizada más con otras cosas que con el éxito profesional, y el hombre no, el hombre necesita del éxito profesional para sentirse realizado, la mujer tiene que compartir su tiempo con su casa, yo, siempre me ha encantado, y una de las cosas que agradezco porque siempre pude trabajar en lo que he querido trabajar... (Directora empresa nacional, sector cerealero, comunicación personal, 19 de noviembre de 2014).

...creo que realmente cada uno tiene que haber asumido que tiene la libertad de elegir, que es muy difícil pero tiene que ser responsable y elegir y tiene que hacerse uno mismo y a partir de ahí, capaz que hasta con cierta simpleza, pero yo nunca me sentí discriminada, siempre se me hizo un lugar, también me lo gané, sin duda, porque de repente uno percibe menos lo que hace que como lo ven los demás pero todo tiene que ver, lo que tú haces y como los demás te ven y tiene que ver también con la generación de espacios pero fundamental-

mente con el hecho de no victimizarte (Ex-alta ejecutiva empresa transporte, asesora cámara empresarial, subdirectora sector público, comunicación personal, 28 de junio de 2018).

La segunda interpretación pone el foco en el proceso histórico por el cual las mujeres han ido, gradual y paulatinamente, ganando terreno en esferas en las que el varón ha sido protagonista tradicional. Desde esta perspectiva, la menor cantidad de mujeres en la cúpula de las empresas es una “cuestión natural” y de “probabilidad” de oportunidades, que se explica por la menor cantidad de mujeres susceptibles de ser escogidas para tales puestos, dada la relativamente reciente “salida” de la mujer al mercado de trabajo. Por lo tanto, la reducción de las brechas de género sería tan sólo cuestión de tiempo.

Mirá, para mí la primera te diría es algo que no depende de nadie, sino que es medio como natural que es la evolución de la mujer, yo creo que hay muchas generaciones de mujeres anterior a la mía que la proporción de mujeres profesionales y para trabajar era mínima, o sea... para mí hay una cuestión natural y es que hay más hombres que mujeres, o había más hombres que mujeres para ocupar el puesto... o sea, de repente se presentaba a un puesto una mujer y 5 hombres, simplemente estadísticamente y por probabilidad era más probable que quedara el hombre que la mujer, no por discriminación... o sea, eso me parece que era algo que ocurría ya claramente en los últimos 10 años si querés o 15 años cambió, bueno ¿cuántas mujeres estudiaban versus cuántos hombres estudiaban? ¿Cuántas mujeres querían trabajar versus cuántos hombres querían trabajar?... es una cosa que decías, bueno, la mujer en realidad no, sí, capaz que... o cuántas mujeres querían hacer carrera en una compañía, entonces, para mí el primer punto es probabilístico... (Directora general empresa multinacional, sector restaurantes, bares y cantinas, comunicación personal, 21 de octubre de 2016).

La tercera interpretación expresada por las entrevistadas consiste en la dificultad de hacer compatibles la vida familiar y doméstica con la carrera laboral en la alta gerencia. En este argumento, el peso de la responsabilidad no se pone en la mujer, sino en la complejidad de dar lugar a arreglos familiares de co-responsabilidad en el cuidado de los dependientes y tareas domésticas, al tiempo que se adjudica a las empresas parte de la responsabilidad por no ser flexibles de modo que la tarea resulte más sencilla.

...a veces cuando uno ve las barreras de las mujeres, mucho pasa por lo que se dice el balance personal profesional... y una de las cosas -y obviamente también depende mucho de las empresas,...- a veces las mismas responsabilidades generan agendas más complejas, entonces bueno, uno también tiene

que aprender a delegar dentro de sus equipos, buscar ese balance en la familia y ese apoyo familiar... también como dentro de la familia necesitás ese apoyo, si ese apoyo no lo tenés entonces, a veces buscar ese apoyo implica cierta delegación...(Gerenta empresa multinacional, embotelladora y distribución refrescos, comunicación personal, 3 de septiembre de 2015).

En equipos históricamente integrados por hombres percibo resistencia a incorporación de mujeres. Se percibe como una debilidad la categoría de “ser madre” por bajar la disponibilidad y foco en el trabajo (Presidenta e integrante Directiva Cámaras Empresariales, comunicación personal, 29 de diciembre de 2016).

El cuarto argumento identificado atribuye las diferencias en la inserción de hombres y mujeres en el mundo empresarial a la existencia del sistema de género, en que el trabajo remunerado es posible en tanto se apoye en la producción de bienestar generado por el trabajo no remunerado. En este sentido, se sostiene que alterar dicho arreglo alteraría los principios de poder sobre los que se erige la sociedad y que, por ello, resulta complejo modificarlo, tal como se expresa a continuación

...hay una estructura de poder que reposa encima, una estructura de capitalismo que reposa sobre el trabajo no remunerado, a veces me he preguntado, por ejemplo, por qué tiene tanto menos éxito la lucha por los derechos de las mujeres que por los derechos de los homosexuales o la diversidad sexual, evidentemente tiene mucho más éxito y además tiene mucho más glamour, vamos todos y nadie nos pregunta de nuestra orientación sexual (...) ¿y qué pasa? que una cosa ataca las raíces del poder y la otra no... (Ex-directora empresa pública, comunicación personal, 25 de marzo de 2015).

...yo creo que porque somos una sociedad machista, otra explicación no hay, Anmype integra la Confederación de Cámaras Empresariales que son 22 cámaras, yo soy la única presidente mujer, ya está, llegás a una reunión y... hasta se cuidan en el lenguaje que hablan, es porque históricamente no tienen el ejercicio de que una mujer se siente en una mesa de un directorio, no lo tienen... y les cuesta muchísimo, yo creo que es por eso, creo que es porque es una sociedad machista, no tengo ninguna duda... (Directora de asociación empresarial, comunicación personal, 17 de noviembre de 2016).

Entre los testimonios se cuestiona que el hecho de que la mujer no encuentre su vocación en el mundo de la alta gerencia tiene que ver con el propio sistema de género y las construcciones asociadas a ser mujer y ser varón que imponen mandatos sociales de género imperantes. Una de las formas en que ello se expresaría es a

partir de las elecciones de carreras universitarias, otra, en los “pactos de silencio” por los que implícitamente se asume que para determinados puestos de jerarquía se considera en primer lugar a los hombres.

... muchas mujeres no descubren sus vocaciones o sus talentos para determinadas profesiones y sobre todo cuando es hora de elegir jefes, gerentes, hay como un pacto de silencio, nadie dice “Fulana no porque es mujer” pero se piensa primero en los hombres (...) porque capacidad tienen, pero en general ni siquiera llegan a plantearse la posibilidad, no llegan a descubrir una vocación (Ex-directora empresa pública, comunicación personal, 25 de marzo de 2015).

... nunca aspiré a tener un trato diferente, nunca aspiré a que me rodearan de atenciones, aunque las feministas no quieren atenciones, quieren más bien un trato igualitario (...) creo que hay cosas de ambos lados, ¿quiénes forman a los hombres? ¿Quiénes tiene una gran cuota parte en el desarrollo de las identidades de los hombres? Las mujeres, entonces ¿cómo después se puede cuestionar tanto ese tipo de mentalidades? Yo formé parte de una casa donde la que tenía la mentalidad más machista era mi mamá... (Ex-alta ejecutiva empresa transporte, asesora cámara empresarial, subdirectora sector público, comunicación personal, 28 de junio de 2018).

... a veces no es una discriminación explícita, pero puede ser implícita... o sea, vos sos la mejor del mundo, ahora, cuando hay que elegir un candidato si tengo una mujer y un hombre voy por el hombre... (Directora general, empresa multinacional, sector restaurantes, bares y cantinas, comunicación personal, 21 de octubre de 2016).

Percepción de discriminación por motivo de género: entre negación y culpabilización

¿Cómo viven las mujeres la experiencia de conformar las “élites discriminadas”? Buena parte de las interpretaciones se mueven entre la ausencia de percepción de inequidades entre hombres y mujeres y la culpabilización de estas últimas por su desventaja en el ámbito de la alta gerencia.

Varias de las entrevistadas señalan, como “prueba” de la ausencia de discriminación por motivo de género en sus carreras, que se han desarrollado profesionalmente en un mundo masculinizado, desempeñando roles a la par de los hombres. Pero junto con el discurso de carreras fuertemente competitivas aparece el papel de figuras masculinas, que han propulsado sus carreras hacia la cima y que

también las han “ayudado”, “cuidado”, “mimado” y les han “facilitado oportunidades”. En ocasiones, este discurso de valorización de las carreras meritocráticas competitivas invisibiliza posibles ventajas de algunas de esas mujeres en el punto de partida, vinculadas con su origen social favorecido.

Nunca tuve dificultades. Hoy en día las mujeres están a la par de los hombres, están en los tractores, son capataces, están al frente de establecimientos, etcéteraétera. Lo único que pasa es que a la mujer no le pagan lo mismo que al hombre. Capaz que uno tiene más sensibilidad que el otro, hay pequeñas diferencias, pero lo único que tenemos de diferente es el ritmo biológico. (...) Los dos, tanto hombres como mujeres, tenemos células masculinas y femeninas, entonces depende cuál prevalece en nuestro cerebro. Para mí lo importante es estar seguro de lo que querés hacer. Hay que escuchar, tirarte al agua, pero tenés que sostenerte en el agua. Hay que ir para adelante y tener la visión clara de hacia donde se quiere llegar. (El Observador, entrevista con Laetitia D’Arenberg, 3 de marzo de 2016⁷).

... cuando yo empecé a trabajar obvio, las mujeres estábamos como en el área de la secretaria, la telefonista, era el mundo sumamente masculino, me decís ¿te sentiste diferente o te sentiste menos? Nunca, ¿sentiste que eso era una barrera? No me di cuenta, nunca lo sentí una barrera y a veces digo ta, no voy a hablar mucho porque me van a tirar con algo las feministas porque los hombres me han abierto puertas, los hombres siempre me cuidaron, los hombres siempre me mimaron, los hombres han sido siempre mis mejores no sé, yo no tengo nada que decir, no puedo decir que los hombres me cortaron el crecimiento, o colegas míos, me sigo llevando fantástico con mis colegas hombres, creo que la mujer no lo puedo decir pero es más competitiva y por eso a veces no me doy tanto con el speech feminista... (Presidenta organización empresarial de mujeres, comunicación personal, 2 de mayo de 2017).

... creo que más machismo hay en las cabezas de las mujeres que en los propios hombres por lo que te dije, en mi caso y por las pocas mujeres que hay en lugares de decisión no pudieron ser otros que hombres los que me facilitaron oportunidades (...) entonces yo creo que a veces somos más nosotras mismas las que nos excusamos en algunas ocasiones de no hacer más... (Integrante de directorio de empresa pública, comunicación personal, 25 de marzo de 2015).

No obstante, otro tipo de discurso relata anécdotas vinculadas con vivencias de discriminación, o al menos trato diferencial por ser mujeres a lo largo de sus carreras.

7 Posee diversos emprendimientos, entre los que destacan Estancia Las Rosas y Lapataia.

Las anécdotas biográficas que se presentan a continuación son ilustrativas del reconocimiento de modos sutiles de discriminación. En uno de ellos, la mujer aparece como objeto de admiración del varón. En otro, se le explicita que se desenvuelve en un mundo masculino en el que la mujer no impone condiciones, a pesar de que se trata de un ámbito gastronómico que, en el ámbito doméstico se atribuyen tradicionalmente a la mujer.

... sin ir más lejos la semana pasada estábamos en una reunión del Consejo Directivo de la Confederación, son todos muy respetuosos, yo no puedo decir que jamás nunca ninguno de los caballeros que está allí me faltó el respeto, nunca, pero estaba sentada y un señor que estaba al lado mío...y le digo ah yo voy a tratar de ser siempre su amigo porque mire que usted como habla de la gente no sé qué y él me dice “a usted le dijeron alguna vez que usted era muy bonita?” y yo le dije sí, me lo dice mi esposo todos los días, le dije, ¿pero sabe una cosa? mi esposo, aparte de decirme que soy bonita me dice que soy muy inteligente y ese es el mejor piropo que mi esposo me ha dicho” ahí tenés la prueba, a él no le importa si yo soy inteligente o no soy inteligente (...) una vez fui a una reunión que estaba un empresario conocido públicamente... y cuando me presentaron... el primer comentario que él hizo “por fin, por fin dejaron de mandar estos viejos carcamanes y mandaron una mujer con buenas piernas”... (Directora de asociación empresarial, comunicación personal, 17 de noviembre de 2016).

Un aspecto interesante es que algunos testimonios reconocen la discriminación por motivo de género en la vida cotidiana empresarial, particularmente en la forma de un ejercicio de autoridad con el personal subalterno, en el que la cultura de poder está dominada por “códigos y símbolos masculinos” y las mujeres tienen menor reconocimiento de su autoridad frente a sus pares masculinos. No obstante, según algunas mujeres, las diferentes expectativas de roles de género pueden ser percibidas o utilizadas como una ventaja en las estrategias y competencias individuales, por ejemplo, al momento del trato con los pares gerentes hombres que, para “lucirse”, estarían dispuestos a hacer ciertas concesiones ante las mujeres.

En un testimonio se señala que, en ocasiones, ocupar un cargo jerárquico puede resultar algo complejo de sobrellevar para sus parejas masculinas, en particular por la asimetría de poder que supone el reconocimiento público de la mujer y la sobreexposición en actividades sociales.

Donde no he tenido tan buenas experiencias..., es en determinados sectores de la propia compañía, ya [nombre de la empresa] es una compañía que tiene 350 empleados, donde sí, algunos de esos sectores están más cómodos pensando en el patrón que en la patrona ¿no? a ese nivel te diría que hay ciertos

códigos, te diría, códigos masculinos. -¿Por ejemplo? -No sé... es... yo qué sé, un comercial, un empleado de [nombre de la empresa] que trabaja en Young u otro que trabaja en los camiones, o no sé qué, donde se va a sentir mucho más cómodo lidiando que su interlocutor sea un hombre que a sea yo, a ese nivel sí, en ese segmento te diría que sí, siendo yo la dueña pero es gente que se iba a sentir más cómoda trabajando con mi marido que conmigo, este... donde ahí ves más enraizado el tema machista ¿no? no sé si se sienten tan cómodos diciendo que la jefa es una mujer ¿entendés? pero como no era algo que tuviera yo que tratar en el día a día, nunca me molestaba mucho, pero sí lo percibía, más hacia abajo, no hacia el igual ni hacia arriba (Directora empresa nacional, sector cerealero, comunicación personal, 19 de noviembre de 2014).

...yo lo veo en mi casa, a mi esposo le ha costado mucho acostumbrarse a ser el “esposo de”, es un proceso que estamos viviendo todavía, le ha costado muchísimo, porque yo intento integrarlo porque esta actividad tenés muchas actividades que son dentro de los horarios de trabajo y tenés muchas actividades sociales también y yo no tengo por qué hacer las actividades sociales sola porque yo no estoy, no ando sola por la vida entonces lo trato de llevar a la mayoría de las actividades y yo me doy cuenta, él no dice nada porque es muy respetuoso de mi trabajo y sabe que a mí me gusta mucho esto, pero vos te das cuenta [...] a los hombres les cuesta mucho, les cuesta muchísimo... (Directora de asociación empresarial, comunicación personal, 17 de noviembre de 2016).

A propósito del reconocimiento de clasificaciones sociales de género que se han vivenciado en las carreras de dirección, algunas de las entrevistadas encuentran que han tenido que hacer un esfuerzo extra, por su condición de mujeres, para llegar a ocupar los puestos de reconocimiento que ocupan en la actualidad. El relato que sigue define este esfuerzo como “agotador”.

...y te pasa en cosas yo qué sé, no sé, van a hacer una redondilla de hablar y te saltean porque Pedro no vino, que es mi padre, yo en ese aspecto siempre tuve la tesitura de cuando terminaba “puedo hablar? -ah, yo pensé que como Pedro no había venido... -no, Pedro no vino pero vine yo” Pedro no vino entonces salteamos, pero salteamos así, ni te miran, me explico? eso te hablo antes, ahora ya es más disimulado, es más soslayada, no sé si llamarlo discriminación, a mí es una palabra que no me gusta demasiado, me parece como muy dura, es como intentar dejarte de lado si pueden y si vos no, no metés el codazo... para decir estoy acá y voy a hablar aunque no te guste o no te interese escucharme voy a hablar igual que eso me parece que es un poco lo que nos pasa a las mujeres, es muy agotador también, muy agotador, porque

estás permanentemente peleando por un lugar... (Directora de asociación empresarial, comunicación personal, 17 de noviembre de 2016).

En algunos testimonios se perciben que las clasificaciones sociales jerárquicas de los roles de género no están exentas de conflictos y disputas internas dentro de cada categoría, advirtiéndose que, al nivel de la alta gerencia empresarial, las relaciones de mayor tensión se pueden producir entre mujeres.

... a veces cuando la mujer es de muy alto nivel tiene que ser una mujer te diría que muy sencilla, porque la contraparte que he visto en las mujeres cuando tienen altos cargos, me ha tocado lidiar, yo qué sé, la presidenta de un banco en Nueva York... de repente no te hace sentir eso porque ya no tiene necesidad de hacerte sentir que es importante, ya llegó, tiene determinada trayectoria, pero si vas a hablar con la gerenta de no sé qué del banco fulano acá en Uruguay, que es el 1 % de lo que podría ser la otra, esa mujer todavía tiene la necesidad de hacerte sentir que ella es muy importante y pasa, yo muchas veces decía, prefiero tratar con hombres que con mujeres porque el hombre se quiere lucir, quiere darte, quiere mostrarte y quiere que salgas chocha de la reunión, la mujer quiere mostrarte que ella es re importante también... (Directora empresa nacional del sector cerealero, comunicación personal, 19 de noviembre de 2014).

... hay mujeres que cuando alcanzan cierto grado de autoridad lo ejercen en forma despótica... porque les costó mucho llegar, y hay una especie de síndrome de argumento como de las exitosas, como decir “no, si yo llegué todo el mundo puedo, ¡esforzándote podés!”... (Ex-directora empresa pública, comunicación personal, 25 de marzo de 2015).

Carreras profesionales y vida familiar: entre un mandato de género tradicional y nuevos roles femeninos

El discurso dominante en los gerentes masculinos sobre la mujer y la familia es la expectativa de reproducción de una familia tradicional y un rol femenino típico de las mujeres en las clases altas. Por una parte, se asume y justifica la “necesidad” de trayectorias profesionales y educativas subalternas y discontinuas de sus mujeres debido a las exigencias de alta dedicación horaria y movilidad territorial de los gerentes hombres. En esa expectativa, se valoriza y preserva el papel central de la mujer en el mantenimiento del orden doméstico familiar y la organización de las tareas de socialización y cuidado de niños, adolescentes y adultos familiares dependientes.

... mi esposa es bioquímica pero no ejerce, o sea, somos los dos profesionales. -¿tiene otro trabajo vinculado a otra cosa o no trabaja? -No, tomamos una decisión hace un tiempo atrás, ella venía trabajando, que fue cuando nació mi hijo más chico [...] tomamos una decisión que era cuando mi hija empezaba más bien el jardín de que íbamos a poner un foco en la educación fuerte de nuestros hijos y la mejor forma que podíamos hacerlo era un poco a la anti-gua: con una dedicación muy fuerte de la madre en el día a día, por supuesto yo participando en todo lo que puedo participar, pero mi propia realidad de proyectos tan grandes y de temas [...] me llevaba una demanda muy fuerte que no era posible si mi esposa no me acompañaba desde una posición más desde el hogar que... que desde el trabajo, entonces ... mi esposa está con una dedicación total sobre mis hijos, sobre nuestros hijos y yo con la dedicación total en el trabajo, y yo lo puedo hacer en el trabajo y he podido crecer en el trabajo y dedicarme gracias a que ella está en casa y sabe que hoy tenemos prueba de inglés y ayer hubo que estudiar inglés con mi hijo y preparó todos los temas que había que estudiar y yo llego a casa y puedo ayudar a estudiar con él porque está todo preparado y todo organizado, hoy en día sos taxi, si querés que hagan deportes, que hacen hockey, que hacen fútbol, que hacen rugby, de todo [...] a veces por necesidad hay que hacerlo, incluso porque quiere la persona, en el caso de mi esposa está súper feliz y eso me hace a mí que esté más feliz y lo veo sustentable totalmente en el tiempo manejar una vida familiar de esa manera, lo vería complicado de otra forma (Gerente de administración y finanzas, empresa multinacional, comunicación personal, 30 de junio de 2014).

... le diría que nuestra empresa a lo largo de los años ha sido así, ¿cómo es en otros casos? no, no lo sé, pero en el caso nuestro sí, digamos que es un trabajo que demanda de estar bastante lejos de la casa de uno, requiere muchos viajes desde muy joven, digamos que es una industria donde la contraparte diría, 100% siempre son hombres, capaz que eso es un poco también resultado de esto. (Gerente empresa multinacional, sector cuero y afines, comunicación personal, 1 de septiembre de 2014).

Por otra parte, el discurso dominante (de hombres y mujeres) identifica una valoración positiva del estatus y la posición de privilegio social tradicional de la mujer en sectores sociales altos, que no tienen necesidad de trabajar en actividades productivas, ni dedicarse a actividades de trabajo no remunerado. De las entrevistas emerge la recurrente valoración de “privilegios sociales” asociados al *ethos* “burgués” del espacio privado y social de las mujeres de clase alta. Se mencionan aspectos tales como la importancia de las actividades sociales, de consumo y cuidado personal estético en el tiempo de ocio y la organización de la administración de la economía doméstica –pequeños emprendimientos, administración del patrimonio familiar,

contratación de personal dependiente para tareas de cuidado y mantenimiento del hogar—. Asimismo, se expresan preferencias y actitudes orientadas a la reproducción de una moral conservadora en la elección de la formación educativa de los hijos, la prioridad de valores tradicionales y la organización de la familia.

Pero más allá de los aspectos de discriminación y de orientaciones actitudinales hacia el desempeño, los propios actores relacionan las diferencias de carreras gerenciales por sexo con el grado y forma de compatibilidad entre las exigencias de alta dedicación ocupacional en las empresas y las estrategias de maternidad y arreglos familiares en las etapas tempranas.

...hay algo que a mí me ha favorecido, la vida no me dio hijos, no vinieron, después tampoco nunca hice tratamiento porque yo soy de las que digo si no es porque no [...] porque si no, es porque mi misión seguramente era otra y eso también me ha liberado tiempo y me ha permitido estar en espacios que si tenés hijos... pero son las opciones de la vida, si yo me hubiese enfrascado en que mi rol tiene que ser mamá [...] si me enfrasco en eso no hubiese hecho nada, seguramente sí hubiese tenido hijos y seguramente hubiese sido igual de feliz... yo por eso creo que... nada es porque sí, si te liberás tiempo de una cosa es para destinársela a otra y si tenés que tener hijos es porque seguramente esa misión sea más importante, quien te diga que mañana no tengas un hijo que pueda ser un presidente que cambie la realidad del país o mejore... no sé, me parece que a veces nos encasillamos mucho... (Integrante de directorio empresa pública, comunicación personal, 10 de noviembre de 2016).

Las carreras gerenciales femeninas suponen la superposición de exigencias vinculadas al tiempo de dedicación a las empresas en etapas iniciales de la carrera y el tiempo de formación familiar relacionada con la etapa de mayor fecundidad femenina⁸. Algunas mujeres han llegado a afirmar que el éxito en el mundo empresarial supone la elección de una “vida pobre”, esto es, llegar alto en la empresa y descuidar la vida familiar. A ello se suma que, cuando las mujeres exitosas son al mismo tiempo madres, se las suele acusar de “maternidades sospechosas”, es decir, de descuidar a sus hijos, o bien, en palabras de una de nuestras entrevistadas, “madres culposas”. Las exigencias empresariales y familiares nunca se logran compatibilizar de forma perfecta, en la opinión de los entrevistados, y las estrategias individuales de compatibilización de la vida doméstica con la laboral, conducirían a carreras profesionales no exitosas e imperfectas.

8 Tema tratado recurrentemente en la literatura especializada (ver Luci, 2010, 2011).

...las mujeres muchas veces nos sentimos más realizadas en otras cosas, en otras tareas, nuestra casa, nuestros hijos, que para mí sí ha sido muy desafiante muchas veces la compatibilidad de esas 2 cosas, he tenido que viajar mucho, hay años que me ha tocado viajar mucho, y tengo 5 chicos, tampoco quiero ser una madre ausente (...) somos eternas madres culposas, y los hombres no tienen ese problema... (Directora empresa nacional del sector cerealero, comunicación personal, 19 de noviembre de 2014).

Yo creo que poder hacer la carrera que te lleva a ser directora o director de una compañía, ... o estás solo y entonces estás absolutamente dedicado a tu carrera o si tenés una familia definitivamente necesitás que la otra persona realmente comparta la forma de vivir y lo que querés para vivir, si no, o no estaría casada o no estaría acá como directora de la compañía, no hay forma me parece... o estaría divorciada que también es válido y es una opción ¿no? porque uno va eligiendo, en mi caso gracias a Dios! por lo menos sigo casada después de tantos años, lo que sí... tuve una hija sola ¿no? también fue un poco por opción pero yo te diría cuando estaba preparada para tener otra hija me sale la oportunidad de ir a Argentina y ahí sí se hubiera complicado, decís, bueno ¿dejaste de tener hijos por tu profesión o tu carrera? no! no! yo no le voy a echar la culpa a la carrera de que no tuve más hijos, fue una decisión de pareja, de hecho mi marido no quería tener más, yo quería tener un segundo y mi marido no [...] pero no es que dejé de tener hijos por mi carrera pero sí fue un factor que quizás me llevó a tener menos hijos [...] no es que no tuve hijos por mi carrera, porque además hay gente acá por ejemplo, la gerente de finanzas tiene dos nenas y ha hecho también una carrera muy buena y es muy joven todavía y listo, tiene dos hijos, también tiene una familia donde el esposo la ayuda y... yo creo que por ahí viene la clave, la clave creo que para que las mujeres también podamos ser exitosas es a quién tenemos al lado, la pareja que nos acompaña al final del día (Directora general, empresa multinacional, sector restaurantes, bares y cantinas, comunicación personal, 21 de octubre de 2016).

Lo anterior redundante en la percepción de un doble esfuerzo en las estrategias de carrera profesional de las mujeres: cargar con las desventajas de ser mujer y tener que ocultar el hecho de serlo (esto es, hacer esfuerzos para que ser mujer “no se note”, por ejemplo, con respecto a embarazos, licencias por maternidad, etcétera) (Luci, 2010). Adicionales esfuerzos desde la perspectiva de las altas ejecutivas implican sortear las restricciones temporales y geográficas de la carrera y las condiciones sociales de origen⁹. Para compatibilizar los mundos, vida profesional y doméstica,

9 Si bien en estos grupos muchas provienen de sectores sociales más privilegiados, también

es frecuente, en este grupo de mujeres, acompañar el trabajo doméstico y de crianza de los hijos con servicios mercantilizados para las actividades domésticas o el apoyo del cónyuge.

Tú dijiste que obviamente tenías que tener algunos apoyos familiares, ¿en qué sentido? -Claro, en ese sentido es primero, obviamente, familiares directos, tu esposo, tus hijos, saber uno también priorizar y saber cuáles son los momentos claves que sí tenés que estar, eso también a veces implica saber decir que no a algunos temas, lo otro es, bueno, todas las familias son distintas y uno a veces puede tener más apoyo con los padres, en mi caso tengo una empleada y lo que me permite cuando viajo o no tener la tranquilidad que está mi empleada, si no, de lo contrario sería mucho más difícil. (Gerente empresa multinacional, embotellamiento y distribución refrescos, Comunicación personal, 3 de septiembre de 2015).

¿Cómo se articula la vida profesional en un puesto de alta dirección, compromiso y dedicación con la vida familiar? -Es el desafío más difícil de articular; en mi caso particular renuncié a todas las actividades personales que no fueran mis hijas durante al menos 15 años, por ejemplo, deportes, vida social. ¿Tuvo que postergar en algún momento una decisión familiar y/o profesional por ejemplo debido a elecciones y tomas de decisión respecto a constitución pareja, maternidad y/o cuidados de familiares cercanos? -Sí, renuncié a nuevos desafíos laborales para no tener que viajar y estar más tiempo alejada de mis hijas; ídem con capacitaciones, por ejemplo, MBA. (Presidenta e integrante directiva de Cámara Empresarial, comunicación personal, 29 de diciembre de 2016).

En algunos casos, las estrategias de compatibilización desplegadas, se apoyan en arreglos familiares no tradicionales, en los que el cónyuge ocupa el rol doméstico, tradicionalmente atribuido a la mujer, lo que permite a esta dedicarse en mayor medida a su carrera profesional y laboral. En esos casos, se señala que se prescinde de servicio doméstico. Aun así, el hombre aparece “ayudando” en las tareas domésticas, mientras que la mujer, que no disfruta hacerlas, se autodefine como “vaga” (floja).

... no tuvimos nunca empleada doméstica hasta ahora que me enfermé que tengo una chica que va cada 15 días porque somos dos, nos repartimos[...] un reparto un poco basado en las tareas típicas de la mujer las hago yo pero no me encargo de todo, gran parte de las cosas las hace él y ahora [...] me ayuda

en todo, él ve la cocina qué sé yo, él mete las cosas en el lavavajilla, él pone la ropa, ahora hace casi todo, ya soy medio vaga... (Integrante de Directorio empresa pública, comunicación personal, 10 de noviembre de 2016).

... mi esposo [...] él se fue a Argentina a seguirme a mí, él se hizo cargo sobre todo los dos primeros años de mi hija, o sea, él ocupaba el cargo en el hogar y chochos y felices y era un arreglo que estábamos contentos de hacer... (Directora general, empresa multinacional, sector restaurantes, bares y cantinas, comunicación personal, 21 de octubre de 2016).

No obstante, en otros testimonios se reconocen las ventajas de la flexibilidad horaria en los puestos de alta dirección, derivada del hecho de no tener que cumplir con un horario fijo, de la obligación de “marcar tarjeta”, práctica más extendida entre los altos ejecutivos que entre el personal dependiente. Es de destacar además que todas las entrevistadas habían recurrido a la mercantilización de las tareas domésticas y de cuidado a lo largo de sus carreras.

... primero la vocación personal y esa de compartir el tiempo, porque a nadie le gusta ser una madre ausente [...] tener un debe por ese lado, te pasa que es un poco más difícil, yo lo he podido hacer porque nunca he tenido que marcar la tarjeta, siempre he sido dueña de mi tiempo, y a veces me pregunto cuando altas ejecutivas que trabajan para empresas y que tienen que hacer malabares, o tienen un alto cargo en un banco tienen que salir un poco antes y llevar al hijo al médico, tienen una dificultad que yo nunca la viví, porque siempre, si tuve que trabajar hasta las 11 de la noche, o tengo que tener una llamada con China, la hago, y si un día tengo que irme a las 10 porque tengo que estar en una reunión en el colegio de los chicos también lo hago, pero entiendo que no todas las mujeres tienen esa oportunidad, y cuando no la tenés, tenés que marcar tarjeta, y tenés una casa y tenés hijos, y tenés médico, y tenés colegio, es complicado, ojo! es verdad también que la generación de hoy, las familias y los maridos no es como en mi época, yo tengo 43 años y los padres hoy por hoy se remangan y el padre va al colegio, y el padre baña, y el padre da de comer, en mi época ¡no era así! ¡te puedo asegurar! (Directora empresa nacional del sector cerealero, comunicación personal, 19 de noviembre de 2014).

... gente que ha tenido años trabajando conmigo en las distintas etapas de la vida, que me han ayudado con los chicos, tercerizo muchísimo, tercerizo, es: hago un cumpleaños le pido a alguien que se ocupe del cumpleaños, no tercerizo mi estar, mi tiempo con los chicos, pero todo lo que sea... actividades digamos, del ámbito doméstico si puedo, le pido a alguien que me dé una mano y... soy bastante práctica en eso, no soy de la que es el cumpleaños de los chicos y disfruto haciendo la torta, no tengo ni idea de hacer una torta, no

tengo ni idea ni quiero, no me interesa, pero obvio que voy a estar y obvio que le voy a hacer pasar un cumpleaños fabuloso, pero en tareas domésticas no soy un ejemplo [se ríe] la verdad tengo que decir, sinceramente. (Directora empresa nacional del sector cerealero, comunicación personal, 19 de noviembre de 2014).

Hay algo que yo creo que hay que tener en cuenta en el Uruguay y en realidad es el apoyo de otras mujeres en el servicio doméstico, porque en Europa para tener servicio doméstico hay que ser muy rico, en este país la clase media puede tener servicio doméstico, no es por quitarnos méritos a nosotros mismos los uruguayos, pero muchas veces la posibilidad de una mujer está apoyada por otras mujeres que son las que trabajan en el servicio doméstico y que uno trata de tratar muy bien, yo por lo menos, pero son personas a las que hay que tener en cuenta y a las que habría que dedicarles un libro si uno lo escribiera, por ejemplo. (Directora empresa pública, comunicación personal, 25 de marzo de 2015).

En algunos discursos las mujeres se definen como verdaderas equilibristas en lo que refiere a la articulación de sus carreras profesionales, laborales y sus vidas familiares y domésticas.

Conclusión

El objeto del presente trabajo ha sido abordar la relación entre género y poder, a través del análisis de los puestos directivos de empresas en Uruguay con el fin de identificar el pensamiento empresarial sobre la llegada de más mujeres a altas posiciones en empresas y asociaciones del sector privado.

En el análisis cualitativo exploratorio, se identificaron cuatro tipos de interpretaciones sobre las diferencias de carreras gerenciales de las mujeres. Para unas la baja participación de mujeres en puestos de alta gerencia y dirección empresarial, se vincula con características personales y ausencia de ambición individual de las mujeres por avanzar hacia los puestos de decisión más estratégicos de las empresas. Las actitudes o preferencias individuales que se asocian, a su vez, a no relegar su papel en el ámbito doméstico familiar, así como a la inhibición de inserción en un ámbito de poder percibido como masculino. Para otras ejecutivas, se trata tan sólo de una cuestión de tiempo, de evolución gradual y paulatina hacia la creciente participación de las mujeres en el campo empresarial. Otras interpretaciones ponen el acento en las dificultades de las mujeres por compatibilizar la vida profesional con la vida familiar y doméstica. Por último, las más críticas relacionan la presencia testimonial de las mujeres en el campo empresarial a la persistencia

de un sistema de género, de la dominación patriarcal, que reproduce privilegios de poder masculino.

Los avances realizados hasta ahora muestran un panorama dual en la construcción de los roles de género en el marco de la inserción de las mujeres en el campo empresarial. De un lado, una concepción tradicional del rol femenino de la mujer, que asume un papel subalterno en la estructura de dirección de las empresas hacia posiciones de menor jerarquía relativa, que reproduce su papel de subordinación tradicional en la familia. De otro lado, la emergencia de nuevos roles de género más equitativos en la distribución de privilegios de autoridad, con la ascensión a puestos de alta dirección en posiciones estratégicas. No obstante, esos roles aparecen en tensión permanente, entre la disputa por el reconocimiento de igualdad de oportunidades con sus pares hombres, y la ocultación de las diferencias tras el discurso *managerial* del mérito individual en el desempeño profesional como principal mecanismo legítimo de ascenso social y acceso a posiciones jerárquicas en las empresas.

Los mecanismos de discriminación de género se manifiestan de formas sutiles desde las propias mujeres, entre la negación de su existencia y la autoculpabilización. En sus testimonios es frecuente el sobredimensionamiento del discurso de mérito y competencia profesional frente a sus pares, al tiempo que se reconoce la necesidad de aprobación masculina para ascender en la escala jerárquica. Otra forma de discriminación sutil aparece en forma de percepción de trato diferencial de las mujeres en tanto objeto de admiración estética y protección, unido a un menor respeto social en la asunción de puestos de autoridad en las empresas por parte del personal subalterno. Por último, es recurrente el reconocimiento de esfuerzos “extras” que las mujeres hacen para obtener reconocimientos en sus carreras gerenciales.

Como reflexión final, se afirma que los directivos de empresas comparten la ideología de la gestión *managerial* (De Gaulejac, 2009), a partir de la cual cada individuo se proyecta a sí mismo en el ideal propuesto por la empresa (sumisión voluntaria, motivación hacia la productividad y logro de resultados, aceptación de la cultura del riesgo y la incertidumbre en los negocios, entre otros), que exalta la competencia individual en la disputa por posiciones y puestos en la organización. En este grupo de pertenencia, la gramática *managerial* se basa en concepciones de justicia de igualdad liberal de oportunidades de los individuos (Dubet, 2013) que opera como elemento de cohesión social. Este discurso dominante se fundamenta en el “mérito” como criterio de igualdad, por el que cada individuo obtiene beneficios y reconocimientos de su posición y estatus social, que ocupa en función de su actividad, desempeño y virtud personal, y no, por la posición o pertenencia social de origen. En este sentido, el discurso *managerial* basado en la igualdad de

oportunidades y los merecimientos de los privilegios, según capacidades y talentos individuales, tiende a invisibilizar desigualdades sociales y discriminaciones culturales de origen, inclusive en la percepción de los propios sujetos, en este caso de las mujeres.

Referencias

- De Gaulejac, V. (2009). *La société malade de la gestion*. Paris, Francia: Éditions du Seuil.
- El Observador. (2016). Suplemento Café y Negocios. Recuperado de: <https://www.elobservador.com.uy/nota/el-observador-cumple-25-anos-y-lo-celebra-con-un-libro-para-coleccionar-2016101718300>
- El Observador. (3 de marzo de 2016). Suplemento Café y Negocios. Recuperado de <https://www.elobservador.com.uy/nota/laetitia-d-arenberg-la-princesa-empresaria-20161225500>
- Espino, A., Galván, E. y Salvador, S. (2014). ¿Frenos al empoderamiento económico? Factores que limitan la inserción laboral y la calidad del empleo de las mujeres. Montevideo, Uruguay: CIEDUR, IDRC, AECI, CEDLAS, PNUD.
- García de León, M. A. (1994). *Élites discriminadas (sobre el poder de las mujeres)*. Barcelona, España: Antropos.
- Hirata, H. y Kergoat, D. (2007). Novas configurações da divisão sexual do trabalho. *Cadernos de Pesquisa*, 37(132), pp. 595-609.
- INMUJERES-MIDES (2016). *El lugar de las mujeres uruguayas en la toma de decisiones*. Montevideo, Uruguay: INMUJERES-MIDES, Naciones Unidas Uruguay.
- Luci, F. (2012). La educación de los dirigentes de empresas: la formación en negocios y el acceso a la cúpula de las principales organizaciones. En V. Gessaghi y S. Ziegler (Eds.), *La formación de las élites: investigaciones y debates en Argentina, Brasil y Francia*. Buenos Aires, Argentina: Manantiales-FLACSO.
- Luci, F. (2010). La división sexual del trabajo de mando: carreras femeninas en las grandes firmas argentinas. *Revista Katál*, 13(1), pp. 29-39.
- MIDES-INMUJERES (2016). *Mujeres uruguayas en la toma de decisiones*. Montevideo, Uruguay: Cuadernos del Sistema de Información de Género, 5.
- Organización Internacional del Trabajo –OIT– (2015). *La mujer en la gestión empresarial. Cobrando impulso. Informe Mundial*. Ginebra, Suiza: OIT.
- Serna, M. y González Mora, F. (2018). Jerarquización y segmentación social de las elites empresariales en Uruguay (2000-2015): nacionalidad, antigüedad y género. En F.

Pucci (Org.), *El Uruguay desde la sociología XVI*. Montevideo, Uruguay: Departamento de Sociología, UDELAR.

Staines, G., Tavis, C. y Jayaratne, T. E. (1973). The Queen Bee Syndrome. En C. Tavis (Ed.), *The Female Experience* (pp. 55-60). San Francisco, EUA: CRM Books.

Vianello, M. y Moore, G. (Eds) (2004). *Women & Men in Political & Business Elites. A Comparative Study in the Industrialized World*. Londres, Inglaterra: Sage.

SEGUNDA PARTE

Construcción y difusión del
pensamiento empresarial

Los empresarios y los centros de pensamiento empresarial en México

Alejandra Salas-Porras

Resumen

En general, los grandes empresarios mexicanos expresan su pensamiento a través de las distintas organizaciones que controlan. Esas organizaciones forman redes que propagan sus posiciones en diferentes medios de comunicación para influir en las políticas públicas, intervenir en la sociedad y establecer una dirección nacional según sus intereses y preferencias. Los centros de pensamiento (*think tanks*) son el núcleo de esas redes. Este capítulo estudia su pensamiento a través del análisis de su agenda, publicaciones y acciones. Se argumenta que esos centros abarcan una gama de posiciones ideológicas, desde la extrema derecha, al neoliberalismo y al liberalismo social, que crea tensiones en la dinámica de las redes y el campo de poder en que se insertan.

Palabras clave: centros de pensamiento, liberalismo social, México, neoliberalismo, redes.

¿Cómo citar este capítulo? / How to cite this chapter?

Salas-Porras, A. (2019). Los empresarios y los centros de pensamiento empresarial en México. En R. Giacalone (Ed.), *El pensamiento empresarial latinoamericano en el siglo XXI* (pp. 153-182). Bogotá, Colombia: Ediciones Universidad Cooperativa de Colombia. doi: <https://dx.doi.org/10.16925/9789587601282.6>

Businessmen and Think Tanks in Mexico

Alejandra Salas-Porras

Abstract

Big business in Mexico tend to express their thinking through different organizations that they sponsor. These organizations forms networks that project through media a set of different ideas with the aim to exert influence upon public policy making, society and the direction of national affairs. Think-tanks are the nuclei of those networks. This chapter analyzes the ideas they project by way of their agendas, published documents, and actions. The argument is that think-tanks cover a broad range of ideological positions from the extreme right to neoliberalism and social liberalism, that create tensions in the dynamics of the networks and the field of power in which they insert themselves.

Keywords: Think-Tanks, Social Liberalism, Mexico, Neoliberalism, Networks.

Introducción

Salvo con algunas excepciones, los grandes empresarios mexicanos no expresan su pensamiento directamente, sino a través de las organizaciones que controlan. Estas organizaciones pueden ser asociaciones creadas para representar sus intereses, instituciones de educación media y superior, fundaciones y centros de pensamiento que son creados, financiados o auspiciados por dichos empresarios. Entre todas estas organizaciones existen numerosas conexiones desde el punto de vista de quienes las dirigen y de los objetivos que se proponen. Sus directivos articulan redes de diferente alcance con el fin de propagar sus posiciones en diferentes medios, influir en las políticas públicas, intervenir de diferentes maneras en la sociedad y dirigir el país en una dirección afín a sus intereses y preferencias. Los centros de pensamiento (*think tanks*) son el núcleo de dichas redes, que tienen alcance nacional, regional e internacional. Los grandes empresarios los crean o patrocinan como bases de su agenda institucional y sus acciones.

El presente trabajo se propone identificar los centros de pensamiento controlados o promovidos por los grandes empresarios mexicanos, estudiar su pensamiento a través del análisis de su agenda, sus publicaciones y sus principales acciones. Se parte del principio de que dicho pensamiento no es homogéneo, por lo que se trata de identificar sus diferencias a partir de las políticas públicas que esas organizaciones promueven, para hacer frente a problemas nacionales y regionales. Se argumenta que los centros controlados por los grandes empresarios abarcan una gama amplia de posiciones ideológicas, que van desde la extrema derecha, al neoliberalismo y liberalismo social, lo que se expresa en tensiones diversas en la dinámica de las redes y del campo de poder en el que se insertan.

Preguntas y argumentos centrales

¿Por qué los empresarios se interesan en crear, sostener y promover centros de pensamiento independientes? Se considera que esos centros de investigación no tienen una filiación orgánica con las asociaciones de representación de intereses empresariales y que pueden, por esta razón, generar conocimiento experto que garantiza

el mínimo de objetividad y neutralidad necesaria para legitimar sus propuestas de política pública. Además, se han convertido en un espacio organizacional clave para los grandes empresarios por varios motivos, a saber: 1) el conocimiento que generan les permite influir en el diseño de las políticas públicas, así como en las decisiones de los funcionarios públicos, gestionar medidas en el congreso e incidir en procesos de reforma legislativa; 2) propagar y defender sus preferencias políticas e ideológicas, e influir sobre la opinión pública con su visión de los problemas nacionales; 3) ganarse un rol en la sociedad civil por medio de organizaciones que les permiten realizar intervenciones diversas en ámbitos de su interés (educación, salud, finanzas, comunicaciones, entre otros) y 4) asumir tareas que antes realizaba el Estado a fin de relegar el ámbito de actividad de éste.¹

Estrategia de investigación

A partir de la última lista de McGann (2018)², se identificaron los centros de pensamiento independientes que están controlados por (o tienen una influencia notoria de) intereses empresariales porque, a pesar de no estar formalmente adscritos a ninguna organización empresarial, se puede inferir su filiación a partir de varios hechos, en particular: 1) la composición de las juntas de gobierno (cuando en ellas predominan grandes empresarios y directivos de asociaciones empresariales), 2) el contexto social en el que surgen, 3) el origen del financiamiento, 4) las redes nacionales e internacionales que construyen o 5) una combinación de varios de estos hechos.

Este trabajo se centra en los centros independientes no sólo porque representan un fenómeno relativamente nuevo en México, sino porque reflejan el interés de los empresarios, tanto de realizar investigación sobre políticas públicas en diversas esferas económicas y sociales, como de ganarse un espacio en el campo de las organizaciones de la sociedad civil con el fin de difundir sus preferencias ideológicas y políticas en este ámbito.

-
- 1 Estos centros de pensamiento son considerados independientes porque no tienen ninguna filiación formal, ya sea a un partido, agencia estatal o asociación empresarial (Salas Porras, 2018).
 - 2 Desde hace una década James McGann amplió a todo el mundo el Programa *Think Tanks and Civil Societies* de la Universidad de Pennsylvania, que evaluaba la posición de los *think tanks* estadounidenses. Con tal objetivo invita a más de 2500 académicos, expertos afiliados a *think tanks*, periodistas, hacedores de políticas públicas a contestar una encuesta con base en la cual construye su lista cada año. En ella los *think tanks* se ubican en un rango basado en 18 criterios (autonomía, afiliación gubernamental, universitaria o corporativa, por ejemplo). Esas listas son referencias obligadas para los académicos que estudian esas organizaciones y para quienes las patrocinan.

Después de una discusión sobre los enfoques teóricos desde los que se han estudiado los centros de pensamiento, se ofrece, primero, un cuadro general sobre los centros de pensamiento independientes en México, en el que se destacan los más afines a los intereses empresariales; en segundo lugar, se identifica aquéllos en los que sus juntas de gobierno están gobernadas por grandes grupos empresariales; en tercer lugar, los que surgen de una organización empresarial pero se desligan de ella y se constituyen como centros independientes con el fin de proyectar mayor neutralidad y objetividad; en cuarto lugar, se revisa el origen del financiamiento bajo el supuesto de que los empresarios que patrocinan los centros muestran afinidad con sus intereses; y, finalmente, se caracterizan los centros de acuerdo con su orientación ideológica.

Discusión teórica³

Los centros de pensamiento han sido abordados desde diferentes enfoques teóricos, entre los que existen tensiones que generan una discusión rica sobre las distintas dimensiones que deben considerarse cuando se los estudia. En los primeros años prevaleció la tensión entre, por un lado, la teoría de las élites o el poder estructural y, por el otro lado, la teoría pluralista. Quienes se adscribían a la primera (Mills, 1956; Domhoff, 1980) argumentaban que esos centros eran vehículos de coordinación entre élites económicas y políticas e instrumentos al servicio de la élite gobernante (Domhoff, 1980; 1967; Mills, 2000; Useem, 1984).⁴ Se tipificaban las organizaciones según su orientación ideológica, afiliaciones políticas, académicas y sociales (con asociaciones empresariales, fundaciones, universidades y organizaciones no gubernamentales, ONG), así como con el origen de su financiamiento.

En cambio, quienes se adscribían al pluralismo de Dahl (McGann, 1995; Newsom, 1996) argumentaban que los centros de pensamiento representaban un tipo de grupo de presión, entre otros muchos. Según este enfoque, cuando los centros de pensamiento transmiten el conocimiento que generan a funcionarios y agencias públicas, contribuyen a racionalizar el aparato estatal e ilustrar a las élites políticas y a la opinión pública. Pero, según Abelson (2002), este enfoque pluralista no tomaba en cuenta las conexiones de los centros con legisladores y funcionarios públicos y en qué medida éstas les dan mayores posibilidades de ser escuchados en las discusiones sobre políticas públicas. Tampoco examinaba las características institucionales de los centros de pensamiento, foco de atención

3 Esta discusión representa una versión revisada y actualizada de la que se presentó en Salas-Porras, 2018.

4 Abelson (2002) y Medvetz (2012) discuten las aportaciones de estos enfoques al estudio de los centros de pensamiento.

de diversas corrientes que se proponen comprender el papel central que tienen en la creación de conocimiento sobre políticas públicas. Así, por ejemplo, desde un enfoque institucionalista, Abelson evaluaba su influencia a partir de su presencia en medios de comunicación, comparecencias ante cámaras legislativas y formas en que definían y defendían las políticas públicas. A su juicio, su influencia variaba notablemente y podía expresarse de manera diferenciada a lo largo del proceso (definición de agenda, formulación de políticas, creación de opinión pública favorable, etcétera). Desde este enfoque institucionalista se estudiaba la historia de los centros de pensamiento, los cambios que experimentaban a lo largo del tiempo y cuándo y por qué surgían en diferentes países.

Otra línea analítica del enfoque institucionalista se ocupaba de la participación de los centros de pensamiento y sus expertos en comunidades de política pública y de cómo influían en la producción de conocimiento. Con base en Haas (1992), se estudiaba la forma en que los centros de pensamiento construían comunidades epistémicas especializadas en asuntos de interés público y la forma en que tales comunidades eran producidas y reproducidas en múltiples espacios, encuentros y discusiones de redes cada vez más intrincadas, que articulaban a las elites empresariales, estatales, académicas y sociales.

Desde una visión constructivista, Rich (2011) argumentaba que los centros de pensamiento no solo producen ideas, sino que reflejan y elaboran las ideas dominantes. Aseguraba que las ideas particulares de políticas públicas (educación, salud y administración de salud, economía, energía, finanzas, etcétera) derivan de las visiones dominantes y permean las preferencias de los expertos, por ejemplo, las alineadas con el mercado y en contra del Estado versus aquellas más alineadas con la igualdad y la justicia. En su análisis, Rich encuentra que las ideas conservadoras y liberales tienen un efecto diferenciado sobre la orientación de los centros de pensamiento: los centros conservadores privilegian las ideas y tienden a centrar la atención en la promoción de sus idearios políticos. En cambio, los liberales se dividen entre los dedicados a la investigación y, en menor medida, a la disseminación de las ideas que producen, y los progresistas, activistas comprometidos con intereses ciudadanos amplios y diversos.

Campbell y Pederson (2011), por su parte, analizan la forma en que los centros de pensamiento construyen y transforman el régimen de conocimiento (esto es, el conjunto de instituciones y organizaciones que crean conocimiento sobre políticas públicas) mediante discusiones y encuentros entre expertos afiliados a esos centros, funcionarios públicos y diversos agentes privados. Argumentan que el nivel de independencia o autonomía de los centros varía de un país a otro dependiendo de los regímenes de conocimiento de los que forman parte (Campbell y Pederson, 2011). Por supuesto, con las reformas neoliberales que algunos de estos mismos

centros de pensamiento contribuyeron a impulsar, cambiaron los regímenes que intentan ahora responder a una economía política más centrada en el mercado y en las grandes corporaciones, con Estados mucho más acotados. En consecuencia, los centros de pensamiento con financiamiento privado (fundaciones, corporaciones, ONG) adquirieron mayor significación en casi todos los países, sin abandonar los caminos seguidos previamente.

El papel, cada vez más importante, de los centros de pensamiento en la producción de ideas y conocimiento reavivó la discusión sobre el conocimiento mismo, su orientación práctica o científica, aplicada o académica, utilitarista o totalizadora (Bleiklie y Byrkjeflot, 2002; Stone, 2013; Nowotny et al., 2003). Según esta línea de argumentación, las ideas que se generan en los centros de pensamiento representan un nuevo modo de producir conocimiento, que responde a las necesidades e intereses concretos de los agentes políticos y sociales, por oposición al conocimiento gobernado por la comunidad académica. Pero la frontera entre conocimiento científico y práctico no es infranqueable y, según Stone (2015), los centros de pensamiento son organizaciones que transmiten los resultados de la investigación académica a un público informado, vuelven accesibles trabajos teóricos y estadísticos, convirtiéndolos en herramientas para diseñar políticas y comunicarlas a los reguladores, funcionarios públicos y hacedores de políticas públicas, en general. La aportación de los centros de pensamiento descansa en su capacidad para “conectar la investigación académica con el mundo real, el conocimiento y el poder, la ciencia y la política” (Stone, 2015, p. 3).

Medvetz (2012), quien estudia la experiencia de los centros de pensamiento estadounidenses, agrega que ellos y los expertos afiliados a ellos no solo construyen y diseminan el conocimiento que se produce en la academia, sino que también redefinen las reglas para validar y legitimar el conocimiento y los discursos de política contruidos con base en dicho conocimiento. De esta forma, atraviesan la división arbitraria entre conocimiento práctico y científico. Según Medvetz, el espacio que controlan los centros de pensamiento se caracteriza por la tensión entre pretensiones de objetividad intelectual y académica y búsqueda del poder.

A la luz de la dinámica de los centros de pensamiento estadounidenses, Medvetz reelabora el concepto de campo de poder, acuñado por Pierre Bourdieu y retomado por otros autores. Argumenta que esos centros construyen un campo de poder marcado por el papel de intermediación que juegan esas organizaciones. Dicho papel facilita su acomodo en múltiples espacios políticos e intelectuales y vuelve ambiguas y difusas las fronteras entre ellos. Siguiendo a Bourdieu (2005), que define el campo de poder como una red de relaciones entre organizaciones y agentes que compiten por el control de recursos (económicos, culturales, sociales, simbólicos) en espacios diferenciados. La estructura de cada campo —definida por

el patrón de relaciones de los actores que predominan en él— guía las estrategias de agentes y organizaciones para maximizar su capital social, económico, político y cultural. Cada campo es una arena de luchas y a través de éstas se constituye o reconstituye la estructura de poder y los grupos que predominan.

Desde una perspectiva gramsciana, Carroll (2013) aborda el conocimiento como instrumento de poder que, a lo largo las últimas décadas, da a los centros de pensamiento fuerza para impulsar políticas centradas en el mercado, el debilitamiento del Estado de bienestar y la diseminación de ideas antisocialistas. Recuerda cómo, desde los setenta, los centros de pensamiento de derecha se convirtieron en espacios clave para la producción y movilización de conocimiento y la construcción del discurso y el proyecto neoliberal.

Otros autores se apoyan también en el enfoque gramsciano para destacar el papel de persuasión que tienen los centros de pensamiento alrededor del mundo, a fin de convencer a élites políticas y a la opinión pública sobre los beneficios de las estrategias neoliberales. La persuasión permanente es, según Murray (2017) y Cronin (2017), el rol fundamental de esos centros en una guerra de ideas para construir o refrendar el paradigma neoliberal en Australia y Estados Unidos, respectivamente.

Este trabajo se inspira, por un lado, en la visión crítica de Gramsci (Murray, 2017; Carroll, 2013) que resalta la función de los intelectuales orgánicos de persuadir a las élites y a la sociedad civil en general sobre las políticas que les interesa promover y de crear un sentido común a su alrededor; y por otro lado, aplica el concepto de campo de poder de Bourdieu (Bourdieu, 2005; Medvetz, 2012) a la dinámica observada en la relación entre los centros de pensamiento, que compiten por influir en las políticas públicas, difundir el propósito social que ellas persiguen y naturalizar sus presupuestos en torno al mercado, el Estado y la sociedad.

La definición de Peetz (2017) es relevante para los centros de pensamiento que se alinean con intereses empresariales, pues subraya su carácter de organizaciones que no representan intereses particulares. Siguiendo a Gramsci, sostiene que para persuadir a los funcionarios públicos, y al público en general, las organizaciones tienen que ofrecer conocimiento experto, lo más distanciado posible de intereses particulares. Su definición resalta la autonomía relativa de las organizaciones, pues su valor para los funcionarios públicos depende de hacer creíble la distancia que tienen con respecto a los intereses particulares, especialmente los de las grandes corporaciones.

Panorama de los centros de pensamiento mexicanos con vínculos empresariales

La tabla 1 revela que del total de los 26 centros independientes mexicanos que figuran en la lista de McGann de 2017 (publicada en enero de 2018),⁵ por lo menos 16 evidencian alineamientos de diferente tipo con intereses de grandes empresarios. Algunos de éstos fueron creados por grandes empresarios, quienes suelen tener una presencia notoria en sus juntas de gobierno. Otros son patrocinados, o auspiciados, de diferentes maneras por grandes corporaciones o fundaciones que se identifican con, y apoyan, las líneas de investigación, las agendas o la filosofía de los centros. Casi todos defienden la ideología liberal, aunque con matices importantes, que incluyen el liberalismo social, que hace énfasis en la igualdad de oportunidades y los derechos sociales; el liberalismo tecnocrático, que se centra en proponer políticas públicas y evaluar el desempeño de los funcionarios con base en una investigación rigurosa de los resultados obtenidos; el neoliberalismo y la extrema derecha. Estos dos últimos se pronuncian a favor del libre mercado, la apertura comercial, los programas de privatización y el repliegue del Estado en la economía y la sociedad, aunque los de la extrema derecha ponen además mayor énfasis en las libertades individuales. Tanto sus preferencias ideológicas como las tareas y funciones que cumplen pueden variar según la políticas económicas y sociales de su agenda. De esta forma, los centros clasificados como tecnocráticos se enfocan en la investigación mientras los liberales y neoliberales agregan tareas de activismo social y, en el caso de la extrema derecha, tareas de propaganda. Pero las divisiones no son tajantes y se aprecia que los centros combinan, en mayor o menor medida, todas esas estrategias.

De los 16 centros independientes afines a los intereses empresariales, 14 (casi el 90%) abrazan una u otra forma de neoliberalismo. Sólo dos de ellos suscriben un liberalismo de corte más social. El resto de los centros independientes que no exhiben filiaciones con el sector empresarial (10 en total) defienden valores liberales de tipo social. Las afinidades ideológicas se expresan tanto en las diferentes formas de colaboración para promover sus agendas y políticas públicas, como en las conexiones entre los centros, sus consejeros e investigadores.

5 Esta lista incluye también centros de pensamiento afiliados a instituciones académicas como el Centro de Investigación y Docencia Económica (CIDE), Facultad latinoamericana de Ciencias Sociales (FLACSO), Instituto Mora y otros (Salas Porras, 2018).

Tabla 1. Centros de pensamiento mexicanos

Centros	Fecha de fundación	Figura en lista McGann a partir de*	Filiación empresarial	Orientación ideológica**	Enfoque
ETHOS	2008	2012	Sí	Neoliberal (tecnocrático)	Diversificado
IPEA	2008	2011	Sí	Neoliberal (derecha)	Especializado
IMCO	2007	2011	Sí	Neoliberal (tecnocrático)	Especializado
CIDAC	1984	2008	Sí	Neoliberal	Diversificado
INSYDE	2003	2008	No	D humanos y seguridad	Especializado (seguridad)
CASEDE	2007	2011	No	D humanos y seguridad	Diversificado
CEEY	2005	2011	Sí	Liberalismo social	Diversificado
COMEXI	2002	2008	Sí	Neoliberal (aperturista)	Especializado (relaciones exteriores)
CISLE	1984	2011	Sí	Neoliberal (derecha)	Diversificado
FUNDAR	1999	2008	No	D humanos, económicos y sociales	Diversificado
Funsalud	1985	2011	Sí	Neoliberal	Especializado (salud)
México Evalúa	2009	2012	Sí	Neoliberal (tecnocrático)	Diversificado
Caminos de Libertad	1997	2015	Sí	Neoliberal (derecha)	Diversificado
RELIAL	2004	2013	Sí	Neoliberal (derecha)	Diversificado
Mexicanos Primero	2007	2015	Sí	Neoliberal	Especializado (educación)
CIEP	2010	2017	Sí	Neoliberal	Especializado (finanzas)
México ¿cómo vamos?	2013	No	Sí	Neoliberal (tecnocrático)	Diversificado:

Centros	Fecha de fundación	Figura en lista McGann a partir de*	Filiación empresarial	Orientación ideológica**	Enfoque
Fundación Fil	2002	No	Si	Neoliberal (derecha)	Diversificado
MCCI	2016	2016	Si	Liberalismo social	Especializado (combate a la corrupción)
IDIC	2013	No	No	Nekeynesiano	Especializado (industria)
ALOP	1979	2012	No	Derechos sociales	Desarrollo
CEMDA	1993	2012	No		Especializado (derechos ambientales)
CONTORNO	ND	2013	No		Diversificado
CECAVI	ND	2014	No		
BORDE Político	2012	2014	No		
GEOSOC	ND	2017	No		

Nota: *Fecha en que se registra en las listas de McGann (2009, 2010, 2011, 2012, 2013, 2014, 2015, 2016, 2017 y 2018). ** La orientación ideológica se tipificó con base en la misión con que se fundan los centros y sus documentos más importantes, aunque la frontera entre liberalismo tecnocrático y de derecha es sutil y difícil de diferenciar. El criterio central es que los centros tecnocráticos ponen énfasis en la investigación de políticas públicas mientras los de derecha, en la propagación ideológica.

Fuente: elaboración propia.

Presencia de grandes empresarios en las juntas de gobierno

La participación de grandes empresarios en las juntas de gobierno de los centros de pensamiento no significa necesariamente que estos intervengan en forma abierta y directa en sus agendas, pero es probable que haya una afinidad con la orientación política y el propósito social que subyace a sus líneas de investigación. Entre los centros de pensamiento que tienen en sus juntas de gobierno una presencia preponderante de grandes empresarios tenemos a IMCO, IPEA y Funsalud, los que, además, ocupan un lugar central en la red con múltiples conexiones tanto con otros centros independientes como con centros académicos y de otro tipo.

Tabla 2. Tipo de filiación empresarial

Centro de pensamiento	Presencia de intereses empresariales en consejos de administración	Origen histórico	Financiamiento privado	Redes de derecho
ETHOS	Agustín Coppel Luken (Grupo Coppel)		X	
	Alejandro Ramírez Magaña (Cinépolis)			
	Manuel Arango Arias (Grupo Concord)			
	Alejandro Ramírez Magaña (Cinépolis y CMN)			
	Daniel Servitje Motull (Bimbo)			
	Daniel Servitje Rievera Torres (Bimbo)			
IPEA	Carlos Kasuga Osaka: (Yakult)		X	X
	Marcos Achar Levy (Comex y Arch. Coating)			
	Alejandro Legorreta (Lumni Mexico)			
	Carlos Fernández González (Finaccess SAPI)			
	Alberto Torrado Martínez (Alsea)			
	Pablo González Guajardo (Kimberly Clark)			
IMCO	Nicolás Mariscal Torroella (Grupo Marhnos)			
	Alejandro Ramírez Magaña (Cinépolis y CMN)			
	Claudio X. González (Kimberly Clark)			
	Daniel Servitje Montull (Grupo Bimbo)			
	Eugenio Clariond (Grupos Cuprum, Cleber y Fultra)			
	Valentín Díez Morodo (COMCE, Modelo, Dine y otras)	X	X	X
	Tomás González Sada (Vitro, CYDSA)			
	Alejandro Ramírez Magaña (Cinépolis, CMN)			
CIDAC	Jaime Serra Puche (Bancomer)			
	Nd	X	X	X
CEEY	Nd	X	X	

Centro de pensamiento	Presencia de intereses empresariales en consejos de administración	Origen histórico	Financiamiento privado	Redes de derecho
COMEXI	Alberto Balleres G. (GNP, Peñoles, El Palacio y Grupo Bal)			
	Valentin Diez Morodo (COMCE, Modelo, Dine y otras)			
	Carlos Gómez y Gómez (Dine, Kuo)			
	Germán Larrea (Grupo México)		X	
	Alejandro Martínez Magaña (Cinépolis, CMN)			
	Jaime Serra Puche (Bancomer)			
	Daniel Servitje Montull (Grupo Bimbo)			
CISLE	Nd		Nd	X
Funsalud	Pablo Escandón Cusi (Nadro)			
	Ana Longoria (Farmacéutica Novartis)			
	Alfredo Rimoch (Laboratorios Liomont)			
	Héctor Valle Mesto (Innovasalud)			
	Marco Moesgen (Nestlé)			
	Héctor Álvarez (Metcétero Edulcorantes), Ricardo Amtmann (Laboratorios Sanfer, Maxcom y otras empresas)		X	
	Alejandro Alfonso Díaz (Centro Médico ABC y promotor de Tec ABC)			
México Evalúa	Recaredo Arias (AMIS y SAPSA)			
	Alberto Bailleres G (GNP, Peñoles, El Palacio y Grupo Bal)			
	Fernando Senderos (Dine, Kuo, GNP, Peñoles)		X	X
Camino de Libertad	Ricardo Salinas Pliego (Banco Azteca, TV Azteca, Elektra)		X	X
RELIAL	-			X
Mexicanos Primero	-		X	
CIEP			Nd	
México ¿cómo vamos?	Jaime Serra Puche (Bancomer)			
Fundación Fil	Ricardo Salinas Pliego (Banco Azteca, TV Azteca, Elektra)		Nd	X
MCCI			X	

Fuente: elaboración propia.

Como se puede ver en la tabla 2, nueve de los centros que exhiben algún tipo de filiación empresarial tienen representantes empresariales en sus juntas de gobierno, en los que se destaca la presencia de Alejandro Ramírez Magaña (presidente del Grupo Cinépolis y del Consejo Mexicano de Negocios, CMN, antes Consejo Mexicano de Hombres de Negocios) quien figura cuatro veces en las juntas de gobierno de los centros; Daniel Servitje Motull (Grupo Bimbo) quien figura tres veces; Valentín Díez Morodo y Alberto Bailleres con dos posiciones en las juntas cada uno. Sin embargo, su presencia es mucho más notoria en el caso de IMCO, IPEA y Funsalud.

El Instituto Mexicano de la Competitividad (IMCO) fue creado en 2003 en el contexto de las negociaciones que llevaron a la firma de la Asociación para la Seguridad y la Prosperidad de América del Norte (ASPN), también conocida como North American Free Trade Agreement (NAFTA) plus. Forma parte de la iniciativa del Consejo de la Competitividad de América del Norte (CCAN) (Luna y Velasco, 2017),⁶ una de las organizaciones que surgen en la revisión de NAFTA y se ha convertido en lugar de encuentro de los miembros de la élite corporativa de los tres países, entre los que se encuentran por México: Claudio X. González y Dionisio Garza Medina. Desde sus inicios, IMCO se caracteriza por una agenda diversificada que incluye temas que inciden, directa o indirectamente, en la competitividad, como corrupción, educación, desempeño de las cámaras y los gobiernos.

IMCO difunde sus ideas y propuestas a través de una presencia intensa en los medios de comunicación, particularmente la prensa y los medios electrónicos en los que participan muchos de sus investigadores, tanto en programas de noticias como de opinión en radio, televisión (Foro TV, MVS Radio, Pesos y Contrapesos), periódicos y revistas (El Economista, Este País, El Financiero). En esos espacios sus investigadores publican los resultados en materia de competitividad, transparencia, corrupción y otros temas. Sin duda, el más visible de todos es Juan Pardinas, quien dirige el centro desde su fundación y, además de su amplia participación en los medios, conduce el programa semanal de televisión *Pesos y Contrapesos* auspiciado por el Canal del Congreso y la Auditoría Superior de la Federación. Para realizarlo, invita a expertos de otros centros de pensamiento, instituciones académicas y ONG para discutir temas de actualidad e interés para IMCO. El programa es un espacio de discusión por medio del cual se buscan consensos y difunden las ideas que surgen de los centros y sus expertos.

6 El CCAN está formado por grandes empresarios y representantes de las asociaciones empresariales de los tres países. En México, participan quienes presiden los consejos de grandes corporaciones y el Consejo Coordinador Empresarial, el CMN, la Confederación de Cámaras Industriales, el Consejo Mexicano de Comercio Exterior, el Centro de Estudios Económicos del Sector.

IMCO orienta sus esfuerzos de persuasión a miembros del congreso, funcionarios públicos de más alto nivel y opinión pública en general, y no hacia miembros de la organización entre los que predominan las coincidencias. La intensa actividad que IMCO despliega en los medios explica por qué este centro (fundado y patrocinado por el CMN) fue considerado por la lista de McGann de 2015 (McGann, 2016) como uno de los centros con mejor campaña de abogacía (Best Advocacy Campaign).

IMCO ha desempeñado múltiples funciones en diferentes frentes, como el secretariado técnico para los Comités de Competitividad de la Cámara de Diputados y de Senadores, así como el CCAN, consultores asociados con organismos internacionales como World Economic Forum (WEF), Banco Mundial (BM), Banco Interamericano de Desarrollo (BID) y Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE). Asimismo, posee relaciones institucionales de alto nivel con el sector público, el sector privado, académico, todas las cuales son evidencia de la importancia que ha cobrado en materia de competitividad. Tiene un papel central en la red de centros de pensamiento en la que se conecta, a través de investigadores y consejeros, con otros centros independientes, como CEEY (Centro de Estudios Espinosa Yglesias), COMEXI (Consejo Mexicano de Asuntos Internacionales) y MEXCVAMOS (México ¿cómo vamos?), pero también con centros académicos como el CIDE, con el que comparte varios investigadores.

Según el informe de 2014 del IMCO, de los 22 miembros del consejo de administración por lo menos 15 presiden consejos de administración de algunas de las más grandes corporaciones mexicanas (tabla 2), además de cuatro miembros que dirigen asociaciones empresariales (COMCE, CCE, ANTAD y el Consejo Mexicano de la Industria de Productos de Consumo).

IMCO es particularmente notorio, no solo porque fue creado por el Consejo Mexicano de Hombres de Negocios que agrupa a los empresarios más grandes y poderosos del país (Briz, 2017), sino también porque es patrocinado por numerosas instituciones (públicas y privadas, nacionales y extranjeras) afines a la orientación tecnocrática del centro. Entre sus patrocinadores hay organizaciones públicas como el Instituto Nacional de Salud Pública, el BID y la Embajada Británica; fundaciones como International Community Foundation y Zennström Philanthropies; grandes corporaciones como Microsoft, Cinépolis, y asociaciones empresariales (Salas Porras, 2018).

En la junta del Instituto de Pensamiento Estratégico Ágora (IPEA) también predominan grandes empresarios mexicanos, tal y como se aprecia en la tabla 2. Pero a diferencia de IMCO, que se dedica a la investigación sobre políticas públicas, IPEA da más importancia al trabajo de educación y persuasión política, especialmente

entre los jóvenes. Como se verá mas adelante, su discurso político, alianzas y programas educativos giran en torno al tema de la libertad.

A pesar de su carácter especializado, la Fundación Mexicana para la Salud, A. C. (Funsalud) es otro centro de pensamiento que figura en la lista de McGann y tiene presencia notoria de grandes empresarios en su junta de gobierno, entre los que se destacan empresarios vinculados al área de la salud. El centro es presidido por Pablo Escandón Cusi, quien también preside Nadro (la mayor distribuidora de medicamentos en México).⁷ Entre sus vicepresidentes encontramos a Ana Longoria, con intereses en Farmacéutica Novartis; Alfredo Rimoch Lewinberg de Laboratorios Liomont; Héctor Valle Mesto de Innovasalud y Marco Moesgen de Nestlé. Además, en su junta de gobierno figuran otros cinco grandes empresarios. Este centro de pensamiento se presenta como independiente, a pesar de la presencia notoria de intereses del sector en sus cuerpos directivos y financiamiento.

Fundada en 1984, Funsalud es uno de los centros independientes con mayor centralidad en la red, a pesar de especializarse en el tema particular de la salud. Tiene numerosas conexiones con algunos de los centros más importantes de toda la red, (particularmente ceey, comexi, imco, mexcvamos y mexicoevalua) con quienes comparte varios consejeros. Se propone, entre sus principales objetivos, “contribuir al fortalecimiento científico y tecnológico en materia de salud, mediante el impulso a la investigación, a la formación de recursos humanos de alto nivel y al desarrollo tecnológico”, tareas que eran antes competencia casi exclusiva del Estado. Para identificar, evaluar y resolver problemas de salud, Funsalud promueve proyectos de investigación científica, de los cuales se genera conocimiento y deriva programas y políticas públicas en el campo de la salud. Sus proyectos buscan estimular la innovación y el uso racional de la tecnología, prevenir mediante la educación los problemas de salud más graves, alentar el desarrollo de recursos humanos por medio de estímulos y reconocimientos, entre otros objetivos.

El financiamiento de Funsalud incluye fuentes públicas como el Fondo Mundial de Lucha contra el SIDA, la tuberculosis y malaria, y el Fondo Nacional de Salud, pero también fuentes privadas, entre las que se encuentran: la Cámara Nacional de la Industria Farmacéutica, la Fundación Slim, la Asociación Mexicana de Nestlé, Coca Cola, Grupo Peñafiel, Bachoco y otros.

7 Este empresario estuvo involucrado en un escándalo para aumentar su participación en el mercado de distribución de medicamentos con adquisiciones trianguladas (Maldonado, 2016).

Vínculos empresariales de origen

Cada uno de los centros tiene una historia particular, pero en sus orígenes algunos formaban parte de organizaciones empresariales o grupos corporativos de los que se desligaron, para darle mayor autonomía a su gestión y mayor independencia a sus investigaciones. En esa situación están CIDAC y México Cómo Vamos.

El Centro de Investigación para el Desarrollo, A. C. (CIDAC) se fundó en 1984, cuando el Instituto para Banca y Finanzas (IBAFIN) se transformó en un centro de investigación independiente sobre desarrollo económico. El Instituto se había creado en 1980 para la capacitación de los ejecutivos del sector financiero (público, privado, bancos y empresas), pero en 1984 se convirtió en el CIDAC, que cambió su mandato de una institución dedicada a la enseñanza a otra orientada a la investigación independiente. Posee patrimonio propio a través de un fideicomiso.

El CIDAC surgió en un momento en que el corporativismo y el control sobre la prensa sostenían al régimen político, la oposición política era débil y el conjunto de organizaciones del sector social empezaba apenas a surgir. Debido a ello, se propuso iniciar un proceso de cambio y reformas estructurales y alentar, con sus investigaciones y su presencia en medios de comunicación, la ideología liberal.

En ese contexto, el CIDAC reúne investigadores para producir estudios de calidad, desarrollar una base de apoyo para las reformas y promover los cambios económicos que se requerirían a fin de reorientar el rumbo del país, abandonar estrategias de corte estatista y hacer del mercado el eje del desarrollo. Desde sus inicios se propuso abordar temas que fueran relevantes para el cambio de la sociedad mexicana. Ha publicado más de setenta libros, miles de artículos en periódicos, revistas y publicaciones especializadas, y su equipo de investigación está presente en los debates del programa de reformas económicas y políticas recientes. Luis Rubio fue desde el principio el intelectual de mayor prestigio del centro y, en las últimas décadas, una figura importante de la red de centros de pensamiento, al incorporarse a las juntas de gobierno de COMEXI, México Cómo Vamos y México Evalúa (tabla 1).

Los recursos administrados por CIDAC están supervisados por su Junta de Gobierno, integrada por miembros reconocidos del ámbito académico y empresarial de México, y son auditados periódicamente por un despacho externo. Entre los donantes que apoyan su labor se encuentran Fundación Ford, Fundación Friedrich Neumann, Fundación John D. y Catherine T. MacArthur, Fundación William y Flora Hewlett, Fundación Tinker y BID. En enero de 2017, CIDAC y el centro México Evalúa iniciaron un proceso de integración colaborando en proyectos conjuntos. Dos grandes empresarios figuran en la junta de gobierno del último centro.

Los orígenes de México Cómo Vamos se encuentran en el Centro de Asesores Técnicos (CAT) creado por el Centro de Estudios Económicos del Sector Privado (CEESP) para definir sus líneas de investigación con participación de representantes académicos del CIDE, Universidad Anáhuac y el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), entre otros. El CAT se desvinculó en 2013 del CEEP (que forma parte del Consejo Coordinador Empresarial) y se constituyó como centro de investigación independiente con el objetivo de “traducir los resultados de nuestras investigaciones en herramientas claras y sencillas que nos permitan evaluar el desempeño del país a fin de impulsar un crecimiento económico acelerado y sostenido que genere los empleos que los mexicanos necesitamos” (CEESP, s. f.).

Financiamiento de grandes corporaciones

Aunque, como argumenta la organización Transparify, la transparencia en el origen y uso de recursos contribuye a dar credibilidad a los centros de pensamiento, a dar cuenta de su independencia y a despejar dudas sobre los intereses que representan y defienden, en México no todos los centros independientes ofrecen información sobre su financiamiento. Este sigue siendo un problema sobre el que la información tiende a ser fragmentada, opaca o francamente ausente. Sin embargo, como muestra la tabla 3, algunos centros independientes son transparentes y en sus informes anuales se puede apreciar que se sostienen con fondos privados, mientras otros obtienen fondos de origen mixto (de corporaciones o fundaciones nacionales y extranjeras). De los que reciben financiamiento de grandes intereses empresariales sobresalen IMCO que cuenta con el apoyo del CMN, COMEXI y Cinépolis (grupo involucrado activamente en varios centros); COMEXI que, según la tabla 3, tiene financiamiento de 12 corporaciones; el centro especializado en educación, Mexicanos Primero, con financiamiento de asociaciones empresariales entre las que están CANACO (Cámara Nacional de Comercio de la Ciudad de México), CANACINTRA (Cámara Nacional de la Industria de Transformación), CEESP, el CCE y el caso que vimos de Funsalud.

Tabla 3. Financiamiento de los centros independientes

Centro	Origen del financiamiento
ETHOS	Mixto: NED, USAID, Kellog, Sedesol, WEF, PNUD, Embajada Británica, UNFPA, IBP, ProMéxico
IPEA	Privado: empresas, personas y fundaciones
IMCO	Mixto: USAID, BID, Embajada Británica, International Community Foundation, Microsoft, OCED, Omidyar Network, Packard, Reforestamos México, LARCI, Hewlett, Zennström Philanthropies, FOSI, CMN, Cinépolis, Instituto Nacional de Salud Pública, Centro Mario Molina
CIDAC	Privado: patrimonio propio, fundaciones y corporaciones
INSYDE	Financiamiento de fundaciones MacArthur, Ford y 26 entidades financieras internacionales
CASEDE	Fundaciones MacArthur, Friedrich Ebert, Open Society (de Soros), Abad Oliva (Barcelona), Carlos Slim
CEEY (Yglesias)	Fundación Espinosa Yglesias
COMEXI	Mixto: 494 asociados, 12 corporaciones (entre ellas Bimbo, FEMSA, Grupo Bal, Exxon, y Union Pacific), 21 Embajadas y representaciones diplomáticas, 4 organismos internacionales y 10 centros de investigación y docencia
CISLE	ND
FUNDAR	Fundaciones Hewlett, Ford, Open Society Institute, Macarthur, IBP, Kellog,
FMDR	FMC Agricultural Solutions, Fundaciones Walmart, ADO
Funsalud	Mixto: Fondo Mundial de Lucha contra el SIDA, la tuberculosis y Malaria, Fondo Nacional de Salud, Cámara Nacional de la Industria Farmacéutica, Fundación Slim, Asociación Mexicana de Nestlé, CocaCola, Grupo Peñafiel, Bachoco y otros
GIRE	Mixto
México Evalúa	Mixto: Hewlett Foundation, Open Society Foundation, UE, Atlas Foundation, bid y fondos de la iniciativa privada
Caminos de Libertad	Privado: Grupo Salinas
IPEA	
RELIAL	Fundación Friedrich Neumann para la Libertad
Mexicanos Primero	Canaco, Canacinttra, CEESEP, CCE, Coparmex y otras asociaciones empresariales
MCCI	Coparmex, CCE
CIEP	ND
México ¿cómo vamos?	ND
Fundación Fil	ND
IDIC	ND

Fuente: elaboración propia.

Orientación ideológica: tecnocráticos, liberales y de extrema derecha

Los más grandes empresarios han construido una infraestructura organizacional para promover sus preferencias en materia de políticas públicas y sus preferencias ideológicas. Estas preferencias se combinan de diferente manera, pero aquéllos que se centran en la investigación sobre políticas públicas tienen una orientación eminentemente tecnocrática. Como argumenta Rich (2011), las políticas públicas que promueven descansan en presupuestos ideológicos más o menos claros. En contraste, los centros que dan más importancia a la promoción y propagación de ideas suelen ser más activistas y sus estrategias de persuasión son ideológicas y de derecha.

En la tabla 1, se observa que alrededor de 14 de los centros con vínculos empresariales de diversa naturaleza muestran una orientación neoliberal y defienden el libre mercado y el repliegue del Estado de la economía y la sociedad. Esto se aprecia en sus agendas y estrategias, así como en todas las políticas públicas que dicha orientación supone (privatización de empresas, no intervención del Estado en fijación de los precios, liberalización comercial y financiera). Aunque el criterio más importante es que los centros tecnocráticos se concentran en la investigación, mientras los de derecha lo hacen en la divulgación y persuasión ideológica y el activismo político, en la última década los primeros han aumentado su activismo y participado en varias causas, en especial la lucha contra la corrupción y la formación de instituciones para combatirla.

Centros con orientación tecnocrática

De esta forma, los centros con orientación tecnocrática son aquellos que se preocupan por impulsar políticas públicas a partir de la evidencia en el desempeño y la experiencia de los gobiernos en cada una de las esferas de dichas políticas. Para ello realizan investigación en todos los niveles de gobierno (federal, estatal y municipal). Con base en esos criterios, como puede verse en la tabla 1, caracterizamos como tecnocráticos a cuatro centros, a saber: IMCO, México Evalúa, México ¿Cómo Vamos? y Ethos, que se denomina laboratorio de políticas públicas.

IMCO se caracteriza como tecnocrático porque, para realizar sus propuestas en materia de competitividad, no sólo desarrolla una agenda de investigación amplia, cuyos resultados se plasman en numerosas publicaciones e informes, sino que tiene un equipo que incluye, además de directivos y coordinadores, por lo menos 17 investigadores y ocho analistas. Importantes también para caracterizarlo como tecnocrático son los índices que ha generado para dar seguimiento a la obra públi-

ca, la corrupción, el ejercicio del presupuesto a nivel municipal, estatal y federal, el desempeño legislativo y la competitividad.

Aunque los centros México ¿Cómo Vamos? y México Evalúa se fundaron recientemente (2013 y 2009, respectivamente), se han desplazado al centro de la red, pues están entrelazados entre sí por medio de seis consejeros e investigadores que comparten sus juntas de gobierno y equipos de investigación. Pero, además, se entrelazan también con centros como COMEXI, con el que comparten once y seis investigadores, respectivamente. Al mismo tiempo, México ¿Cómo Vamos? tiene 20 conexiones con investigadores del CEEY y México Evalúa, otros seis. Esas conexiones explican su posición central en la red (Salas Porras, 2018).

México Evalúa busca generar nuevas ideas y conocimiento para mejorar la eficiencia y calidad de la administración pública mediante el monitoreo y evaluación del diseño, definición e implementación de políticas públicas. El equipo de investigación del centro está integrado por doce jóvenes académicos a los que se suman colaboradores externos que, según su página web, elaboran estudios “imparciales, independientes y apartidistas y sirven para transparentar, evaluar y comparar acciones de gobierno” (IMCO, s. f.). México Evalúa se financia con recursos de fundaciones (Hewlett Foundation, Open Society Foundation, Ford, Atlas Foundation, MacArthur), organismos internacionales como BID y Unión Europea (UE) y fondos privados.

Por su parte, México ¿Cómo Vamos? es un centro independiente que funciona como observatorio para monitorear el funcionamiento de la economía a través de indicadores sobre generación de empleos formales, inflación, productividad, deuda pública, inversión, acceso al crédito, entre otros. Surgió de la cooperación de varios centros académicos que lo orientan a través de un panel en el que participan cuarenta expertos. Del total de esos cuarenta miembros del panel, siete provienen del Instituto Tecnológico Autónomo de México (ITAM), cinco de la Universidad Autónoma de México (UNAM) y cuatro del CIDE; además, cuenta con la participación de centros independientes como IMCO, México Evalúa, CIDAC y CEEY. México ¿Cómo vamos? se propone convertirse en “un puente entre el conocimiento de los académicos y el debate público, fijando metas claras para el país, difundiéndolas de forma continua y constante, y coordinando esfuerzos realizados por la sociedad civil para impactar la política pública” (México ¿cómo vamos?, s. f.).

Ethos se puede ubicar en la frontera que divide a los centros tecnocráticos de los ubicados más a la derecha. Se fundó en 2008 y organiza actividades para diseminar a través de los medios su modelo de gobierno responsable en México y América Latina (Rodas Espinel, s. f.). Se caracteriza como tecnocrático porque, para difundir su modelo de gobierno, realiza investigación sobre el desempeño de funcionarios y agencias públicas a través de temas como evaluación y eficiencia

de la política social, política fiscal y mercados financieros, productividad laboral, transparencia, gasto público destinado al ramo de la construcción, poder judicial y Estado de derecho, modelo educativo y seguimiento de reformas estructurales.

Ethos se incorporó en la lista de MacGann en 2012 y es otro de los centros que ha logrado una alta calificación en varios rubros, con las siguientes menciones: mejor campaña de abogacía (Best Advocacy Campaign), idea de política más innovadora (Most Innovative Policy Idea), mejor uso de redes sociales (Best Use of Social Networks), mejor uso de internet (Think Tank with the Best Use of Internet), entre otros. A pesar de su carácter tecnocrático, Ethos está conectado con centros de derecha, particularmente IPEA y la Fundación Internacional para la Libertad (FIL). Es financiado no solo por empresarios, sino por organizaciones internacionales como Kellogg, WEF, Budget Partnership, National Endowment for Democracy (NED), USAID y la Embajada Británica, el PNUD y SEDESOL (Secretaría de Desarrollo Social en México). Además colabora con el centro estadounidense Brookings en diversas discusiones y programas. Entre los miembros de su consejo directivo están Agustín Coppel Luken (Grupo Coppel) y Alejandro Ramírez Magaña (presidente del CMN y el grupo Cinépolis).

Estos tres centros dan seguimiento a varios aspectos de la función gubernamental para lo que generan indicadores de diferente tipo, estos se desprenden de una visión liberal de la economía, el mercado y la sociedad. Sin embargo, en los últimos años han colaborado con organizaciones de la sociedad civil en acciones conjuntas para legislar y crear un entramado institucional que elimine la corrupción y la impunidad, avance en la formación de un parlamento abierto y combata la inseguridad. Si bien nacen con objetivos tecnocráticos y se proponen generar información para hacer propuestas de política pública, en los últimos años han intensificado su activismo social y político en diferentes ámbitos.

Redes y centros de derecha

En contraste con los centros tecnocráticos, que dan importancia a la investigación, los de derecha suelen ser activistas —la propaganda es su tarea más importante— y asumen posiciones extremas, no solo en torno al mercado, sino a la libertad individual y a la libertad de empresa. Los centros ubicados a la derecha del espectro político suelen formar parte de redes globales de derecha, tales como la Red Atlas, Hispanic American Center for Economic Research —HACER—, FIL y RELIAL (tabla 4). Así, la red de la FIL, creada en 2002 en Madrid por iniciativa de José Aznar (su sede actual está en Rosario, Argentina), tiene presencia en México. Presidida por Mario Vargas Llosa, reúne a intelectuales de América Latina y España, que hacen del populismo una preocupación central de su agenda política.

La Red Atlas (Atlas Network) (tabla 4) se traslapa con otras redes de alcance latinoamericano (FIL, RELIAL y HACER) y con cinco centros de la red mexicana que se conectan entre sí a través de sus juntas de gobierno. Entre otras actividades, la Red Atlas opera programas de entrenamiento y liderazgo dirigidos al personal de los centros asociados. Conecta a más de 450 organizaciones en más de 90 países (casi 80 en América Latina), que promueven la ideología del mercado libre, el gobierno limitado y la propiedad privada, utilizando recursos financieros, humanos y organizacionales, becas, premios y eventos especiales.⁸

Según su página web, a lo largo de los últimos años “la Red Atlas ha trabajado por debajo de la mesa para ayudar a los campeones de la libertad a lanzar centros de pensamiento comprometidos con hacer avanzar la libertad” (The Atlas Network, 2014)⁹. Esta red fue creada en 1981 para replicar en el mundo la experiencia del Institute of Economic Affairs (IEA), un centro fundado en 1955, responsable de haber iniciado una guerra de ideas en Inglaterra para combatir el colectivismo, el fabianismo y el keynesianismo de los gobiernos laboristas, diseminar el credo del mercado libre y defender el neoliberalismo de Hayek y la escuela austríaca. Jugó un papel fundamental en la promoción de políticas públicas neoliberales a nivel mundial, tal y como se reconoce en la página de la Red Atlas (The Atlas Network, s. f). Según Anthony Fisher (su fundador), el éxito de la red dependía de que su influencia se mantuviera encubierta y que sus afiliados fueran percibidos como académicos e imparciales. A fin de “influir en la opinión pública, nos dice, es necesario evitar cualquier indicación de interés establecido o intención de indocctrinación” (citado en Fang, 2017).

Los centros de pensamiento de derecha mexicanos se vinculan estrechamente entre sí. IPEA, por ejemplo, comparte consejeros con Ethos, RELIAL y FIL, y se vincula indirectamente con el centro Caminos de Libertad. Como puede verse en la tabla 4, IPEA forma parte de tres redes (ATLAS, HACER y FIL) y Caminos de Libertad pertenece a ATLAS, FIL y RELIAL.

IPEA se caracteriza a sí misma como “*think*” y “*do*” *tank*, lo que significa que no sólo realiza investigaciones y crea conocimiento, sino que se preocupa por generar opinión pública, especialmente entre jóvenes emprendedores y formar líderes ‘que piensan y actúan’. Para ello cuenta con programas educativos, entre los que se encuentran el Programa de Liderazgo Estratégico, la Universidad IPEA y el Programa de Desarrollo de Políticas Públicas.

8 Según Fisher y Plehwe (2017), que analizan la Red Atlas en América Latina y Europa, es la más grande a nivel mundial.

9 Traducción de la autora.

Tabla 4. Presencia de las redes de derecha en centros de pensamiento independientes de México

Centro de pensamiento	ATLAS	HACER	FIL	RELIAL
Caminos de la Libertad	X		X	X
CIDAC	X	X		
CISLE		X		
Foro Libre		X		
Fundación Fil			X	
IMCO	X			
Instituto Cultural Ludwig von Mises		X		
IPEA	X	X	X	
México Evalúa	X			
RELIAL				X

Fuente: Salas Porras (2018, p. 92).

El programa de liderazgo intenta diseminar entre los jóvenes la idea de libertad, mediante historias de éxito de líderes de organismos internacionales, académicos e intelectuales que han jugado un papel crucial en las reformas recientes en otros países. En la Universidad IPEA hay un programa para que los jóvenes se reúnan con empresarios, economistas, académicos, líderes de opinión y analistas para entender los principios de una sociedad libre y discutir problemas económicos, políticos y sociales. Este programa, dirigido a jóvenes entre 16 y 35 años de México y América Latina, se propone generar un espacio de diálogo del que surjan ideas innovadoras para construir sociedades más libres y prósperas.

En 2016 este centro creó Elegir, un observatorio de libertad política y económica, que se propone observar acciones y decisiones del gobierno para ubicar aquellas que limitan las libertades de los mexicanos y determinar cuál es el tamaño del gobierno que permite cumplir con sus obligaciones básicas y, a la vez, garantizar el ejercicio pleno de las libertades. Sus expertos están convencidos de que la libertad es el principio fundamental del crecimiento y el desarrollo de los países y sus ciudadanos y buscan proponer normas y políticas integrales que promuevan el ejercicio de las libertades políticas y económicas. Armando Regil, presidente fundador del IPEA y del observatorio Elegir, asegura que más de la mitad de la población no está en condiciones de elegir.

IPEA es respaldado por aliados internacionales que participan en ese programa, entre ellos el Institute of Economic Affairs (IEA) en el Reino Unido y la Funda-

ción para el Análisis y los Estudios Sociales (FAES) en España. Desde 2009, IPEA ha organizado, junto con el Instituto Ludwig Von Mises, el Premio Legión de la Libertad para aquellos ‘individuos que han probado ser los defensores absolutos de la libertad individual en cualquier lugar del mundo’.

El 66% del financiamiento del centro proviene de corporaciones privadas. Todos los miembros del consejo son propietarios de grandes corporaciones mexicanas, como Alejandro Ramírez Magaña, presidente de Cinépolis, miembro de 4 juntas de gobierno de centros de pensamiento (COMEXI, ETHOS, IMCO, IPEA), que dirige el CMN y que, abiertamente, promovió el voto en contra de Andrés Manuel López Obrador; Daniel Servitje Montull, director general del Grupo Bimbo, quien tiene tres posiciones en juntas de gobierno de centros independientes (además de IPEA, COMEXI e IMCO) y también se declaró de manera pública en contra del mismo candidato presidencial; Marcos Achar Levy, quien preside PPG Comex, es vicepresidente de Architectural Coating Latinoamerica y en 2016 ingresó a la lista de millonarios de Forbes (tabla 2). La lista de asociados extranjeros de IPEA incluye centros de pensamiento globales, como Instituto Ludwig Von Mises, Fundación Atlas, Instituto de Asuntos Europeos Internacionales, Instituto Europa e Instituto Acton.

Caminos de Libertad es un centro mexicano que también está ligado a varias redes de derecha. Se interesa en promover la discusión sobre la libertad a través de concursos, conferencias, círculos de estudio, presentaciones de libros y exposiciones. En su misión plantea que “la libertad es exigente, no se adquiere de una vez y para siempre, obliga a cultivarla, practicarla y defenderla día a día, para poder enfrentar una realidad en la que constantemente aparecen amenazas cada vez más sofisticadas para restringirla...” (Caminos de Libertad, s. f.).

Para promover sus valores en torno a la libertad organiza diversas actividades (concursos, círculos de discusión, eventos), publica informes y documentos, además de discutir y difundir el trabajo de intelectuales como Milton Friedman (de la escuela de economistas de Chicago, que influyó sobre las políticas económicas latinoamericanas a finales del siglo XX), Gordon Tullock (uno de los padres de la elección pública y de los que se oponen al populismo en América Latina). Ricardo Salinas (Grupo Salinas) y Sergio Sarmiento son las principales figuras de Caminos de Libertad, que es financiado por medio de la Fundación creada por este grupo.

Una de las ideas centrales de los centros de derecha es que la libertad de empresa es el único camino para asegurar la libertad personal. Esta idea de libertad ha sido propuesta, entre otros, por Hayek, von Mises, Anthony Fisher e intelectuales latinoamericanos como Vargas Llosa, cuyas obras son reproducidas en casi todos los portales de las redes de derecha. Hayek, en particular, es considerado como el pensador de la libertad. Del lado latinoamericano, Vargas Llosa es considerado también un adalid y ‘amigo’ de la libertad. Este intelectual preside la red FIL y ha

organizado eventos y publicado libros para combatir en el campo de las ideas aquellas que amenazan la libertad, en especial el populismo.

La pasión por la libertad pone más atención a la libertad de mercado que a las libertades civiles. La libre empresa es la clave del progreso y su defensa ocupa lugar central en los principios de los centros de pensamiento que forman parte de redes de derecha. Pero las visiones de libertad que se propagan a través de estas redes simplifican un concepto que tiene diferentes significados en diferentes contextos históricos y culturales, e ignoran otras visiones de libertad más complejas. Una es la de Isaiah Berlin (2004) quien desdobra el concepto en su expresión negativa como libertad *de* y positiva como libertad *para*. La primera se refiere a la ausencia de coerción que limita la capacidad de acción de los individuos, mientras que la segunda a la capacidad de elegir, o sea a la autonomía de los individuos. Otra es la visión de Amartya Sen (2000), quien concibe la libertad como el derecho a desarrollarse según deseos y expectativas y la capacidad de influir en el entorno.

Reflexiones finales

El campo de poder de los centros de pensamiento es dinámico y ha experimentado cambios notables en las últimas tres décadas. Hasta los años ochenta, la investigación sobre políticas públicas se realizaba en centros que formaban parte de instituciones académicas, asociaciones empresariales, agencias estatales o sindicatos. Desde entonces, surgió un número cada vez mayor de centros independientes (no afiliados orgánicamente a ningún tipo de organización) y se estructuró un campo de poder en el que estas organizaciones compiten o cooperan para influir en la definición de políticas públicas.

El número de centros independientes creados, patrocinados, o controlados por empresarios creció considerablemente. Al mismo tiempo, se amplía y diversifica su campo de acción de tareas tecnocráticas de investigación y producción de conocimiento que predominaban en los noventa hacia un activismo más intenso. Éste se concreta mediante intervenciones sociales que van desde la participación en medios de comunicación y movimientos sociales hasta la creación de observatorios y organizaciones civiles. El campo se vuelve más complejo porque se traslapa con otros campos de poder (corporativo, asociativo y académico), lo que vuelve difusa la frontera entre estos.

Cada uno de los centros de pensamiento examinado en este capítulo tiene una historia particular, pero en general refleja el interés de los empresarios por crear conocimiento sobre políticas públicas, en un contexto en el que estas adquieren mayor complejidad debido a los procesos de globalización, a la adaptación y convergencia que dichos procesos entrañan para apegarse a estándares exigidos

por la Organización Mundial de Comercio y el Fondo Monetario Internacional, entre otros. Con la aplicación de dichos estándares se asegura la continuidad de las reformas introducidas desde los ochenta, a las que el conocimiento producido en los centros tiende a legitimar y profundizar.

Pero, igualmente importante, es el interés evidente de esas organizaciones por ampliar su espacio de acción en el ámbito de la sociedad civil, insertarse en movimientos sociales y propagar ideas centrales de su pensamiento, como el rechazo a cualquier forma de populismo y la adhesión a un concepto de libertad que favorece los intereses de los grandes empresarios. Estas nuevas funciones de los centros de pensamiento independientes parecen estar presentes en toda la región y debieran ser objeto de mayor indagación y elaboración teórica.

Referencias

- Abelson, D. E. (2002). *Do Think Tanks Matter? Assessing the Impact of Public Institutes*. Toronto, Canadá: McGill-Queens University Press.
- Bleiklie, I. y Byrkjeflot, H. (2002). Changing Knowledge Regimes: Universities in a New Research Environment. *Higher Education*, 44, 519-532.
- Berlin, I. (2004). Two Concepts of Liberty. En I. Berlin, *Four Essays on Liberty* (pp. 118-172). Oxford, Inglaterra: Oxford University Press.
- Bourdieu, P. (2005). *The Social Structures of the Economy*. Cambridge, Inglaterra: Polity Press.
- Briz, M. (8 y 9 de mayo de 2017). Las élites empresariales de México: cambios y continuidades en su actuación política. Ponencia presentada en las *Jornadas de Estudio de las Élites en las Sociedades Contemporáneas. Acercamiento Sociohistórico en México*, organizado por el CEMCA y el Instituto Mora.
- Caminos de Libertad (s. f.). Quiénes somos [en línea]. Recuperado de: <http://www.caminosdelibertad.com/quienes>
- Campbell, J. L. y Pedersen, O. K. (2011). Knowledge Regimes and Comparative Political Economy. En D. Béland y R. H. Cox (Eds.), *Ideas and Politics in Social Science Research* (pp. 167-190). Nueva York, EUA: Oxford University Press.
- Carroll, W. (2013). Networks of Cognitive Praxis: Transnational Class Formation from Below? *Globalizations*, 10(5), 691-710.
- CEESP (s. f.). Acerca del CEESP [en línea]. Recuperado de: <http://ceesp.org.mx/index.php/2015/09/01/acerca-del-ceesp/>

- Cronin, B. (2017). The Rise and Decline of the Business Roundtable? En A. Salas Porras y G. Murray (Eds.), *Think Tanks and Global Politics. Key Spaces in the Global Structure of Power* (pp. 133-157). Nueva York, EUA: Springer Palgrave-Macmillan.
- Domhoff, W. G. (Ed.) (1980). *Power Structure Research*. Londres, Inglaterra: Sage.
- Fang, L. (2017, 9 de agosto). Sphere of Influence: How American Libertarians are Remaking Latin American Politics. *The Intercept*. Recuperado de <https://theintercept.com/2017/08/09/atlas-network-alejandro-chafuen-libertarian-think-tank-latin-america-brazil/>
- Fischer, K. y Plehwe, D. (2017). Neoliberal Think Tank Networks in Latin America and Europe: Strategic Replication and Cross-national Organizing. En A. Salas Porras y G. Murray (Eds.), *Think Tanks and World Politics. Key Spaces in the Global Structure of Power* (pp. 159-186). Nueva York, EUA: Palgrave-Macmillan.
- Haas, P. M. (1992). Introduction: Epistemic Communities and International Policy Coordination. *International Organization*, 46(1), 1-35.
- IMCO (s. f.). Índices del IMCO [en línea]. Recuperado de <http://imco.org.mx/indices/>.
- Luna, M. y Velasco, J. L. (2017). Power without Representation: The Coherence and Closeness of the Trilateral Commission. En A. Salas Porras y G. Murray (Eds.), *Think Tanks and Global Politics. Key Spaces in the Global Structure of Power* (pp. 81-106). Nueva York: Springer Palgrave-Macmillan.
- Luna, M. y Velasco, J. L. (2015). Poder asociativo y proceso legislativo ampliado: la participación de las organizaciones de la sociedad civil en torno a las propuestas de unificación del mando policial. En L. Béjar Algazi (Coord.) *El proceso legislativo en México. La participación de la sociedad civil organizada en el Congreso de la Unión* (pp. 149-178). Ciudad de México, México: UNAM-Biblioteca Arte y Letras.
- Maldonado, M. (2016, 27 de octubre). Nadro y el insano poder que quería Pablo Escandón. *El Universal* (México). Recuperado de <http://www.eluniversal.com.mx/entrada-de-opinion/columna/mario-maldonado/cartera/2016/10/27/nadro-y-el-insano-poder-que-queria>.
- McGann, J. (1995). *The Competition for Dollars, Scholars, and Influence in Public Policy Research Industry*. Lanham, EUA: University Press of America.
- McGann, J. (2009). *Global Go to Think Tanks Rankings: The Leading Public Policy Research Organizations in the World*. Filadelfia, EUA: Think Tanks and Civil Societies Program, University of Pennsylvania. Recuperado de <https://www.gotothinktank.com/global-goto-think-tank-index/>
- McGann, J. (2010). *Global Go to Think Tanks Rankings: The Leading Public Policy Research Organizations in the World*. Filadelfia, EUA: Think Tanks and Civil Societies

Program, University of Pennsylvania. Recuperado de <https://www.gotothinktank.com/global-goto-think-tank-index/>

McGann, J. (2011). *Global Go to Think Tanks Rankings: The Leading Public Policy Research Organizations in the World*. Filadelfia, EUA: Think Tanks and Civil Societies Program, University of Pennsylvania. Recuperado de <https://www.gotothinktank.com/global-goto-think-tank-index/>

McGann, J. (2012). *Global Go to Think Tanks Rankings: The Leading Public Policy Research Organizations in the World*. Filadelfia, EUA: Think Tanks and Civil Societies Program, University of Pennsylvania. Recuperado de <https://www.gotothinktank.com/global-goto-think-tank-index/>

McGann, J. (2013). *Global Go to Think Tanks Rankings: The Leading Public Policy Research Organizations in the World*. Filadelfia, EUA: Think Tanks and Civil Societies Program, University of Pennsylvania. Recuperado de <https://www.gotothinktank.com/global-goto-think-tank-index/>

McGann, J. (2014). *Global Go to Think Tanks Rankings: The Leading Public Policy Research Organizations in the World*. Filadelfia, EUA: Think Tanks and Civil Societies Program, University of Pennsylvania. Recuperado de <https://www.gotothinktank.com/global-goto-think-tank-index/>

McGann, J. (2015). *Global Go to Think Tanks Rankings: The Leading Public Policy Research Organizations in the World*. Filadelfia, EUA: Think Tanks and Civil Societies Program, University of Pennsylvania. Recuperado de <https://www.gotothinktank.com/global-goto-think-tank-index/>

McGann, J. (2016). *Global Go to Think Tanks Rankings: The Leading Public Policy Research Organizations in the World*. Filadelfia, EUA: Think Tanks and Civil Societies Program, University of Pennsylvania. Recuperado de <https://www.gotothinktank.com/global-goto-think-tank-index/>

McGann, J. (2017). *Global Go to Think Tanks Rankings: The Leading Public Policy Research Organizations in the World*. Filadelfia, EUA: Think Tanks and Civil Societies Program, University of Pennsylvania. Recuperado de <https://www.gotothinktank.com/global-goto-think-tank-index/>

McGann, J. (2018). *Global Go to Think Tanks Rankings: The Leading Public Policy Research Organizations in the World*. Filadelfia, EUA: Think Tanks and Civil Societies Program, University of Pennsylvania. Recuperado de <https://www.gotothinktank.com/global-goto-think-tank-index/>

Medvetz, T. (2012). *Think Tanks in America*. Chicago, EUA: University of Chicago Press.

México ¿Cómo vamos? (s. f). Nosotros [en línea]. Recuperado de <http://www.mexicocomovamos.mx/?s=seccionyid=29>

- Mills, C. W. (2000 [1956]). *The Power Elite*. Nueva York, EUA: Oxford University Press.
- Murray, G. (2017). The Australian Think Tank: A key Site in a Global Distribution of Power? En A. Salas Porras y G. Murray (Eds.), *Think Tanks and Global Politics. Key Spaces in the Global Structure of Power* (pp. 53-79). Nueva York, EUA: Springer Palgrave-Macmillan.
- Newsom, D. (1996). *The Public Dimension of Foreign Policy*. Bloomington, EUA: Indiana University Press.
- Nowotny, H., Scott, P. y Gibbons, M. (2003). Mode 2 Revisited: The New Production of Knowledge. *Minerva*, 41, 79-94.
- Peetz, D. (2017). Why Establish Non-Representative Organizations? Rethinking the Role, Form and Target of Think Tanks. En A. Salas Porras y G. Murray (Eds.), *Think Tanks and Global Politics. Key Spaces in the Global Structure of Power* (pp. 245-263). Nueva York, EUA: Springer Palgrave-Macmillan.
- Rich, A. (2011). Ideas, Expertise and Think Tanks. En D. Béland y R. H. Cox (Eds.), *Ideas and Politics in Social Science Research* (pp. 191-208). Nueva York, EUA: Oxford University Press.
- Rodas Espinel, M. (s. f). Modelo de Gobierno Responsable. Ethos Fundación [en línea]. Recuperado de <http://www.uasb.edu.ec/UserFiles/381/File/MODELO%20DE%20GOBIERNO%20RESPONSABLE.pdf>
- Salas Porras, A. (2018). *Conocimiento y poder. Las ideas, los expertos y los centros de pensamiento*. Ciudad de México, México: AKAL.
- Sen, A. (2000). *Desarrollo y libertad*. Buenos Aires, Argentina: Planeta
- Stone, D. (2013). *Knowledge Actors and Transnational Governance: The Private-Public Policy Nexus in the Global Agora*. Nueva York, EUA: Palgrave Macmillan.
- Stone, D. (2015). The Group of 20 Transnational Policy Community: Governance Networks, Policy Analysis and Think Tanks. *International Review of Administrative Sciences*, 81(4), 793-811.
- The Atlas Network (2014). Welcome to the Atlas Network [en línea]. Recuperado de <https://www.atlasnetwork.org/video/welcome-to-the-atlas-network>
- The Atlas Network (s. f.). Global Directory [en línea]. Recuperado de <https://www.atlas-network.org/partners/global-directory/latin-america-and-caribbean/2>
- Useem, M. (1984). *The Inner Circle*. Oxford, Inglaterra: Oxford University Press.

Batallas por algo más que ideas: pensamiento, intereses materiales y acción política empresarial. Una mirada desde el Cono Sur

Hernán Ramírez

Abstract

Lejos de constituir una lucha por ideas abstractas, la disputa por imponer políticas públicas está dominada por aquellas que mejor representan la imbricación entre saber técnico especializado, intereses materiales que lo sustentan y accionar planificado a largo plazo para producir conocimientos, instalarlos en la opinión pública y convertirlos en políticas, en alianza con y en lucha contra otros saberes, intereses materiales o actores. Este proceso ha sedimentado una particular cosmovisión y accionar empresarial, no como resultado de una imposición externa, sino moldeada por las realidades locales en relación dialéctica, como parte de una disputa que comprende y excede el ámbito del Cono Sur. Un punto de inflexión se produjo en la segunda mitad de la década del cincuenta, cuando se crearon institutos de investigaciones privados, que se erigieron en contrapunto a posiciones estructuralistas y enraizaron las primeras visiones neoliberales. Estas se tornarían dominantes durante las dictaduras y hegemónicas después del retorno a la democracia. Este panorama ha sufrido algunos cambios, pero se mantiene hasta el presente, lo que sirve para entender el proceso histórico y la dinámica que adoptó la confrontación ideológica.

Palabras clave: acción política, Cono Sur, intereses materiales, pensamiento económico.

¿Cómo citar este capítulo? / How to cite this chapter?

Ramírez, H. (2019). Batallas por algo más que ideas: pensamiento, intereses materiales y acción política empresarial. Una mirada desde el Cono Sur. En R. Giacalone (Ed.), *El pensamiento empresarial latinoamericano en el siglo XXI* (pp. 183-209). Bogotá, Colombia: Ediciones Universidad Cooperativa de Colombia. doi: <https://dx.doi.org/10.16925/9789587601282.7>

Battles for More Than Ideas: Business Thinking, Material Interests, and Political Action. A Look From The South

Hernán Ramírez

Abstract

The battle to promote public policies implies more than a battle for ideas, as in those battles the dominant ideas are the ones that best express the interweaving of technical and specialized knowledge, material interests, and long-range planned actions. This process has established a particular business vision molded by local factors in a dialectic relationship that exceeds the limits of the Southern Cone. Since the second half of the 1950s, private research centers were born to diffuse the first neoliberal visions that would become dominant under the military regimes. Though this landscape has suffered changes, it is still present and allows us to understand the historic process of ideological confrontation in Brazil and Argentina.

Keywords: Political Action, Southern Cone, Material Interests, Economic Thinking.

Introducción

Actualmente, el discurso económico sostenido por los empresarios pareciera legitimarse a sí mismo, gozando de amplio reconocimiento social y político, elevado a tal rango por considerarse racional, técnico y neutro. A la vez, registramos una marcada hegemonía de posiciones neoliberales, aunque en ella se observe ya alguna erosión. Para llegar a esta situación ha sido necesario un largo recorrido, en el que todo esto fue tomando cuerpo, como producto del conflicto social y respondiendo a las necesidades de diversos actores, que, contrario a lo que su supuesto tecnicismo postula, lo usaron como una forma de intervención en el juego social y político.

Lejos de constituir una lucha por ideas abstractas entre intelectuales, la disputa eidética en el campo económico y, particularmente, por imponer políticas públicas, pasó a estar dominada por aquellas que mejor representan la alianza entre el saber técnico, altamente especializado; los intereses materiales concretos, que le dan sustento, y el accionar planificado a largo plazo por diversos actores para producir conocimientos, instalarlos como opinión pública y convertirlos en políticas. No se da solo en el campo académico, sino que está vinculado con el conflicto social y político.

Cada uno de esos elementos puede ser analizado de modo independiente, pero hay que señalar que una opción así terminaría por excluir lo más rico de ese proceso. Más allá de la fuerza que se pueda acumular en cada uno de sus campos, ellos no son suficientes de forma aislada. Lo que resulta vital es precisamente esa unión, que actúa como refuerzo o efecto potenciador, lo que trataremos de desarrollar a lo largo del texto. Para ello nos centraremos en experiencias de Argentina, Brasil y Chile sobre las que tenemos más conocimiento, lo que no excluye que nuestras observaciones puedan ser extendidas regionalmente o, quien sabe, generalizadas.

Si bien el capítulo tiene como objetivo elucidar el pensamiento empresarial en el presente siglo, el origen del proceso actual se remonta, al menos en el ámbito regional, a la segunda mitad de la década del cincuenta, cuando se crearon los primeros institutos de investigaciones privados, muchas veces calificados como *think*

tanks, el que llega hasta la actualidad. Su génesis no fue lineal y estuvo marcada por profundas reconfiguraciones, etapas en las que hay perceptibles clivajes, verdaderas refundaciones como en el caso brasileño, o adecuaciones menos abruptas, como en los casos argentino y chileno, que presentan cierta continuidad, atravesando distintos periodos políticos, incluso dictaduras.

Es conveniente realizar primero algunas aclaraciones sobre la naturaleza del marco teórico escogido que, a nuestro criterio, mejor interpreta ese proceso, entendiéndolo en su carácter amplio, tanto en lo temporal como en la articulación de esferas que posibilita. Hammersley (1995) sostiene que en la actualidad no existen paradigmas puros y los investigadores se posicionan dentro de un *continuum* demarcado por dos polos en tensión. En tal sentido, los extremos del segmento representan una vieja discusión de las ciencias sociales no solucionada convenientemente, referida a la oposición entre determinación y autonomía.

La tesis marxista de la determinación de las superestructuras por la infraestructura explica muchos procesos, pero deja sin respuesta otros, por lo que diversos teóricos pasaron a sostener la autonomía de lo político como una forma de mostrar, precisamente, la indeterminación que a veces parece acometerlo, sobre todo en algunos periodos históricos de los países capitalistas avanzados. Hasta el propio Marx había visto esa posibilidad en el *Dieciocho Brumario*, con la emergencia de un líder por sobre el conflicto de clases.

Tal tesis de autonomización de lo político pasó a tener bastante dificultad como forma de escapar al reduccionismo. No obstante, fueron muchas las muestras de que las infraestructuras, cuando necesario, actúan por sobre las superestructuras. Ante las evidencias de que estas dos formulaciones no son antagónicas, sino compatibles, se realizaron algunos intentos por conciliar tales posiciones. De todos ellos, tal vez el concepto de determinación en última instancia (Poulantzas, 1970) sea el que más se aproxima a la realidad de esos acontecimientos. Ya no existe una regla general que se aplique a todo lo que sucede, sino que la ecuación resultante está supeditada a las circunstancias en que el proceso esté inmerso. Si bien ella representa un importante paso adelante, no resuelve completamente esa conexión, ya que no establece de forma precisa el modo, ni el peso, en que determinación y autonomía se combinan.

Entre las ideas que se derivaron de esta propuesta, sin mayores ecos desafortunadamente, destaca un artículo de Gold, Lo y Wright (1975, 1976) en el que postulan que la relación entre determinación y autonomía no sería una constante, sino una variable, en la que existen algunos ciclos en los que el resultado se inclina más para uno de los lados y, en otras ocasiones, en las que eso cambia, lo que se constata *prima facie* en varias coyunturas históricas. Esta solución es dialéctica, es

decir, no prescribe un algoritmo único, ni invariable para todo momento histórico, sino que el mismo es construido caso a caso.

Esa lectura es importante para pensar de modo integral la composición del pensamiento empresarial. Si bien hoy las esferas parecen independientes, existe un *corpus* que puede tener un núcleo eidético duro que lo constituye, pero que se vale de un arco de otros argumentos, sea para darle legitimidad o para auxiliarlo cuando necesita encarnarse de modo concreto, así como precisa de una praxis bien articulada, de la cual depende el modo en que este se realice y el éxito de cualquier discurso como proyecto político. En otras palabras, las ideas no solo se vinculan a los intereses materiales de los grupos y a su acción política, sino que estos ejercen efectos mutuos que incidirán decisivamente sobre su constitución, así como sobre la fuerza que alcancen en el juego político como un todo o en sus partes.

Por tanto, el presente análisis parte de una interpretación panorámica del modo como se articularon históricamente los intereses empresariales para después asociarlo con el pensamiento económico y su expresión política. Esto no es visto como una determinación estructural, sino que pretende describir el ambiente en que las ideas están inmersas y sobre el cual pretenden actuar o actúan, lo que también incidirá sobre ellas.

Una larga batalla

Las economías latinoamericanas se moldearon, en gran medida, con el fin de insertarse a la nueva división internacional del trabajo durante la segunda mitad del siglo XIX, pero aún existen ciertos mitos sobre su industrialización. Para Sábato y Schvarzer (1988) la burguesía argentina tendía a diversificar sus inversiones con el objetivo de aumentar sus ganancias y minimizar los riesgos. Lo que, si bien puede ser un comportamiento que se da en prácticamente todas las cúspides burguesas, en América Latina habría tenido un carácter especial.

La Teoría del Bien Primario Exportable contribuye con una explicación de tal comportamiento. Dada la menor elasticidad de los bienes destinados al comercio externo, era racional derivar parte de las ganancias hacia un tipo diferente de producción. Así, a partir del agro se orientó parte del excedente a los servicios y la industria. Por lo tanto, más que una contraposición de intereses, lo que ha existido es una gran imbricación entre aquellos representados por diversas fracciones burguesas. De todos modos, en el siglo XX es bastante rara la existencia de fuertes corporaciones burguesas de cúpula, predominando la organización por fracción de capital, tal vez porque no fue necesario actuar como un todo.

Por la vinculación subordinada a la división internacional del trabajo, también se observa que los intereses burgueses más concentrados han tenido una fuerte

proximidad con el capital extranjero, con el que se han asociado de múltiples formas. De este modo, la creación de una burguesía nacional industrial más independiente estuvo vinculada a la promoción del Estado, lo que también ha sido determinante en el desarrollo del pensamiento empresarial local. Estas dos fracciones generarían los mayores conflictos intra-burgueses, apoyándose la primera en fuerzas capitalistas externas, en tanto que las otras recurrían a los Estados locales durante determinados gobiernos y actores internos, que procuraban promover el desarrollo nacional con mayor autonomía. Esto se manifiesta, particularmente, en la creación de grandes empresas estatales y subsidiarias locales, así como en la estatización de capitales extranjeros, eventos envueltos en gran polémica.

Además de esas escisiones, los empresarios se encuentran en una relación dicotómica de clase. Para no remontarnos muy lejos, sus rasgos más importantes fueron moldeados desde finales del siglo XIX y principios del XX, con algunas modificaciones introducidas bajo diversos tipos de populismos, pero que, en grandes rasgos, perdura hasta la actualidad. La oposición burguesía-proletariado parece más fuerte que los intereses comunes que pueden emerger entre fracciones inter-clases, los que, si bien se han expresado de esa forma en momentos puntuales de la historia reciente, en última instancia, terminan postergándolos ante la solidaridad intraclase. Así, la burguesía más concentrada y asociada consigue de alguna forma amalgamar más fácilmente sus intereses, encuadrando sus fracciones más díscolas, mediante el uso del espantajo de la inestabilidad sistémica. Esta observación encaja en la tesis de Bielschowsky (1995) acerca de la descomposición del estructuralismo, que postulaba que los sectores más moderados se alejaban de dicha corriente a medida que aumentaba la percepción de que el orden estaba en peligro. Esa percepción tuvo sobrado éxito para abortar todo intento de revertir el modelo subordinado de nuestros países.

Igualmente, la visión que los sectores burgueses tienen de los trabajadores se enmarca en una perspectiva subalterna, paternalista inclusive, lo que parte de un pensamiento consolidado pero que también tiene consecuencias en el lugar que a ellos le reservan y las acciones que emprenden con esos actores o los asuntos que les atañen. De hecho, el neoliberalismo los trata superficialmente y cuando los empresarios tuvieron que intervenir concretamente se apoyaron en otros *corpus* eidéticos que tenían más tradición en ese campo, sea literatura de derechas o fraguadas en el seno de la Iglesia Católica. Mucho más recientemente, y de forma esporádica, surgieron esfuerzos para entender ese mundo que para ellos pareciera tan distante, en especial cuando disputaban espacio con otros actores. Por eso, los recursos represivos y disciplinarios aún son recurrentes, debido a la fragilidad de mecanismos más consensuales para la imposición de ideas.

Más allá de que ésta sea una oposición analítica, hay que destacar que en los capitalismos los intereses materiales no se imponen directamente, sino que se lo hace por intermediación ideológica. Resulta un hecho que la burguesía en los países capitalistas avanzados no ejecuta su dominio de modo directo, sino que lo hace por medio de otros agentes, que ejercen otros tipos de poder a fin de mantener el *status quo*. En la división social del trabajo, y de modo preferente, los empresarios participan de la esfera la producción; los políticos se encargan del poder político; la justicia, los militares y las fuerzas policiales del control; y los intelectuales formulan el discurso de legitimación. Por ello, las burguesías deben practicar un control indirecto sobre los mismos, y solo en momentos excepcionales lo hacen en forma directa.

La burguesía tiende, de este modo, diversos puentes con esos grupos que pueden tener orígenes e intereses diferentes a los suyos y así los mantiene bajo su control, evitando que cobren total independencia. El control de modo difuso pareciera el más adecuado por otro motivo, ya que da a los agentes una sensación de autonomía y distanciamiento. De esa forma, los intereses burgueses pasan a ser defendidos por grupos que no lo son y, mediante diversos mecanismos, los internalizan como intereses más amplios, muchas veces vistos como intereses generales o nacionales. La frase de Charles E. Wilson, secretario de Eisenhower, “lo que es bueno para la General Motors es bueno para los Estados Unidos” lo resume. Así, un grupo se constituye en hegemónico (Lechner, 1986).

Por ello, al tratar sobre los formuladores de discursos debemos adoptar una perspectiva que considere su papel en la dinámica de la reproducción capitalista, como legitimadores del orden burgués. De todos modos, hay que considerar que, en sus orígenes, esta distinción no aparecía tan evidente. En primer lugar, porque esos actores pueden ejercer diversas funciones y, también, porque el propio discurso no se encontraba tan fragmentado o especializado como en la actualidad. Peculiaridades que habrían de conferir tintes particulares, incomprensibles de otro modo, ya que para entender el pensamiento empresarial hay que adentrarse en aquél que le es provisto por formuladores que no pertenecen a esa clase, pero que actúan como sus interlocutores.

Hay que destacar que la profesión de economista fue creada tardíamente en la región con respecto a otros países capitalistas avanzados. En Brasil, su génesis formal arranca a comienzos de los años cuarenta en Rio de Janeiro, que por aquella época era su capital, proceso prematuro que resulta paradójico si se considera el retraso de su sistema universitario de modo general. Para otros países como Chile, Argentina o México esto se dará en la segunda mitad de los cincuenta. Esta realidad llevó a que nuestros primeros economistas tuvieran formación paralela en otros

cursos o la obtuvieran en posgrados realizados en el exterior, como Celso Furtado y Aldo Ferrer, que eran abogados, o Roberto Campos, teólogo.

Esto también ayuda a entender la convergencia de diversos elementos dentro del discurso económico, así como los perfiles que muchos de ellos adoptaron. De modo concomitante, sería un fuerte factor para internalizar diversas corrientes teóricas de origen exótico en la región, como muestra el hecho de que las credenciales académicas externas tendrán peso considerable y, excepto en Brasil, pasan a ser una precondition en el medio. Al respecto, hemos notado que la gran influencia del neoliberalismo en los últimos años consolidó la idea de que hubo un pensamiento único, anclada incluso en la propuesta del Consenso de Washington, que John Williamson formuló y que sus críticos también reprodujeron, tal vez por constituir un blanco de fácil identificación, aunque con ello empobrecieron su conocimiento. No obstante, una segunda ola de análisis ve su constitución como algo mucho más complejo, perspectiva que este capítulo adopta.

Siendo extremadamente sintéticos en este recuento bibliográfico, nuestras ideas confluyen con dos trabajos importantes: los de Mirowsky y Plehwe (2009) y Dardot y Laval (2016). Tales obras analizaron una génesis del neoliberalismo de más largo plazo que la que consolidaron autores como Harvey (2008) o Anderson (2003). Así, se centraron en el Coloquio Walter Lippmann, de 1938, y no en la creación de la Sociedad Mont Pèlerin, fundada en 1947, que sería su segunda cristalización. Celebrado en Francia para homenajear al periodista norteamericano que le legara su nombre, en ese encuentro se habló de los límites del liberalismo clásico y se empleó el prefijo neo para demarcar una posición en la que confluyeron miembros de las escuelas austríaca, ordoliberal y anglosajona. Ellos acordaron crear una sociedad, que serviría a Hayek de inspiración para la Sociedad Mont Pèlerin, su portavoz de mayor influencia.

Incluir este periodo es clave, ya que nos permite ver dicha ideología de modo mucho más polimorfo y policentrado, de lo que sería si adoptásemos un lapso menor. En ella entra ahora la vertiente ordoliberal, que antes no era considerada como parte de ese tronco común, lo que va a tener impactos y ayudará a explicar diversos procesos propios de la región. Esa corriente admitía una mayor intervención estatal para corregir las imperfecciones del mercado y crear un orden legal propicio a la libre competencia, lo que garantizó su éxito en la recuperación de Alemania occidental en la posguerra. Esto atrajo las miradas de muchos intelectuales de países que precisaban una mayor acción del Estado para alcanzar su desarrollo.

Lejos de la idea de una mera imposición o implantación foránea del neoliberalismo, lo que se observa es un largo proceso de enraizamiento en el que éste se fue afirmando y adecuando a las características locales, que le dieron una forma específica. Si esta perspectiva es obviada, nos conduce a reduccionismos que no

explican algunas de sus peculiaridades. Yendo más lejos, podemos pensar que la fuerza del neoliberalismo radicó, precisamente, en esa enorme capacidad de penetración y mimesis, que le permitirá aprovechar diversas posibilidades y transitar de modo fluido por espacios y coyunturas diferentes, a la luz de haberse tornado la ideología dominante en todo el mundo.

Preparando las armas

Con el objetivo de promover el debate económico, hacia 1948, se crea en Santiago de Chile la Comisión Económica para América Latina (CEPAL), por instancia de la Organización de las Naciones Unidas (ONU). La que terminó funcionando como su principal polo, sea para congregarse a aquellos que compartían su pensamiento o como blanco más visible de sus críticos. De hecho, el predominio de las posiciones estructuralistas no era una realidad sólo regional, sino reflejo del dominio que tales tesis tuvieron después de la crisis de 1929, refrendado claramente en el debate entre Keynes y Hayek, que tuvo lugar en 1931, con franca inclinación favorable hacia el primero. De todos modos, a pesar de ser una institución multinacional, los predicados de la CEPAL terminaron por calzar perfectamente con las necesidades que los países latinoamericanos tenían en esa etapa de desarrollo.

Sería difícil hacer un historial completo de los centros que surgieron a su amparo o que se inspiraron en su pensamiento, por ello solo señalamos a título ilustrativo algunos, como el Instituto Superior de Estudios Brasileños (ISEB), que agrupó a varios de los más grandes intelectuales desarrollistas, con gran protagonismo en diversos gobiernos, sobre todo promoviendo las Reformas de Base. A su vez, en Argentina, la Confederación General Económica (CGE) crearía el Instituto de Investigaciones Económicas y Financieras (IIEF), como forma de articular un discurso similar. Al mismo tiempo, la empresa líder del país y fruto más destacado del proceso de industrialización sustitutiva de importaciones había engendrado su propio centro, el Instituto Di Tella, que tuvo gran impacto en el pensamiento económico y en varios otros campos.

No obstante, si bien su hegemonía era clara, siempre se observaron voces disidentes. Por ejemplo, entre 1944 y 1945, Simonsen y Gudín (1977) trababan una polémica que delimitaría el curso del debate económico brasileño por décadas. En ese momento, Simonsen conquistó mayores opiniones favorables, pero, con el transcurrir de los años, la posición coyunturalmente vencedora sería superada por aquella que sufriera virtual derrota. Esta inversión de papeles se asemeja a lo ocurrido con los contendientes del debate en su versión europea.

Por ello, el objetivo que se nos impone es establecer las causas que podrían explicar tal giro. En el ámbito local, la principal de ellas se vincula al agotamiento

del modelo sustitutivo, pero también otras encuentran cabida en las acciones realizadas por los que enfrentaban al estructuralismo, los que, inicialmente en desventaja, recurrieron a un extenso repertorio de acciones que sostuvieron en el tiempo y así consiguieron revertir tal condición, sin que cada una de estas hipótesis sea excluyente.

El modelo de industrialización sustitutiva, a medida que progresaba, provocaba estrangulamientos externos que generaban crisis cíclicas, las que, a su vez, incentivaban la radicalización social y política. Igualmente, el modelo elevaba las tensiones con el capital extranjero y, en última instancia, erosionaba su dominio mundial, atentando contra las bases de la división internacional del trabajo, circunstancia que no despertaba la simpatía de Estados Unidos, ni de sus capitalistas. Esto habría de coincidir con una coyuntura en la que la estabilidad hemisférica fue también puesta en jaque, por lo que eliminar veleidades autonómicas latinoamericanas se convirtió en una prioridad.

Así, combatir al estructuralismo como teoría económica pasó a ser una tarea central, no sólo por cuestiones académicas, sino porque éste daba la base discursiva a proyectos que subvertían la configuración capitalista internacional. De todas formas, esto no sería una tarea fácil debido su arraigo, extendido no sólo por ambientes intelectuales, sino como sustrato de amplios proyectos políticos, muchos en posiciones de poder.

No por nada es que a finales de los cincuenta e inicios de los sesenta observamos el ingreso difuso de corrientes teóricas que le hacen contrapunto. Ellas pasan, en un segundo momento, a su enraizamiento, en el que siguen un camino que instalará un discurso que se sostendrá con éxito hasta prácticamente la actualidad. Tal vez porque el estructuralismo ya había conquistado amplio espacio en órganos estatales y otras instituciones de ámbito privado preexistentes, esas corrientes se albergarían en un nuevo tipo de organización productora o diseminadora de conocimiento económico, por lo menos para la región, ya que su existencia estaba consolidada en los Estados Unidos, desde donde parece haberse irradiado, como modelo y a veces por influjo directo. Habitualmente designados como *think tanks*, surgieron numerosa cantidad de entidades que bajo el nombre de institutos, fundaciones y centros se abocaron a esas tareas, con diversos puntos en común y tintes particulares, ganando protagonismo con rapidez.

La primera gran apuesta fue sin duda el acuerdo entre la Universidad de Chicago y la Pontificia Universidad Católica de Chile, que en 1955 se firmó con el propósito de formar los primeros economistas locales. Que haya tenido lugar en Santiago de Chile no parece aleatorio, visto que allí tenía su sede la CEPAL, contra la cual este pensamiento se rebela, aunque en esos momentos las diferencias no estuvieran tan marcadas. Además de engendrar los primeros *Chicago's Boys*, como

los apodara Aníbal Pinto, de su seno surgiría también el programa que daría fundamento a las políticas económicas de Augusto Pinochet, conocidas como *El Ladrillo* (publicado en Sergio de Castro, 1992). Este documento inicialmente se presentó como la plataforma económica del candidato a la presidencia Jorge Alessandri, pero fue desechado ante las duras críticas que recibiera, en un vano intento por frenar la victoria de Salvador Allende, lo que nos ofrece un mapa de las posiciones dominantes en ese momento.

En Argentina, la Escuela Austríaca se enraíza institucionalmente en 1957, cuando Alberto Benegas Lynch fundó el Centro de Estudios sobre la Libertad (CEsL), acción que sería continuada por su hijo más adelante, en 1977, con la creación de la Escuela Argentina de Negocios, actual Escuela Superior en Economía y Administración de Empresas (ESEADE). Esta estuvo financiada por las más importantes corporaciones empresariales del país y contó con Hayek como presidente de su Consejo Académico Consultivo (Büren, 2013).

Un poco más adelante, en 1959, tenemos la fundación del Instituto Brasileiro de Ação Democrática (IBAD), que también cobijó empresarios, tecnócratas y actores políticos que estuvieron en oposición a João Goulart, que asumió la presidencia en 1961 en un contexto de enorme inestabilidad, que marcaría todo su mandato. Esto fue el colofón de un proceso que arrancó en 1945, con la caída del Estado Novo y sometió a una larga seguidilla de momentos de tensión a todos los presidentes, que llevaría al suicidio de Getúlio Vargas y culminaría en la renuncia de Jânio Quadros.

Junto al IBAD, entre 1961 y 1962, surgieron diversas secciones del Instituto de Pesquisas e Estudos Sociais (IPÊS), que se solapaba con aquél, pero que tuvo mayor participación como centro de pensamiento y formulador de políticas públicas. Aún no está clara la relación entre ambos, pero según sus agentes existía un *modus vivendi*, como refiriera José Garrido Torres (Carta de de Garrido Torres para o General Herrera, IPÊS, Rio de Janeiro, 20 de marzo, 1962), el que se mantendría hasta la ilegalización del primero por una investigación parlamentaria, luego de la cual el Instituto superviviente incorporó miembros y proyectos del caído en batalla.

Fue, precisamente, en la documentación del IPÊS en la que encontramos una carta del Committee for Economic Development (CED), con fecha de 1962, invitando a los empresarios de América Latina a enviar dos representantes a la isla de Nassau, con el propósito de discutir la urgente coyuntura continental. Convite al que los miembros del Instituto respondieron enviando una comisión, que no solo participó de tal reunión, sino que luego se dirigió hacia los Estados Unidos donde mantendría encuentros con pares y altas autoridades (Carta a Gilbert Hubert Jr. de Alfred C. Neal, CED, 28 de febrero, 1962).

El intercambio epistolar entre el instituto brasileño y el centro estadounidense se extendería hasta 1968, cuando este manifestó una creciente preocupación por la dirección que la dictadura brasileña estaba asumiendo (CED, *Press Release*, 30 de diciembre, 1968). Esto permite percibir que la relación prosperó y lleva a pensar que, en otros espacios, pudiera haberse dado algo similar. Un indicio que permite pensar en esa dirección es haber constatado que esos centros triangulaban una serie de insumos entre sus publicaciones, generalmente con origen en Estados Unidos. Así, un artículo aparecido en *Democracia e Empresa*, una de las revistas del instituto brasileño, también fue publicado por la revista *Espejo*, del Instituto de Investigaciones Económicas y Sociales (Moraes, 2012), fundado en México en 1958 y promovido por la Foundation for Economic Education, vinculada a la Sociedad Mont Pèlerin y a Hayek mismo.

No resulta extraño entonces que fuera a través de un pequeño folleto producido por esa Fundación y distribuido por el instituto mexicano, que un grupo de guatemaltecos habría tomado contacto con el pensamiento de Ludwig von Mises y decidieran crear, en 1959, el Centro de Estudios Económico-Sociales (CEES) en su país. Este constituyó el embrión de la Universidad Francisco Marroquín, la más célebre de las instituciones que promueven las ideas del libertarismo en América Latina. Este caso, y el de México, muestran que ese proceso extendió al Cono Sur.

Tampoco parece casual que en 1964 se instituyera en Argentina la Fundación de Investigaciones Económicas Latinoamericanas (FIEL), con el apoyo de la Fundación Ford, que tuvo como misión inicial patrocinar el perfeccionamiento de cuadros jóvenes en Estados Unidos, en su mayoría realizando doctorados en la Universidad de Chicago, que extendía su influencia avasalladora. Vale destacar que tal entidad resultaba de la unión de cuatro organizaciones de cúpula de la burguesía argentina¹ y tuvo gran protagonismo en el diseño de las políticas públicas durante los gobiernos dictatoriales. En ellos, varios de sus miembros fungieron como ministros u otros cargos importantes, con algunos breves pasajes en gobiernos después de la redemocratización, lo que ayudó a modelar el pensamiento del empresariado local por décadas.

En ese mismo año, el capitán ingeniero Álvaro Alzogaray lanzó su Instituto de Economía Social de Mercado, el que, si bien no tuvo gran importancia como productor de conocimiento, la tuvo en la militancia neoliberal durante toda su extensa trayectoria política, que incluyó tanto periodos autoritarios como democráticos. Fue uno de los pocos casos de reconversión exitosa entre esos dos regíme-

1 Eran estas la Sociedad Rural Argentina (SRA), la Unión Industrial Argentina (UIA), la Cámara Argentina de Comercio (CAC) y la Bolsa de Comercio de Buenos Aires.

nes, actuando como aglutinador de la derecha hasta incorporarse al gobierno del Presidente Carlos Menem.

Su figura puede ser comparada a la de Roberto Campos en Brasil, con un papel relevante como articulador y divulgador neoliberal. Tenerlo presente es importante, ya que nos ilustra acerca de la influencia ordoliberal, que generalmente se desconoce o minimiza, porque esta corriente, constituyente del neoliberalismo, sería expurgada cuando éste se cristalizó solo con sus facciones ortodoxas. Esta presencia nos ayudará a entender algunos fenómenos de reconversión o tránsito ideológico, que ocurrieron en tan extenso periodo y las alianzas establecidas con actores no empresariales, como intentaremos demostrar más adelante.

Al finalizar la década, en 1969, fue creada la Comisión de Estudios Económicos y Sociales (CEES) por iniciativa de la Asociación de Industriales de Córdoba (ADIC), actual Unión Industrial de Córdoba (UIC), predecesora de la Fundación Mediterránea, creada en 1977 y que daba soporte al Instituto de Estudios Económicos de la Realidad Argentina y Latinoamericana (IEERAL). Ellas tuvieron en Domingo Cavallo su más importante expresión. Además de haber sido mecenas del “padre de la Convertibilidad”, programa que estabilizó el peso en paridad fija con el dólar, los orígenes de la entidad estuvieron inscritos en el estructuralismo, deslizándose después hacia versiones neoliberales heterodoxas, en contraposición a FIEL, lo que recuerda también un poco el tránsito realizado por Roberto Campos. Además del paso por el gobierno de Menem, hay que recordar que Cavallo estuvo al frente del Banco Central durante la última dictadura cívico-militar argentina, cargo en el que colisionó con el titular de la cartera de Economía, que también era miembro de FIEL, su rival. En 1996 el IEERAL eliminó el término económico de su rótulo, no solo como simplificación, sino con la pretensión de darle un carácter más amplio, adecuándolo así a los nuevos tiempos, según la justificación dada en ese momento.

Con esta sinopsis se puede cerrar el universo más relevante del primer periodo creacional de usinas de pensamiento, que se caracterizaron por una imbricación fuerte entre los intereses materiales y las ideas. En periodos más recientes se han fundado o desmembrado muchas otras, pero en estas ese entroncamiento pareciera ser menos evidente como muestra, por ejemplo, el Centro de Estudios Macroeconómicos de Argentina (CEMA), creado en 1978. Este pasó a contar con una universidad propia y a congrega a los monetaristas más ortodoxos, en su mayoría graduados en Chicago. En él recalaban también algunos miembros de la Fundación Mediterránea, que fueron funcionarios cuando Cavallo estuvo al frente del Ministerio de Economía con Menem.

Esos institutos, fundaciones y centros serían los encargados de producir un giro en el pensamiento empresarial de la región, pasando de la hegemonía estructuralista a la neoliberal. No obstante, debemos destacar que este fue un largo

proceso que sería imposible entender observando solo su resultado final, ya que ha cristalizado sólo una parte, inclusive porque no fue un fenómeno estrictamente regional, sino que corresponde a un movimiento que se dio de forma general a nivel mundial.

Entrando en campo

Si recordamos el rechazo que provocó *El Ladrillo* como plataforma de gobierno de Jorge Alessandri en la elección presidencial de 1970, que sería determinante para su abandono, vemos que la coyuntura no fue favorable para ese tipo de ideas. Eso no era solo una realidad chilena: a pesar del enorme esfuerzo emprendido por el IPÊS en Brasil, también sus resultados parecían ser insuficientes para frenar el avance del estructuralismo, con la Reformas de Base como gran plan, que impulsaban en gran medida las fuerzas encabezadas por João Goulart. Huelga decir que en Argentina la fuerza del peronismo era un escollo imposible de vencer por las fuerzas que comulgaban con ideas ortodoxas.

Para Linz (1978), la burguesía latinoamericana poseía dificultades históricas a la hora de vencer contiendas electorales abiertas, perdiendo en esas circunstancias contra grupos que no defendían sus intereses directamente o que, inclusive, los atacaban. En esa época, tanto en Brasil, Chile, Argentina o Uruguay, la mediación de los grupos burgueses parecía estar severamente comprometida, fallando todos sus intentos por mantener la situación bajo control indirecto de forma consensual.

Ante tal disyuntiva, esos grupos abandonaron paulatinamente la lucha por medios institucionales democráticos para hacer valer sus ideas y se lanzaron hacia tentativas desestabilizadoras que, en definitiva, condujeron a los golpes de Estado y a la instauración de dictaduras militares en el Cono Sur. Estas fueron indudables eventos cívico-militares, en los cuales empresarios e intelectuales que actuaban en su entorno no sólo fueron copartícipes, sino que prestaron su concurso como agentes económicos y formuladores de pensamiento y políticas públicas (Ramírez, 2012).

De todos modos, aún resta mucho por analizar debido a un tratamiento historiográfico de los regímenes dictatoriales centrado excesivamente en su dimensión represiva, ya que el análisis no puede ser reducido a ella. Según Garretón (1984) y Sidicaro (1996), esos regímenes tienen una intención saneadora, de limpiar el terreno con el objetivo de implantar un proyecto refundacional que diera estabilidad al sistema y desterrar la posibilidad de que fuera subvertido, para lo cual era preciso introducir modificaciones estructurales en prácticamente todas las esferas. Menos conocido aún es que, al menos para los casos brasileño y chileno, esos proyectos tuvieron origen en ideas fraguadas en esos centros, al punto tal que varios de sus

artífices pasaron a impulsarlas cuando asumieron cargos en las administraciones militares (Ramírez, 2015). Tal compromiso no se restringió tampoco a figuras locales, pues luminarias neoliberales como Hayek, Friedman y Buchanan ofrecieron su prestigio al “pinochetismo” en calidad de asesores (Meadowcroft y Ruger, 2014).

Desentrañar la simbiosis entre ideas e intereses es central para comprender cómo se arribó a tal coyuntura y cómo se articularon diversos procesos, que pueden encontrar explicación desde la idea de la paradoja ortodoxa, propuesta por Khaler (1989) y Evans (1992), para mostrar la contradicción entre teoría y praxis neoliberal en torno del uso del Estado. En este caso, puede adaptarse para explicar también la unión entre quienes se dicen nuevos liberales y regímenes dictatoriales, lo que constituye una flagrante incompatibilidad. Esta circunstancia merece un paréntesis un poco extenso para explicar puntualmente este caso y otros similares.

En primer lugar, hay que recalcar que las dictaduras cívico-militares no se autostularon como totalitarias, sino a modo de estado de excepción para sanear la democracia que consideraban que estaba siendo subvertida, la que una vez restaurada en sus raíces volvería a manos civiles. Así, compartieron con el neoliberalismo el hecho de presentarse como proyectos contrarrevolucionarios (Cockett, 1995), como queda claro en la obra *la Sociedad abierta y sus enemigos*, de Karl Popper, que Hayek consideraba el mejor libro que había leído. Este punto de unión también fue aceptado por otros actores, como la Iglesia Católica, la que igualmente sumaría fuerzas en busca de ese objetivo común.

Una hipótesis de este tipo, no solo ayuda a entender cómo establecieron alianzas entre ellos, sino también el proceso de rápida desarticulación de otras fuerzas, que pasan a engrosar las filas de aquellos que ven con preocupación tales movimientos y, por ello, pasan a compartir objetivos y espacios con neoliberales y golpistas de antigua raigambre. Esto no era sólo una abstracción, la situación parecía dramática, la revolución cubana había instalado la disidencia a las puertas del Imperio y la agitación crecía, nutriendo grupos políticos que ganaban protagonismo, habían alcanzado el poder o se acercaban a tal posibilidad en varios países.

Más que la adhesión a un proyecto común, lo que esos actores tenían como punto de encuentro era miedo a que el proceso de radicalización se profundizara aún más. Esta circunstancia los compele a realizar acciones en diversos frentes para oponérseles, para lo cual no habían de escatimar esfuerzos ni dispersarse en conflictos intestinos. Esto queda claro en el modo que paulistas y cariocas en Brasil zanjaron sus agudas diferencias para erigir el IPÊS, uno de los más conspicuos órganos de conspiración, que muestra claramente la intermediación entre empresarios, tecnócratas, políticos, militares y miembros de la Iglesia con tal propósito. Como bien señaló Sidicaro (2004), las coaliciones golpistas eran heterogéneas, unidas en torno de un objetivo común, por lo que, luego de alcanzado, no era raro que

entraran en descomposición. De lo cual también es ejemplo el IPÉS, que se dividiría a pocos días de producido el golpe de Estado de 1964.

Aunque el discurso económico ganó fuerza considerable en las décadas de los ochenta y noventa, como bien señalaran Montecinos y Markoff (1993), independizándose incluso de otros tipos de alegatos que anteriormente habían sido vitales para darle sustento, eso no ocurría en el pasado. En épocas más remotas, otros tipos de discursos podían tener aún más reconocimiento, como el discurso nacional y el católico, grandes legitimadores de la acción política, especialmente dentro de los círculos empresariales. Ellos eran partidarios de la manutención del *statu quo* como base de su dominación social, que justificaban asociándose con esas ideas antes que recurriendo a fórmulas más abstractas.

Esto puede ser visto, inclusive, en la actualidad porque si bien la superespecialización es una tendencia consolidada, el pensamiento de tecnócratas y empresarios no se ha independizado totalmente y es traspasado por diversos recursos discursivos, difíciles de aislar. Lejos de ser algo unidimensional, lo que tenemos es un todo complejo. En él, esos elementos se imbrican y, como en el ejemplo de la cuerda propuesto por Wittgenstein (1988), es ese entramado y no sólo uno de sus hilos lo que lo torna más o menos fuerte, dentro y fuera de su campo. Esta composición es clave para su éxito en las diversas contiendas que entablan a fin de orientar la acción social y, sobre todo, estatal, ya que se refuerzan mutuamente, aunque puedan variar según necesidades y realidades específicas de cada periodo.

Esto ayuda a comprender cómo el propio discurso se va modelando siguiendo las necesidades de cada periodo histórico, incorporando o extirpando argumentos en un todo que, a veces, no es armónico. Desde afuera, puede parecer contradictorio también que una ideología, que pretende liberar las fuerzas del mercado para proceder a su transnacionalización, se haya valido del discurso nacional y de actores que lo blandían, pero este tenía cabida si consideramos que su principal enemigo, el comunismo como fantasma genérico, asumía pretensión internacional.

Hay que destacar que esa visión de lo nacional no entraba en contradicción con los sectores castrenses de la época, en especial los que tenían mando de tropa, que ya participaban de una relación subordinada funcional con la hegemonía estadounidense, que enunciaban más en su carácter simbólico que en hechos prácticos que cimentasen la soberanía de sus países. Una visión de tal tipo podía ser compartida por las fracciones burocráticas de las fuerzas armadas, que estaban al frente de muchos órganos del aparato estatal industrial, pero siempre la facción aliada a los neoliberales tuvo predominio a la hora de dirimir diferencias entre ellas.

Tampoco es casual que la Pontificia Universidad Católica de Chile fuera la puerta de entrada neoliberal, así como que el IPÉS extrajera muchos de sus intelectuales y tuviera gran vinculación con la Pontificia Universidad Católica de Río de Janeiro y la de Campinas, a la vez que mucha de la agitación se realizaba en comunión con otras entidades de la Iglesia Católica. Esta relación, en Argentina, fue un poco menos evidente y profunda, pero también puede ser observada, como ocurriera en diversos pasajes de la historia de la Fundación Mediterránea. Por ejemplo, la llegada de Cavallo a la presidencia del Banco Central tuvo la intermediación tanto del comandante del Tercer Cuerpo de Ejército como del arzobispo de Córdoba, demostrando con ello que había muchos puntos de encuentro.

El nexo entre religión y economía no es algo nuevo, se remonta a la clásica proposición de Max Weber de que habría sido el protestantismo un factor importante en la génesis del capitalismo, aunque tal argumento haya sido cuestionado por Hirschman (1979), para quién fue al contrario. En épocas más recientes, Joerges y Hien (2017) han demostrado cómo la caridad católica ayudó al desarrollo del Estado de Bienestar europeo, como forma de contraposición al comunismo. De hecho, el ordoliberalismo estaba cercano a la Doctrina Social de la Iglesia y fue impuesto como política pública en Alemania por la Unión Democrática Cristiana.

Esto explica, en parte, el hecho de que, a pesar de que muchos neoliberales se autoproclamaron libertarios, tenían un pensamiento conservador y apoyaban sus causas. Ronald Reagan y Margaret Thatcher son sus arquetipos, a los que se pueden sumar otros. Los *corpus* eidéticos como ideologías se organizarían más por la proximidad existente con las ideas que los grupos comparten y en oposición a la de los otros grupos, que por una coherencia intrínseca a la teoría. En otros términos, si nuestros adversarios comparten una idea, por solidaridad a nuestro grupo o en oposición a otros, se estará en contra, independientemente de si ello contradice algunos de los postulados que sostenemos.

De este modo, más allá de la sofisticación que se pueda alcanzar en cada uno de sus campos, estimulada o relativizada según los periodos, ella no es suficiente de forma aislada. Lo que resulta vital es precisamente esa unión, en la que cada uno de los componentes actúa como refuerzo, en sumas que no son aritméticas. Las mismas presuponen negociaciones en las cuales, de forma evidente, deben realizarse concesiones, pero también se obtienen sinergias que pasan a ser su diferencial más fuerte. Muchos concuerdan en que la pujanza del neoliberalismo reside más en su enorme red de apoyo que en su potencia teórica. Esta será una de sus características principales: asociarse con actores claves para, en simbiosis con ellos, proveerse de lo que, en determinada coyuntura, carecen pero que es clave para su objetivo principal. Este método lo empleará en diversos periodos históricos

con particular éxito, intercambiando los actores con los cuales se asocia según sus conveniencias.

Respecto de los resultados de esas acciones, es conocido que la dictadura chilena fue la que consiguió un éxito indiscutido al instaurar un modelo económico basado en premisas neoliberales, que se mantendría incólume incluso en etapas posteriores. En el caso brasileño, esto parecía plausible durante el “milagro económico” (1968-1973), pero se desmoronó con él. Y el caso argentino fue, sin dudas, una debacle completa, conduciendo al derrumbe del régimen, que arrastró también ese tipo de posiciones, las que por un tiempo se convertirían en anatema. De todos modos, en estos casos, asestaron un duro golpe al modelo de industrialización sustitutiva, que se consideraba la raíz de todos los problemas económicos, sociales y políticos.

De hecho, todas las dictaduras cívico-militares del Cono Sur asumieron las posiciones del capital más concentrado, asociado con intereses extranjeros, produciendo reformas bancarias que sellaron la primacía del sector financiero por sobre el industrial. Esto aumentó la concentración y condujo a una re-primarización de la matriz productiva, atacando a los sectores industriales que bajo gobiernos nacional-populares habían diversificado la pauta, al menos en los países de mayor envergadura de la región. Los golpes iban también dirigidos contra los intelectuales y tecnócratas que le daban soporte al modelo, a la vez que alcanzaban a los trabajadores sindicalizados urbanos, que componían junto con el estudiantado la principal fuerza disruptiva. Ellos podían tener intereses comunes con la burguesía nacional industrial, en particular acerca del modelo de desarrollo.

A pesar de parecer extraño, la reestructuración macroeconómica de los regímenes cívico-militares necesitó disciplinar a algunas fracciones burguesas. En el caso argentino, la UIA fue la única corporación empresarial intervenida, así como se disolvió la Confederación General Económica (CGE), que aglutinaba a los medianos y pequeños empresarios. Esto también afectó a su instituto de estudios y a varios otros existentes, procediéndose a una depuración ideológica en las universidades públicas y otros centros de pensamiento. De la adhesión activa se pasó al desencanto, llegando al punto que los empresarios metalúrgicos rosarinos amenazaban con “hacer astillas el Sillón de Rivadavia” (Simonasi, 1998).

Conflictos entre sectores burgueses y dictadura también tuvieron lugar en Chile, en particular entre gradualistas y ortodoxos radicales. Y, en Brasil, un hecho se destaca en ese panorama: en 1978, una parte significativa de los diez empresarios más acaudalados firmaba el *Documento dos Oito* en el que manifestaban

2 Se denomina así al sillón presidencial argentino.

su descontento y clamaban por mayor proteccionismo (Bianchi, 2001; Ramírez, 2013). De todos modos, es importante señalar que entre los signatarios de tal documento se encontraba Jorge Gerdau Johannpeter, el cual, en su extensa vida empresarial y como activista de clase, fue fundador de diversas instituciones alineadas al neoliberalismo, como los Institutos Liberais (IL), que nacieron entre 1983 y 1986 en Río de Janeiro, São Paulo y Porto Alegre (Gros, 2003). Esto no fue óbice para colaborar activamente con el gobierno de Lula da Silva, como representante del Conselho de Desenvolvimento Econômico e Social (CDES), para nuevamente pasar a una oposición férrea durante el segundo gobierno de Dilma Rousseff. Así registramos un caso más de la paradoja ortodoxa de anteponer los intereses a la coherencia eidética, que se rinde ante el pragmatismo de los hombres de negocios.

Adecuando la estrategia

Si bien la represión desempeñó un papel importante en los regímenes militares, una vez consolidados dejó de ser recomendable. Para convertir en definitivos sus proyectos, los grupos dominantes tenían que legitimarlos por la vía del consentimiento. Eso no implicó que no ejercieran presión, pero esta fue siendo reemplazada por formas disciplinarias menos cruentas y, tal vez por esa causa, más efectivas. Se abrió así las puertas a un nuevo ciclo. Los organismos internacionales (Corbalán, 2002; Pereira, 2010) pasaron a actuar como guías del debate económico y político, interfiriendo con fuerza en los horizontes de fuerzas sociales, políticas, gobiernos y políticas públicas, como articuladores de una etapa más de la mundialización, en la que la inserción de nuestros países también necesitaba reformularse.

También los agentes del mercado, foráneos o locales, emergieron con mayor vigor que antaño. En varios casos, esto provocó un retorno a la negociación directa, obviando inclusive intermediaciones políticas o corporativas, gracias al gran margen de maniobra que la nueva condición les ofrecía. Su acción podía manifestarse, de modo drástico, a través del montaje de crisis económicas, con las que desestabilizaban cualquier intento que pusiera en peligro sus intereses porque servían como poderoso método de disuasión (Klein, 2007). O de forma sutil, al interferir en los rumbos económicos, mediante ideas y políticas que los favorecieran o contrarieran, como señala Hirschman (1985).

A consecuencia de ello, las democracias que renacieron en los ochenta en el Cono Sur estuvieron condicionadas, ya sea por las tormentas económicas que heredaron de las dictaduras, como por la fragilidad en que esa condición las dejaba ante el desproporcional aumento del poder de otros agentes. Así, todo intento por volver a orientaciones estructuralistas, también debilitadas por el accionar represivo y disciplinador, fue rápidamente impugnado y combatido, ayudando a su rápido descrédito y dando pie a una nueva ola neoliberal. Esta se tornaría hegemónica,

avanzando de modo arrollador para cumplir los objetivos que la anterior no había alcanzado o ni siquiera se había propuesto. Y, como las dictaduras cívico-militares y la propia crisis de lo político, habían desestructurado a los actores tradicionales, los empresarios y sus técnicos podían valerse del despliegue organizativo que habían desarrollado y la legitimidad alcanzada socialmente para volver al ruedo con rapidez, aún en casos que demandaron algunos ajustes, en particular por la vinculación que habían tenido con tales regímenes.

En tal sentido, en el caso chileno los cambios fueron poco perceptibles. Del núcleo neoliberal inicial se habrían separado el Centro de Estudios Públicos (CEP), fundado en 1980, y el centro Libertad y Desarrollo (LYD), creado en 1990, que llevaron adelante el discurso más militante. Estas divisiones se explican a partir de algunos conflictos surgidos al interior del grupo inicial, así como por el alejamiento de la jerarquía católica chilena tanto del régimen autoritario como de esas posiciones ideológicas.

En Argentina, la reconfiguración empresarial se dio con una permutación entre las fuerzas que anteriormente habían disputado la primacía. Así, la Fundación Mediterránea se sobrepuso a FIEL. Un tipo de neoliberalismo más heterodoxo desplazó al de linaje ortodoxo, el que volvería al ruedo después que aquella fuera sustituida por el CEMA. Por eso, correspondió a la fracción industrial protagonizar una nueva ruptura, cuando las políticas re-primarizadoras se profundizaban. De ese modo, en 1991, la UIA se alejó de FIEL, luego de un cambio en su conducción interna, y fundó su propio centro de investigaciones, liderado por José Luis Machinea, de orientación estructuralista.

Ya en Brasil, el IPÊS, a pesar de que sus miembros habían colonizado prácticamente todas las áreas económicas y conexas del gobierno, se dividió en 1964 y entró en rápida decadencia a partir de 1966, al punto que, entre 1969 y 1971, sus filiales fueron cerradas o desmovilizadas. En ese momento, transfirieron sus actividades y muchos de sus cuadros a la Fundação Getúlio Vargas (FGV), de la cual uno de ellos se volvería presidente. Por tal motivo, antes del retorno democrático, a partir de 1983, fueron fundados los Institutos Liberais (IL), con algunas características peculiares del propio desarrollo histórico brasileño, ya que registran influencia de la escuela austríaca, como atestigua el hecho de que su fundador era miembro de la Sociedad Mont Pelèrin, distinción que ningún otro representante regional alcanzó.

Este panorama de consolidación discursiva y organizativa del neoliberalismo contrastaba con el de otros actores que vivían un momento opuesto, no solo fruto de procesos internos, sino de los que se daban en el mundo occidental en general. La crisis de lo político tendría efectos devastadores sobre ellos, en especial la transformación que experimentaban el propio Estado y los partidos políticos. Aunque

estos no poseían características únicas, por esa época transitaban por cambios que terminaron por conformar algunos rasgos que se tornaron predominantes. En primer lugar, se concentraron en la lucha electoral, abandonando otras funciones que antes desempeñaban, como la de impulsar ideas (Offe, 1990; Kirchkeimer, 1980). La formulación de políticas públicas se dislocó hacia afuera de ellos y, dado el deterioro de las capacidades del Estado y otros agentes, pasó a ser suplida por las usinas de pensamiento con patrocinio empresarial, que poseían mayor experticia que la ofrecida por los partidos. Por ello, tras la retirada de los militares del poder, de forma abrupta en Argentina y Uruguay, y paulatina, en Brasil y Chile, el gran desafío de los empresarios fue permear las estructuras partidarias con el objetivo de ofrecerles sus propuestas, para lo cual enfrentaban otro problema.

Excepto en el caso chileno y algo menos en Brasil, los partidos de derechas no tenían gran reconocimiento, por lo que había que conseguir la venia de agrupaciones con las cuales no había mucha afinidad o que despreciaban, como líderes neopopulistas o partidos de raíz socialdemócrata. De todos modos, para ello pudieron apelar a las necesidades que esos líderes o partidos tenían en tal coyuntura. Exitosos como máquinas electorales, pero incapaces o ineficientes a la hora de elaborar propuestas, estaban a merced de la ley de la oferta. Es allí donde los empresarios encontraron la forma de, nuevamente, ocupar posiciones en los gobiernos.

Esto fue enunciado como posibilidad por Dornbush y Edwards (1990) en un trabajo que marcaría tal estrategia de penetración, que ya estaba siendo transitada por la Fundación Mediterránea con Cavallo, por lo menos desde 1987. Mediante ella, se pretendía utilizar líderes neopopulistas con gran poder de voto y pragmáticos, con propensión a adherirse al neoliberalismo, tal como aconteció efectivamente con Menem en Argentina, Alberto Fujimori en Perú y Fernando Collor de Mello en Brasil. Partidos de centroizquierda, o que podríamos encuadrar como socialdemócratas, también cumplieron ese papel, como en el caso chileno, con “la concertación” manteniendo la continuidad de las políticas pinochetistas, Brasil con Fernando H. Cardoso y Argentina con Fernando de la Rúa. Estos gobiernos cedían al mercado el comando integral de la economía a cambio de estabilidad política. Seguramente la disciplina impuesta por los problemas económicos durante los gobiernos de Raul Alfonsín y Jose Sarney, cuando se generaron crisis de gran magnitud, servían como buen argumento para sellar tales acuerdos. Esto se dio también en otras latitudes, como en el Reino Unido con Tony Blair y Alemania con Gerhard Schröder, entre otras experiencias (Mudge, 2018). En Brasil, más recientemente, ese aprisionamiento habría atrapado parcialmente al gobierno de Lula, al tener que ceder el Banco Central a un banquero, y también el trunco segundo mandato de Dilma Rousseff, que tuvo que substituir su ministro de hacienda, neodesarrollista, por un banquero neoliberal.

La última escaramuza

La presente etapa marca una segunda adecuación, abierta por las crisis de finales de siglo en varios países de la región, que dio aliento a actores e ideas que cuestionaban la hegemonía neoliberal, reintroduciendo posiciones desarrollistas, la mayoría de ellas reconfigurada con la incorporación de la crítica ortodoxa, por lo que también asumió el prefijo neo. Dado el contexto favorable, en especial por el boom de las *commodities* y un esbozo industrialista, esta *rentrée* tuvo cierto éxito inicial, pero no alteraría en sus fundamentos el panorama existente hasta entonces. Aún se mantiene la matriz en que opera la construcción del pensamiento empresarial, en la que poco se ha erosionado su amplio dominio, solidificado por años de reconocimiento incesante. Muchos de esos institutos continúan actuando activamente o con derivaciones más técnicas, lo que presenta enormes dificultades para que otros actores recobren protagonismo como formuladores eidéticos y consigan instalar propuestas que las enfrenten con éxito.

Sin embargo, debemos notar que hay una cierta fatiga, tanto en la formulación de ideas como en el modo en que esos grupos operan, más o menos con los mismos enunciados, lo que se visualiza en un decaimiento de algunas instituciones. Como indicadores podemos tomar la procedencia de los diplomas obtenidos por los miembros del IERAL, de la Fundación Mediterránea, en un período y otro de su existencia, o el de las figuras invitadas como conferencistas del Fórum da Liberdade, gran encuentro brasileño que aglutina la crema y nata de tal ideario. Pero tampoco este es un hecho constatado solo a nivel local, sino que puede ser observado en la emergencia y rutilante carrera de divulgadores mediáticos de esos idearios (Castro Rea, 2018). Esta tendencia no es nueva y se avizora desde etapas anteriores. Aunque muchas veces fuera maquillado mediante el empleo de la jerga econométrica, que le daba aura de sofisticación técnica, el esfuerzo de esos centros estuvo centrado más en la divulgación y simplificación discursiva que en su sofisticación, para hacerla de fácil consumo de un público amplio, predominantemente de clase media.

Esta decadencia no solo se presenta en el ámbito regional, sino que es común a muchas experiencias históricas, lo que marca un cierto umbral difícil de transponer para las ideas neoliberales, sobre todo las más ortodoxas. De cualquier forma, ese pensamiento y sus formas de acción ya pasaron por diversas actualizaciones en las que demostraron una enorme resiliencia y capacidad para permear diferentes regímenes políticos y partidarios, por lo que tal vez estemos inmersos en un período crítico que sea preludio para una nueva metamorfosis.

Algunos autores alertan sobre esa posibilidad, puntualizando que soluciones neoliberales heterodoxas puedan sustituir a otras más ortodoxas, que se muestran anquilosadas y sin poder para convertirse en hegemónicas nuevamente,

a la par que un nuevo ciclo político se instala en la región, proclive a ese tipo de enunciados. Si bien este ciclo es menos abrumador que los anteriores, muestra claramente la dificultad que tienen corrientes contrarias para afirmarse, aún cuando soplaran vientos favorables, ya sea por la coyuntura económica internacional o por la instalación de gobiernos que las tenían como predicado o que son permeables a ellas.

Tal vez por ese motivo los empresarios han retornado al ruedo como articuladores directos de la acción política. En Chile ya lo hacen por segunda vez con el Presidente Sebastián Piñera; en Argentina, Mauricio Macri se hizo con la presidencia con esa intencionalidad y en Brasil, Jair Bolsonaro obtuvo la venia del mercado, lo que le permitió derrotar, no solo a políticos tradicionales, sino también a dos hombres de negocios, uno de los cuales había fundado su propio partido.

Prima facie, tal comportamiento podría pensarse como señal de fortalecimiento empresarial, pero nos parece lo contrario. Si en los capitalismos avanzados el poder burgués se ejerce a la distancia, tener que recurrir a un control más directo estaría señalando que otros tipos de mecanismos de dominación no surten los efectos esperados, por lo que debe recurrir a medios no hegemónicos, táctica que puede profundizarse a medida que las tensiones vayan en aumento, como de hecho la actual coyuntura comprueba, con un turbio porvenir regional. El fracaso de las políticas económicas en Argentina y la forma en que se produjo el arribo de Piñera y Bolsonaro al poder muestran, en cierta medida, un reflujo del discurso económico como legitimador, que pasa a ser cuestionado en su supuesta neutralidad y eficacia, hecho que también se observa en otras regiones.

Conclusión

Creemos haber cumplido el objetivo de mostrar, aunque sea con gruesas pinceladas, como se imbrican ideas, intereses y acción política, en un proceso que los empresarios lideraron como actores de mercado y representantes de clase, articulados internacionalmente para restablecer el ejercicio de su dominación sistémica en el Cono Sur.

Lejos de una visión determinista en que lo económico se sobrepone a lo político y eidético, nuestra mirada se orientó a entender esa relación en sentido dialéctico, no como algo estático, sino con mutaciones que se dan en el tiempo alterando sus pesos. Y, si bien hoy se ha instituido una dominación por medios más consensuales, hay que comprender que esto fue construido con enormes dosis de represión y disciplina impuesta, que pueden reservarse como recursos, si fueran necesarias. El mundo empresarial no sólo fue copartícipe de las dictaduras, sino su principal beneficiario. De todos modos, tampoco hay que olvidar que el consenso

no presupone la ausencia de dominación y que, precisamente en los capitalismos avanzados, él se expresa bajo formas indirectas por antonomasia.

En ese proceso de larga duración los empresarios se sobrepusieron a otros actores tradicionales en acentuado declive como formuladores de pensamiento y políticas públicas, conduciéndolos hacia ámbitos más privados, en los que ejercen influencia incontrastable. Y, si bien el estructuralismo había sido la interpretación que más se adecuaba a la fase de industrialización sustitutiva, el neoliberalismo se afirmó en aquella que produjo la reestructuración capitalista posfordista y la consiguiente reinserción de economías periféricas, como las del Cono Sur.

Ese deslizamiento no fue abrupto, sino paulatino, aunque se puedan encontrar divergencias marcados en formas de ciclos, en los que uno es precondition del otro. Por ello, la transición al neoliberalismo se da por medio de aquellas corrientes que estaban más próximas de las ideas dominantes en cada época, para ir decantándose en sus moldes ortodoxos en su etapa de auge, en las que esas posiciones también fueron expurgadas. Igualmente, hay que marcar que para que ello tuviese lugar, alianzas sociales, políticas y discursivas fueron esenciales, las que también atravesaron cambios significativos. Primero fueron de cuño militar y católico; después, sus hospederos privilegiados pasaron a ser figuras neopopulistas y fuerzas socialdemócratas moderadas o acorraladas, que servirían como trampolines para imponer su proyecto.

Como nueva razón del mundo, basada supuestamente en la neutralidad científica y en criterios de eficiencia, el discurso tecnocrático que instalaron los empresarios actualmente les permite enmascarar el orden de dominación. Mediante el control que sobre él ejercen, como principales patrocinadores o legitimadores, inclusive en el orden internacional, procedieron a una privatización de parte medular de lo político, de forma que, no solo operan indirectamente, sino que además usan su poder para impugnar proyectos alternativos. Esto hace que, aunque siempre han existido grietas, en la actual coyuntura estas se profundicen.

Referencias

- Anderson, P. (2003). Más allá del neoliberalismo: lecciones para la izquierda. En E. Sader y P. Gentili (comps.), *La trama del neoliberalismo. Mercado, crisis y exclusión social* (pp. 84-88), Buenos Aires, Argentina: CLACSO.
- Bianchi, Á. (2001). Crise e representação empresarial: o surgimento do pensamento nacional das bases empresariais. *Revista de Sociologia e Política*, 16, 123-142.
- Bielschowsky, R. (1995). *Pensamento econômico brasileiro: o ciclo ideológico do desenvolvimentismo*. Rio de Janeiro, Brasil: Contraponto.

- Büren, M. (2013) Mont Pèlerin Society en la articulación del discurso neoliberal. En H. Ramírez (org.). *Neoliberalismo sul-americano em clave transnacional: enraizamento, apogeu e crise*, São Leopoldo: Oikos-Editora Unisinos, pp. 118-143.
- Castro Rea, J. (2018). Escribir con la derecha: los *best sellers* de derecho en español y su promoción por las redes transnacionales. En *Terceiro Colóquio "Pensar as direitas na América Latina no século XX"*. Belo Horizonte, Brasil: UFMG, UNGS e Institut Nationale Champollion.
- Castro, S. (1992). *Bases de la política económica del gobierno militar chileno*. Santiago de Chile: Centro de Estudios Políticos.
- Cockett, R. (1995). *Thinkink the Unthinkale: Think Tanks and the Economic Counter-Rrevolution, 1931-83*. Londres, Inglaterra: Fontana.
- Corbalán, M. (2002). *El Banco Mundial. Intervención y disciplinamiento. El caso argentino, enseñanzas para América Latina*. Buenos Aires, Argentina: Biblos.
- Dardot, P. y Laval, C. (2016). *A nova razão do mundo: ensaio sobre a sociedade neoliberal*. Rio de Janeiro, Brasil: Boitempo.
- Dornbusch, R. y Edwards, S. (1990). The Macroeconomics of Populism in Latin America. *Journal of Development Economics*, 32(2), 247-277.
- Evans, P. (1992). The State as Problem and Solution: Predation, Embedded Autonomy, and Structural Change. En S. Haggard y R. Kaufman (eds.), *The Politics of Economic Adjustment* (pp. 139-181). Princeton, EUA: Princeton University Press.
- Garretón, M. (1984). Proyecto, trayectoria y fracaso de los regímenes militares del Cono Sur: un balance. *Revista Alternativa*, 2, 5-23.
- Garretón, M. (2012). *Neoliberalismo corregido y progresismo limitado. Los gobiernos de la Concertación en Chile, 1990-2010*. Santiago de Chile: Editorial ARCIS-CLACSO-PROSPAL.
- Gold, D., Lo, C. y Wright, E. (1975). Recent Developments in Marxist Theories of the Capitalist State. *Monthly Review*, 27(5), 29-43.
- Gold, D., Lo, C. y Wright, E. (1976). Recent Developments in Marxist Theories of the Capitalist State. Part 2. *Monthly Review*, 27(6), 36-51.
- Gros, D. (2003). *Institutos Liberais e neoliberalismo no Brasil da Nova República*. Porto Alegre, Brasil: Teses FEE.
- Hammersley, M. (1995). *The Politics of Social Research*. Londres, Inglaterra: Sage Publications.
- Harvey, D. (2008). *O neoliberalismo: história e implicações*. São Paulo, Brasil: Loyola.

- Hirschman, A. (1985). *De la economía a la política y más allá*. Ciudad de México, México: FCE.
- Joerges, C. y Hien, J. (2017). *Ordoliberalism, Law and the Rule of Economics*. Oxford, Inglaterra: Hart Publishing.
- Klein, N. (2007). *The Shock Doctrine: The Rise of Disaster Capitalism*. Toronto, Canadá: Knopf Canadá.
- Lechner, N. (1986). Poder y orden. La estrategia de la minoría consistente. En *La conflictiva y nunca acabada construcción del orden deseado* (pp. 74-75). Madrid, España: Centro de Investigaciones Sociológicas.
- Linz, J. (1978). Una interpretación de los regímenes autoritarios, *Papers. Revista de Sociología de la Universidad Autónoma de Barcelona*, 8. Doi: <http://dx.doi.org/10.5565/rev/papers/v8n0.987>
- Markoff, J. y Montecinos, V. (1993). The Ubiquitous Rise of Economists. *International Public Policy*, 13(1), 37-68.
- Meadowcroft, J. y Ruger, W. (2014). Hayek, Friedman, and Buchanan: On Public Life, Chile, and the Relationship between Liberty and Democracy. *Review of Political Economy*, 26(3), 1-18.
- Moraes, T. (2012). “Entreguemos a empresa ao povo antes que o comunista a entregue ao Estado”: os discursos da fração “vanguardista” da classe empresarial gaúcha na revista “Democracia e Empresa” do Instituto de Pesquisas Econômicas e Sociais do RS (1962-1971). Tesis de maestría, Porto Alegre, Brasil: PUC/RS.
- Mudge, S. (2018). *Leftism Reinvented: Western Parties from Socialism to Neoliberalism*. Nueva York, EUA: Harvard University Press.
- Offe, C. (1990). *Contradicciones en el estado de bienestar*. Madrid, España: Alianza Editorial.
- Pereira, J. (2010). *O Banco Mundial como ator político, intelectual e financeiro (1944-2008)*. Rio de Janeiro, Brasil: Civilização Brasileira.
- Poulantzas, N. (1970). *Poder político y clases sociales en el Estado capitalista*. Ciudad de México, México: Siglo XXI.
- Ramírez, H. (2012). A configuração das alianças golpistas nas ditaduras de Brasil e Argentina: uma perspectiva a partir da imbricação cívico-militar. *Estudos Ibero-Americanos*, 38(1), 62-80.
- Ramírez, H. (2013). Comportamiento empresarial y neoliberalismo en Brasil: análisis en tres actos. *História e Economia*, 11(1), 91-115.

- Ramírez, H. (2015). Reflexiones acerca de las Dictaduras del Cono Sur como proyectos refundacionales. *Revista Antíteses*, 8(15), 132-159.
- Sábato, J. y Schvarzer, J. (1988). Funcionamiento de la economía y poder político en la Argentina: trabas para la democracia. En J. Sábato (ed.), *La clase dominante en la Argentina moderna. Formación y características*. Buenos Aires, Argentina: CISEA/GEL.
- Sidicaro, R. (1996). El régimen autoritario de 1976: refundación frustrada y contrarrevolución exitosa. En C. Tcach y H. Quiroga. *A Veinte Años del Golpe. Con Memoria Democrática* (pp. 6-29). Rosario, Argentina: Homo Sapiens.
- Sidicaro, R. (2004). Coaliciones golpistas y dictaduras militares: el “Proceso” en perspectiva comparada. En A. Pucciarelli (coord.), *Empresarios, tecnócratas y militares. La trama corporativa de la última dictadura* (pp. 53-96). Buenos Aires, Argentina: Siglo XXI.
- Simonsen, R. y Gudin, E. (1977). *A Controvérsia do planejamento na Economia Brasileira*. Rio de Janeiro, Brasil: IPEA-INPES.
- Wittgenstein, L. (1988). *Investigaciones filosóficas*. Barcelona, España: Crítica.

Renovación discursiva y continuación de prácticas del empresariado en el Chile post-transición (2010-2017)

Tomás Undurraga y Carlos Huneus

Resumen

En este capítulo, se examina la renovación del discurso de los representantes empresariales chilenos. A partir de entrevistas y declaraciones en prensa, primero se contrastan los discursos de los nuevos representantes empresariales con los de representantes gremiales anteriores a 2010. En un segundo momento, se evalúa en qué medida la renovación discursiva sobre el papel de los empresarios en la esfera pública se contradice o no con las leyes que el sector defiende. En particular, se observan las prácticas sobre leyes laborales, sistema de pensiones y justificación del modelo económico. Se concluye con la discusión acerca de la coherencia entre los discursos y las prácticas del empresariado chileno y si la renovación discursiva es señal suficiente de un nuevo tipo de pensamiento empresarial.

Palabras clave: análisis del discurso, capitalismo chileno, leyes laborales, segundo gobierno de Bachelet, Sofofa.

¿Cómo citar este capítulo? / How to cite this chapter?

Undurraga, T. y Huneus, C. (2019). renovación discursiva y continuación de prácticas del empresariado en el Chile post-transición (2010-2017). En R. Giacalone (Ed.), *El pensamiento empresarial latinoamericano en el siglo XXI* (pp. 211-243). Bogotá, Colombia: Ediciones Universidad Cooperativa de Colombia. DOI: <https://dx.doi.org/10.16925/9789587601282.8>

Discursive Renovation and the Continuation of Business Practices in Post-Transition Chile (2010-2017)

Tomás Undurraga y Carlos Huneeus

Abstract

This chapter examines the renovation of business discourse through analysis of interviews and press declarations that allow the comparison and contrasting of the discourse of new business representatives with that of Chilean entrepreneurs before 2010. It also evaluates if discursive renovation coincides with the laws that the private sector promotes regarding labor, the pension system and the justification of the economic model. The chapter discusses the coherence (or lack of) between discourse and business practices and if the discursive renovation is enough to establish the existence of a new business thinking.

Keywords: Discourse analysis, chilean capitalism, labor laws, second Bachelet administration, Sofofa.

Introducción

Una contradicción de la transición a la democracia en Chile es que el empresario que emergió bajo la dictadura del General Augusto Pinochet (1973-1990), y mantuvo una adhesión a la persona y al orden político del dictador, si bien fue crítico de los cuatro gobiernos de la Concertación (1990-2010), logró mantener arreglos políticos que aseguraron la continuidad de sus intereses. Esto fue el resultado, no solo de la profunda transformación económica de la dictadura siguiendo un paradigma neoliberalista radical¹, sino además del desmantelamiento del Estado empresario y el Estado de bienestar de la antigua democracia, derribada por el golpe militar (Gárate, 2012; Undurraga, 2014, 2016; Huneus, 2000, 2014). Los empresarios se consolidaron como actor social con enorme poder y cohesión, con visiones compartidas sobre el sistema económico y político, con poderosos grupos económicos que buscaron influir en el sistema político a través de asociaciones gremiales y centros de estudios (Undurraga, 2013). Su poder estructural e instrumental (Hacker y Pierson, 2002; Fairfield, 2010) les permitió mantener relaciones jerárquicas en las empresas, al tiempo de contener el poder de la clase política y los representantes sociales. El buen desempeño macroeconómico de Chile en democracia fue exhibido como logro propio, compartido por las autoridades económicas de los gobiernos democráticos. Así, los empresarios se autodeclararon los gestores de las mejores condiciones de vida para los chilenos.

Esta valoración del sistema económico exitoso, sin embargo, no es compartida por toda la sociedad, como se apreció con las masivas movilizaciones ciudadanas de 2011 en las principales ciudades del país. Primero, miles de chilenos se movilizaron contra un megaproyecto de generación hidroeléctrica en el extremo sur del país, impulsado por una empresa perteneciente a uno de los principales grupos económicos del país, que fue convocado por organizaciones medioambientalistas. Después, las organizaciones estudiantiles llamaron a protestar contra la política de expansión de la educación superior —apoyada en créditos bancarios con aval del Estado— porque representaba una carga económica a las familias y no aseguraba

1 Seguimos el concepto de paradigma de Hall (1993).

educación de calidad. También participaron en esas movilizaciones trabajadores y adultos mayores, que protestaron contra el sistema previsional de capitalización individual, que entrega pensiones de bajísimo monto y que no atienden sus necesidades básicas (Solimano, 2017). Esas protestas reflejaron un clima subjetivo crítico para el sistema económico, que contradice la evaluación positiva que tienen los empresarios y tenían los gobiernos de la Concertación (1990-2010).²

Michelle Bachelet fue elegida presidenta por segunda vez (2014-2018)³ con un programa que se hizo eco de demandas por mayor equidad, en el que se propusieron reformas al sistema económico, educativo, tributario y de regulación laboral. El programa también incluía una nueva Constitución que reemplazara la de 1980, reformada en numerosas oportunidades, pero que conserva recursos institucionales del modelo de “democracia protegida y autoritaria” (Heiss y Szmulewicz, 2018). Las propuestas de mayor equidad eran comprensibles ante las desigualdades de ingresos, que eran la otra cara del crecimiento económico y que perjudicaban la imagen del sistema económico. Siguiendo a Saez y Piketty, Engel (2013) calculó que el 1 % más rico concentra un 28,7 % del ingreso; el 0,1 %, los “notables económicos”, según Dahl (1961), concentran el 13,7 % del ingreso, concentración más alta que en Estados Unidos, del 9,3%. Aún más, al examinar el ingreso del 0,01 % de la población (unas 1.700 personas), ellas concentran el 6,2 % del ingreso, bastante superior al porcentaje de ingresos del 0,01 % en Estados Unidos, donde alcanza al 4,4 %. También el 1 % de la población de Chile tuvo un índice de concentración de 28,7 % frente al 20,2 % en Estados Unidos.

La imagen pública de los empresarios se vio afectada en el segundo gobierno de Bachelet por el descubrimiento de prácticas monopólicas y de colusión que perjudicaron a los consumidores y el uso de información privilegiada por altos ejecutivos de empresas (Jara, 2018). Los empresarios, acostumbrados a relaciones jerárquicas dentro y fuera de las empresas (Undurraga, 2014), tuvieron que enfrentarse con una sociedad civil movilizada, consciente de las desigualdades del modelo económico y con crecientes políticas de contestación (Donoso y von Bülow, 2016; Garretón et al, 2016). Las movilizaciones sociales aumentaron el escrutinio de los empresarios y su influencia política.

2 El malestar en la sociedad con la modernización chilena está latente desde los 90 (PNUD, 1998). Políticamente se expresó en las elecciones parlamentarias de 1997, cuando la Concertación disminuyó su votación (Huneus, 2014).

3 Había sido antes presidenta de la Concertación (2006-2010). En el segundo período fue candidata de la Nueva Mayoría, formada por partidos de la anterior coalición y el Partido Comunista.

Los gremios empresariales se opusieron a la reforma tributaria de Bachelet y criticaron la reforma de la legislación laboral, contrariando a las organizaciones de trabajadores y sus derechos económicos y políticos. Según los dirigentes empresariales, el gobierno rompía la política de consenso que había caracterizado a la Concertación y hecho posible un crecimiento de 7% en promedio anual entre 1990 y 1997 (French Davis, 2018). La reforma tributaria, aprobada en 2014 luego de un acuerdo con la oposición, sentó el precedente de que el tema tributario no era intocable. En el segundo gobierno de Bachelet también se aprobó la reforma educativa en las dimensiones planteadas originalmente por la presidenta. Al final de su administración, se aprobó una reforma laboral que, si bien fortalecía la negociación colectiva y apuntaba a fortalecer los sindicatos, fue limitada por el Tribunal Constitucional (ver más adelante). Solo la propuesta de nueva Constitución no logró concretarse.

Este nuevo escenario político llevó a representantes de los principales grupos económicos a cambiar su estilo de acción en los gremios, entrando a ocupar la dirección de organismos indispensable para defender sus intereses. A comienzos de 2017 fue elegido presidente de la Confederación de la Producción y el Comercio (CPC), la multigremial empresarial que agrupa a las principales ramas productivas (agro, comercio, construcción, banca, minería e industria), Alfredo Moreno, empresario y alto ejecutivo de importantes grupos económicos y exministro de Relaciones Exteriores en el primer gobierno de Sebastián Piñera. Algunas semanas después, fue elegido presidente de la SoFoFA, organización de los industriales, Bernardo Larraín Matte del grupo Matte, y miembros de otros grupos económicos fueron elegidos al consejo de la entidad, que incluyó a tres exministros de Piñera. Al año, Moreno renunció porque fue nombrado ministro de Desarrollo Social en la segunda administración de Piñera (2018-2022) y fue sucedido por Alfonso Swett, economista de 50 años, cercano a Larraín Matte e hijo de un destacado empresario. Swett tiene una cercana relación con Piñera, porque trabajó como asesor económico cuando Piñera era senador durante los 90. La elección de Larraín en SoFoFA y de Alfonso Swett en la CPC representa una renovación empresarial por edad y porque, a diferencia de anteriores presidentes gremiales, no ocuparon puestos en el gobierno de la dictadura⁴.

4 Tres de los cuatro presidentes de SoFoFA entre 1997 y 2013 habían sido altos funcionarios del régimen de Pinochet: Felipe Lamarca (1997-2001), director del Servicio de Impuestos Internos (SII) (1978-1984); Bruno Philippi (2005-2009), secretario de la Comisión de Energía (1978-1984) y Andrés Concha (2009-2013), director de ProChile (1975- 1979) y Dirección de Relaciones Económicas Internacionales del Ministerio de Relaciones Exteriores (1979 y 1984).

Los gremios empresariales tuvieron enorme influencia en los gobiernos de centro-izquierda, pero no en los de Piñera (2010-2014; 2018-2022). Piñera, un exitoso empresario, ha limitado el poder político de los gremios empresariales, enfatizando su distancia de estos.⁵ Si Swett trabajó para Piñera, Larraín Matte se ve limitado ante el mandatario por ser un alto ejecutivo del grupo Matte, cuya principal empresa se vio involucrada en prácticas de colusión de precios de papel higiénico entre 2001 y 2013. Ese escándalo impactó a la opinión pública y provocó la caída de Eleodoro Matte, presidente del grupo y del Centro de Estudios Públicos (CEP), el principal *think tank* de derecha.

En este capítulo examinamos el pensamiento empresarial de Bernardo Larraín y Alfonso Swett, y lo contrastaremos con las prácticas de las empresas que representan, para evaluar en qué medida expresan un nuevo tipo de pensamiento empresarial. Se toma como examen de prueba (Boltanski y Thevenot, 2006) las discusiones en torno a modelo económico, el sistema de pensiones privado y las leyes laborales. Las preguntas planteadas son:

1. ¿Existe una renovación del pensamiento económico en la nueva dirigencia empresarial? Si es así, ¿en qué consiste y cómo se diferencia del pensamiento de dirigentes empresariales anteriores?
2. ¿Qué grado de autocrítica tiene la nueva dirigencia sobre la historia reciente del empresariado –por ejemplo, con respecto a la violación de derechos humanos y a las privatizaciones de las empresas del Estado– que los benefició?
3. ¿Qué grado de apertura tiene la nueva dirigencia empresarial para repensar temas vinculados con el modelo económico, como las relaciones laborales, el sistema privado de pensiones o la tributación?

Al estudiar el pensamiento y discurso empresarial es importante tener en cuenta que las empresas, sus representantes y altos ejecutivos, renuevan constantemente sus justificaciones para que las personas se adhieran al sistema económico capitalista (Boltanski y Chiapello, 2005).⁶ Gerentes y trabajadores necesitan razones morales superiores al lucro para mantener su motivación laboral y adherirse a la

5 Piñera es uno de los doce billonarios chilenos, según Forbes 2016, con inversiones en un canal de televisión, importante participación en la propiedad de una compañía aérea –LAN–, y en un popular club deportivo (Solimano, 2012).

6 El ‘espíritu del capitalismo’ es la ideología que facilita la adhesión a este particular modelo económico. Al estudiar los textos de administración con que se formaron gerentes de empresas entre 1960 y 1990 en Francia, Boltanski y Chiapello (2005) constatan una renovación de conceptos y justificaciones, signos de un ‘nuevo espíritu del capitalismo’. Ella abogaría por participación efectiva en tareas, la autonomía de los gerentes y el desarrollo del liderazgo y la creatividad.

lógica del mercado. Los esfuerzos de empresas y empresarios para integrar las críticas que reciben (Thrift, 2005) y renovar las justificaciones para legitimar su acción son fenómenos manifiestos en Chile (Undurraga, 2014; Ossandón y Tironi, 2013) y han generado debate. Mientras unos celebran la capacidad de adaptación de las empresas chilenas y proponen herramientas para gestionar sus controversias (Tironi, 2011, 2013), otros cuestionan la legitimidad del sistema de mercado impuesto en Chile desde la dictadura porque favorece a los empresarios (Atria, 2013; Atria et al, 2013; Huneeus, 2014), sus vínculos con partidos políticos (Arriagada, 2004; Fuentes, 2013), la concentración del capital en pocas familias (Solimano, 2012) y el carácter extractivo de su matriz productiva (Bril-Mascarenhas y Madariaga, 2017). Según Micklethwait y Wooldridge (1996), la administración del discurso empresarial es una práctica guiada por consultores externos que buscan moldear la reputación de ejecutivos y empresas.

Este capítulo se basa en fuentes primarias (prensa, documentos empresariales, entrevistas realizadas y columnas escritas por Larraín y Swett en 2017 y 2018) y secundarias. Se argumenta que, si bien la nueva dirigencia gremial realiza innovaciones y sus justificaciones marcan la diferencia con sus antecesores, su discurso no muestra una autocritica significativa del sector ni se relaciona con nuevas prácticas en las empresas chilenas.

Primero, se exponen los antecedentes históricos del empresariado chileno, su vinculación material y simbólica con la dictadura de Pinochet y su pensamiento económico durante la dictadura. Segundo, se explica la crisis de legitimidad que sufre el modelo económico y los empresarios chilenos, especialmente desde los escándalos empresariales y la consolidación de las protestas políticas desde 2011. Tercero, se examina la renovación discursiva –y su contraste con las prácticas– de la nueva dirigencia de SoFoFA y CPC sobre modelo económico, el sistema de pensiones (AFP) y las leyes laborales. Se concluye discutiendo la coherencia entre los discursos y las prácticas del empresariado chileno y, en qué medida, la renovación gremial esconde elementos de continuidad del ethos autoritario del sector.

Rearticulación gremial y renovación del pensamiento empresarial desde los setenta

Los empresarios y gremios empresariales chilenos son actores poderosos, con fuerte presencia en la arena pública y alta capacidad de coordinación de intereses, especialmente mediante la CPC y la SoFoFA (Campero, 1984; Avendaño y Cuevas, 2018). El golpe militar y el establecimiento de una dictadura, que actuó con extraordinaria violencia e impulsó una transformación económica, influyó en los empresarios y desencadenó una revolución cultural en ellos (Thumala, 2008; Undurraga,

2014). Al menos tres eventos caracterizan la transformación del pensamiento y la organización empresarial chilena: i) el trauma de las expropiaciones del gobierno de Allende (1970-1973), ii) el impacto del pensamiento económico de la Escuela de Chicago y iii) el enriquecimiento y la profesionalización del empresariado durante la dictadura, a partir de privatizaciones favorables para ellos y una constitución autoritaria (1980) que permitió nuevos negocios.

El trauma del gobierno de Allende y sus expropiaciones

Hasta el gobierno de Eduardo Frei Montalva (1964-1970), los empresarios chilenos se caracterizaban por diversidad de rubros, intereses e ideologías (Ibáñez, 2003) y sus asociaciones gremiales tenían baja autonomía frente al Estado, pues compartían el paradigma dominante de industrialización por sustitución de importaciones (Pinto, 1958). El Estado los incluía en cuerpos directivos de organismos públicos, como el Banco Central y la Corporación de Fomento (Corfo) que impulsó la industrialización (Menges, 1966; Schneider, 2004).

Los años previos a la dictadura fueron difíciles para los empresarios. Desde los años treinta, enfrentaban una creciente competencia de empresas públicas y del movimiento sindical (Nazer, 2013). Poderosos partidos políticos de centro e izquierda y una masa sindical, que de la minería se expandió a las industrias en centros urbanos, incrementaron la presión a favor de políticas redistributivas y reformas estructurales como la agraria. Esta comenzó durante el gobierno de derecha de Jorge Alessandri (1958-1964), aunque tuvo tibia aplicación. El gobierno de Frei Montalva dio prioridad a la reforma agraria, acompañada de la sindicalización campesina, que produjo un profundo cambio económico y social en el campo (Huneeus y Couso, 2016; Avendaño, 2017). Los empresarios abandonaron su postura pasiva ante el gobierno y comenzaron a oponérsele porque temieron que el cambio agrario fuera un primer paso para reformar las empresas. Ese temor se radicalizó en el gobierno de Salvador Allende, cuando los empresarios vieron amenazada la propiedad de sus empresas y su posición de clase. Allende nacionalizó empresas claves, como la gran minería del cobre y los bancos, profundizó la reforma agraria y extendió programas sociales para redistribuir recursos públicos (Taylor, 2006). El discurso de lucha de clases y la movilización política aumentaron la tensión social (Camargo Brito, 2008) y la percepción de amenaza en los empresarios.

Los empresarios apoyaron el golpe militar del 11 de septiembre de 1973 para que los militares defendieran la propiedad privada y el orden, y para revertir los cambios de Frei y Allende. Apoyaron la desmovilización de una sociedad civil organizada y ayudaron a crear un nuevo orden económico que restableciera su poder de clase, sin tener que enfrentar a los sindicatos. La prohibición de partidos políticos y la represión de sindicatos, y sociedad civil organizada en la dictadura, reforzó

un pensamiento empresarial que estigmatiza los conflictos laborales y promueve relaciones verticales dentro y fuera de las empresas (Winn, 2004; Ramos, 2009; Undurraga, 2014; Araujo, 2016). El trauma del conflicto político bajo Allende y la sensación de amenaza a sus intereses está presente en el discurso empresarial 45 años después del golpe militar.

La influencia de la filosofía económica de Chicago

La influencia del pensamiento monetarista de la Escuela de Chicago en los economistas chilenos –y luego en los empresarios– se considera un caso de transferencia de ideas, ideologías y ‘comunidades epistémicas’ (Valdés, 1995; Dezalay y Garth, 2002; Silva, 2009; Montecinos y Markoff, 2010; Undurraga, 2012, 2014). La ‘gran transformación’ de la economía chilena comenzó en 1975, cuando los ‘*Chicago Boys*’ –jóvenes economistas de la Universidad Católica, educados en la Universidad de Chicago desde fines de los cincuenta– asumieron la dirección del equipo económico del gobierno e implementaron un programa radical de liberalización económica, en contra de la cultura corporativa del ejército y del pensamiento de los propios empresarios (Valdés 1995).

Las ideas de los *Chicago Boys* (reducción de aranceles comerciales, privatizaciones, etcétera) no fueron aceptadas fácilmente por los militares ni por diversos sectores que apoyaban la dictadura de Pinochet, debido al peso tradicional del Estado en la economía. La unidad entre los gremios empresariales antes del golpe (Campero, 1984; 2003) no tardó en fracturarse frente a la política de *shock* aplicada en 1975 (Montero, 1997). Las políticas económicas fueron resistidas por pequeños y medianos industriales que, acostumbrados a la protección del Estado, tuvieron que competir con productos importados. La liberalización del comercio y la apertura económica produjo la quiebra de numerosas empresas. El ‘funcionamiento del mercado’ favoreció a los grandes grupos económicos que tenían bancos, pues accedían a los mercados financieros internacionales a tasas bajas y prestaban a empresas locales con tasas altas (Arriagada 2004).

Los grupos económicos dominantes a fines de los setenta (Dahse, 1979) colapsaron por la crisis financiera de 1982-1983. La quiebra de empresas y el colapso de la banca llevó a los dirigentes empresariales a reactivar las asociaciones gremiales y a agruparse en la CPC, para influir en el gobierno y forjar consensos sobre política económica (Silva 1998). Bajo el liderazgo de Hernán Büchi, Ministro de Hacienda desde 1984, la dictadura abandonó el dogmatismo inicial e impulsó la reactivación, que lograría impulsar el crecimiento económico (Huneeus, 2000). Se produjo una ‘segunda ola’ de privatizaciones de empresas estatales que fueron adquiridas por sus altos ejecutivos, permitiendo el surgimiento de nuevos grupos económicos formados por funcionarios de la dictadura (Mönckeberg, 2001). Los

resultados económicos positivos desde finales de los ochenta estabilizaron un sistema económico centrado en exportaciones de recursos naturales. La adhesión de los empresarios al paradigma de los *Chicago Boys* ganó respaldo transversal recién hacia 1985.

El enriquecimiento de los empresarios bajo Pinochet

Un tercer elemento refundacional del empresariado chileno es la transformación material que experimentó ese sector en la dictadura, y la continuidad de sus políticas económicas en democracia. Los gobiernos democráticos optaron por la continuidad considerando que era conveniente para continuar el dinamismo económico existente en 1989 (Huneus, 2014). El régimen de Pinochet fortaleció económicamente a los empresarios, no sólo con reglas favorables para sus intereses, sino con la privatización de empresas del Estado. Las privatizaciones se caracterizaron por subvaluación de activos públicos, baja transparencia de los procesos (Cámara de Diputados de Chile 2004; Marcel, 1989) y aprovechamiento por sus altos ejecutivos, que lograron controlarlas (Huneus, 2000). El régimen militar privatizó el sistema de pensiones e introdujo criterios de mercado en salud y educación (Bellei, 2015), promoviendo soluciones privadas para problemas públicos. Además, favoreció la explotación desregulada de recursos naturales y acentuó la despolitización de las relaciones laborales, generando condiciones inmejorables para la reproducción del capital.

Si la clase empresarial había sido un sector impugnado antes de los setenta, para los noventa había unificado sus intereses y constituía un actor autónomo del Estado, con cuadros económicos que buscaban entenderse en sus organizaciones gremiales. Una nueva cultura empresarial se gestó en la experiencia de la competencia y la generación de mercados en sectores claves (salud, educación, pensiones y transporte). Desde los ochenta los gremios lanzaron una ofensiva ideológica orientada a instruir a empresarios y ejecutivos y a generar una cultura de negocios, que justificara el nuevo capitalismo chileno. La clase empresarial invirtió en instituciones académicas, centros de estudios, asociaciones gremiales y medios de comunicación (Undurraga, 2013), circuitos culturales del capitalismo (Thrift, 2005), para formar una mentalidad económica que justificara el sistema. Por ejemplo, en 1980 el Grupo Matte y empresas asociadas fundaron el CEP.⁷ Desde sus comienzos,

7 El consejo asesor y directivo del CEP está compuesto por empresarios e intelectuales liberales. Ha difundido los valores del libre mercado (Hayek 1980; 1981; 1982), los problemas del estatismo (Fontaine 1980) y la relevancia de los derechos de propiedad (Cáceres 1982; Friedman 1982). Desde 1987, desarrolla un programa de opinión pública con dos encuestas anuales, cuya información es respetada por la clase dirigente política. En 2011 *Foreign Policy Research Institute* lo consideraba el segundo *think tank* más influyente en América Latina. Entre 2011 y

fue un centro neurálgico del pensamiento empresarial y en democracia, un espacio formal en el que representantes de empresarios y gobierno discuten reformas y regulaciones. Estos circuitos explican, en parte, la posición de fuerza con que los empresarios emergieron de la dictadura. En la actualidad tienen importante presencia en universidades, hospitales, medios de comunicación, clubes deportivos y política. La concentración de su capital económico⁸ y esa presencia en diferentes sectores han ampliado su capital político y simbólico.

La ampliación del poder empresarial en la dictadura implicó que muchos empresarios fueran cómplices de violaciones a derechos humanos y acciones contra trabajadores y sindicatos en sus empresas (Boholovski et al., 2018). Durante dos décadas de transición democrática (1990-2010), la dirigencia empresarial mantuvo su defensa de las políticas de Pinochet y se opuso a reformas que fortalecieran derechos laborales y papel del Estado en la economía (Arriagada, 2004; Huneeus, 2014). Una particularidad de la transición política chilena es que empresarios cómplices de la apropiación de empresas estatales nunca recibieron una condena política y siguen en la dirección de empresas importantes.⁹

Cuestionamiento al modelo económico y crisis de legitimidad de los empresarios después de 2011

Las movilizaciones de 2011 fueron las mayores muestras de malestar social desde 1990. Bajo el lema “No al lucro” se expresaron malestares asociados a la desigualdad, el endeudamiento y la desprotección de los ciudadanos ante la salud y la tercera edad. Diferentes grupos reclamaron mejores condiciones sociales, materiales y ambientales. La ciudadanía manifestó interés por defenderse de los intereses de las grandes empresas (De la Maza, Maillet y Martínez, 2017), lo que multiplicó los conflictos socioambientales.¹⁰ Las movilizaciones tuvieron impacto en la repolitización de la sociedad chilena (PNUD, 2015), que amplió la discusión

2013 logró US \$50 millones para financiamiento a largo plazo, con aportes de los empresarios Eliodoro Matte, Wolf von Appen, Roberto Angelini, Juan Andrés Camus, Jorge Errázuriz, Jean Paul Luksic, Juan Obach, Salvador Said, Reinaldo Solari Magnasco y Luis Enrique Yarur (Los diez empresarios clave que con US \$42 millones financian el CEP, *Pulso*, 2015).

8 Los cinco grupos mayores tenían casi 50% de los activos de empresas que cotizaban en bolsa (Molina, 2005).

9 Los más destacados fueron Julio Ponce Lerou (SQM), Roberto de Andraca (CAP) y José Yuraseck (Chilectra y Endesa, formando el holding Enersis) (Huneeus, 2000; Mönckeberg, 2001; 2015).

10 Según el atlas de justicia ambiental (Leah y Martínez-Alier, 2015), Chile es uno de los países con más conflictos socioambientales vigentes.

sobre economía, democracia, relación empresarios-ciudadanía y modelo económico (Atria, 2012; Mayol, 2012; Atria et al., 2013; Fernández, 2017).

La presión en las calles fue alimentada, además, por escándalos de corrupción en industrias de alimento, farmacias y papel higiénico, con perjuicio para los consumidores. Ellos deterioraron aún más la imagen de los empresarios, que no gozaban de mucha estima social. En particular, el descubrimiento de una red de empresarios rentistas vinculados al pinochetismo –Lavín y Délano, del Grupo Penta; Ponce-Lerou y sqm– que financiaron campañas de políticos de diferentes sectores a cambio de influencia en leyes, neutralidad de reguladores y aseguramiento de rentas, dinamitó la credibilidad de los empresarios.

Los gremios cuestionaron que las protestas de 2011 mostraran malestar social, tesis que la presidenta Bachelet esgrimía para justificar su programa de reformas. El cep publicó un libro titulado “¿Malestar en Chile?” (2017), en el que, apoyándose en encuestas propias, dio una respuesta negativa porque “antes que malestar, el bienestar predomina entre los chilenos” (cep, 2017, p. 13). Según el libro, los chilenos no querían reformas, sino que preferían la estabilidad. Pero el libro no se sostiene a la luz de datos del Latinobarómetro. La alta satisfacción con la vida, considerado por el cep como indicador de percepción de bienestar, no es relevante, pues es generalizada en América Latina. Según Latinobarómetro 2017, 66% de los chilenos se declara satisfecho con su vida, pero es el cuarto país con menor satisfacción entre los 18 considerados y está por debajo de la media, 74%. Para el 38% de los chilenos el ingreso familiar no alcanza para vivir, debajo de la media (44%), y es el séptimo país con mayor porcentaje en esta categoría.

El malestar ciudadano por el sistema económico y político se basa en la baja confianza en las instituciones y élites chilenas. La ciudadanía, no sólo es crítica de partidos y parlamentarios, sino también de empresarios y organizaciones empresariales. La confianza en las organizaciones empresariales era alta en 1996, 45%; pero en 2016 llegaba al 12%¹¹. La Sofía tenía 22% de confianza ciudadana en 2001 y alcanzó 19% en 2016 (Tabla 1).

Frente a un contexto de malestar social, la nueva representación empresarial entró de lleno en la “batalla por las ideas” (*Qué Pasa*, 2017). La nueva ofensiva empresarial no defiende la “obra” de Pinochet, como la generación anterior. Se centra en el papel de los empresarios y del modelo económico a partir de sus resultados y su contribución al país en términos de generación de empleos y prosperidad.

11 La baja confianza hacia los empresarios es confirmada en encuestas del CEP, recibiendo apenas 14% en 2015, con resultados similares en 2016 y 2017.

Renovación empresarial y nuevas justificaciones del capitalismo chileno

Larraín y Swett buscan modernizar la imagen de los empresarios con discursos que buscan construir una nueva justificación para el capitalismo chileno, de modo que se conecte con el espíritu de los tiempos y legitime a los empresarios como actores públicos y, también, defender intereses del sector.

El liderazgo del presidente de SOFOFA es interesante por la tradición empresarial y los vínculos políticos de la familia Matte, el tercer holding más grande de Chile y una fortuna histórica, asociada tradicionalmente a La Papelera –industria forestal– CMPC, ENTEL (telecomunicaciones), Colbún (electricidad) y Banco Bice, entre otros. Durante el gobierno de Allende, la CMPC se opuso a su estatización, impulsando una campaña comunicacional que fue apoyada por partidos de oposición y logró su objetivo (González y Fontaine, 1997). El clan Matte apoyó el golpe militar y desde el CEP busca brindar estatus intelectual a los empresarios, fortaleciendo los argumentos del sector privado en la discusión pública. Actúa en el área educacional con la Sociedad de Instrucción Primaria, una red de colegios en sectores populares.

Pese al prestigio intelectual y social de la familia Matte, en 2015 la CMPC fue encontrada culpable en un escándalo de colusión del papel (industria de la cual controla el 75% del mercado): de 2001 a 2013 había asignado cuotas de participación de mercado y fijado precios de venta de papel higiénico, servilletas, pañuelos desechables y toallas de papel, junto con SCA Chile, la otra empresa monopólica del papel. El escándalo significó la renuncia de Eliodoro Matte, líder histórico del Grupo, a la presidencia de CMPC y CEP, y una renovación generacional en su dirección. La principal figura pública del Grupo Matte pasó a ser Bernardo Larraín Matte –en 2015 gerente de la eléctrica Colbún–. Larraín asumió la responsabilidad de CMPC en la colusión del papel e intentó dar una señal de cambio de prácticas en la empresa:

fue un momento doloroso y de mucha vergüenza. Lo peor que puede hacer una empresa es defraudar la confianza de los mercados y los ciudadanos... al mismo tiempo quienes trabajan en CMPC deben sentirse muy orgullosos de la forma cómo la empresa enfrentó esta crisis: de manera transparente, con reconocimiento, pidiendo perdón, colaborando con la autoridad, cambios profundos y una solución inédita de compensación a los consumidores (The Clinic, 2018).

Tabla 1. Confianza en instituciones 1990-2016 (%)

AÑOS/ INSTITUCIÓN	1990	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2014	2015	2016
Radios		61	67	61	64	67	54	57	46	50	61	53	63	57	55	72	69	63	55	50
Carabineros	59	40	40	39	38	47	45	55	47	54	54	59	63	62	64	67	57	56	50	47
Fuerza Aérea	39	42	34	36	40	32	39	39	40	44	43	49	55	49	57	56		54	40	40
Marina	39	41	34	34	34	38	33	49	38	44	43	51	55	49	58	54		55	39	40
FONASA	48	44	52	55	65	50	51	57	59	59	61	63	53	58	55	53	49	37	38	40
Ejército	41	36	34	29	30	36	27	36	34	42	42	47	51	45	55	52		49	36	33
Televisión		51	54	54	55	57	42	43	43	52	46	35	47	44	47	51	53	46	42	29
Iglesia Católica	76	60	66	63	63	61	52	52	50	48	57	47	53	51	55	34	27	34	20	27
Diarios		51	55	44	47	51	30	34	27	36	37	30	44	44	42	45	50	50	39	33
Policía de Investigaciones		29	28	29	31	38	36	38	34	37	43	46	52	48	46	45			44	41
Banco Central		50	44	41	29	44	44	45	37	48	47	45	50	44	40	43			25	32

Bancos	55	51	54	48	54	40	41	53	56	46	50	42	45	34	40	41	26	18	29,5
CUT	38	34	29	32	35	24	27	30	23	25	24	29	26	34	30	36	36	28	28
Sindicatos	40	37	35	37	31	25	28	34	24	26	28	37	33	33	26	44	39	30	32
SoFoFa						22	24	29	20	24	22	23	22	26	23		21	18	19
AFP	32	29	29	25	27	19	19	29	42	29	22	27	30	18	21	26	10	10	6
Poder Judicial	44	25	16	22	18	26	22	14	19	19	20	18	21	20	21	17	20	12	12
Organizaciones Empresariales	45	38	29	28	29	29	23	23	24	22	18	19	19	20	19	26	15	12	12
ISAPRES	23	26	25	20	21	16	12	19	25	20	16	21	17	14	19	18	14	10	8
Cámara de Diputados	26	20	21	15	22	12	11	15	18	18	21	18	18	16	16	17	17	10	6
Senado	63	27	20	20	15	21	12	12	18	20	22	22	16	18	15	18	18	9	6
Partidos Políticos	14	14	14	10	15	10	4	6	9	9	12	13	10	11	12	11	10	7	5

Fuente: Barómetro de la Política CERC-MORI (abril de 2016).

En 2017 la Fiscalía Nacional Económica multó a SCA Chile con 18,3 millones de dólares y la CMPC llegó a un acuerdo con el Servicio Nacional del Consumidor (Sernac) y agrupaciones de consumidores para pagar 150 millones de dólares (7.000 pesos a cada chileno) (*El Mercurio*, 2017). Cuando Larraín Matte fue candidato a presidir la SOFOFA, algunos dirigentes alegaron que no tenía autoridad moral para dirigir el sector tras estar involucrado en ese escándalo. Argumentó que no estuvo al tanto de esos arreglos y que se trató de una mala práctica de ejecutivos que fueron alejados de la empresa. Larraín integraba el directorio de CMPC-Tissue, lo que muestra descuido en su gestión empresarial.

Las presidencias de Larraín en la SOFOFA y Swett en CPC llaman la atención por tres aspectos. El primero, por un recambio generacional, marcado por la presencia de representantes jóvenes de grandes grupos¹². Segundo, una mayor presencia de mujeres en posiciones de dirigencia –el consejo directivo de la SOFOFA cuenta con cuatro mujeres entre 13 representantes, la dirección ejecutiva con dos de siete –un cambio significativo en los gremios empresariales–. El tercer rasgo es el llamado de Swett y Larraín a que los empresarios participen activamente en la discusión pública, defendiendo sus intereses sectoriales. Según Larraín, “el gremio empresarial no se puede abstener de opinar” (Chilevisión, 2018); “los empresarios deben bajarse del pedestal y ser más activos en el debate público” (Estrategia, 2018).

...el primer desafío es movilizar a muchos otros empresarios, gerentes, ejecutivos, presidentes de compañías de que se activen en el debate público, ya sea para hablar de la empresa como también de las políticas públicas, que son los roles del gremio (El Mostrador, 16 de abril, 2018).

Esta vocación pública no es nueva en el clan Matte y evidencia el interés de guiar los destinos del país, especialmente cuando se cuestiona el papel de los empresarios. Larraín considera que los partidos de derecha no están defendiendo con suficiente inteligencia los intereses de los empresarios, permitiendo compromisos que los perjudican. La ofensiva comunicacional de los gremios busca renovar legitimidad empresarial, modelo económico y lucro en las empresas. “El lucro no es más que la legítima retribución al capital invertido y al riesgo asumido”, argumenta Larraín (*El Mercurio*, 31 marzo de 2018). En particular, Swett y Larraín buscan contrarrestar las reformas de Bachelet e interpelar al Frente Amplio –que tiene adhesión en la juventud y cuestiona las inequidades del capitalismo chileno–. Pero hay poco de nuevo en el giro discursivo de Larraín y Swett. Veamos, como prueba, sus posiciones sobre el modelo económico, la AFP y las relaciones laborales.

12 En Sofofa están Gonzalo Said, Rosario Navarro (mesa directiva), y Alfonso Swett, Catalina Saieh, Richard von Appen, Andrónico Luksic (consejeros electivos).

Prueba 1: el modelo económico

En el debate sobre el modelo económico, que tomó nuevos bríos recientemente, (Atria, 2012; Mayol, 2012; Atria et al., 2013; Fernández, 2017), la discusión se estructura en dos polos: los que critican el modelo económico y los que lo defienden. Los defensores resaltan los efectos positivos del crecimiento económico sostenido: entre 1990 y 2015 Chile triplicó su PIB, la proporción de la población bajo la línea de pobreza cayó de 40 % a 15% (Casen, 2015), 70 % de los estudiantes universitarios fueron de primera generación y el progreso material se manifiesta en calidad de la vivienda, equipamiento del hogar y servicios básicos. Los críticos resaltan que el crecimiento económico produjo progreso material, pero no mejoró la calidad del empleo y mantuvo desigualdades y concentración de riqueza. Esa desigualdad se asemeja a lo que Wilkinson (2005) llama “modelo jerárquico de sociedad” (p. 23): sociedades que promueven estrategias enfocadas al interés propio, son menos colectivas y tienen relaciones comunitarias pobres, características de la de Chile (PNUD, 1998; 2002; 2015; 2017).

En cuanto a posición sobre modelo económico, tanto Swett como Larraín mantienen el recetario tradicional: la principal política pública es el crecimiento económico. Ambos defienden reducir el impuesto a las empresas, disminuir el papel del Estado en la economía y fortalecer la competencia, y cuestionan el impacto de la regulación ambiental en la inversión económica.

Respecto al caso ambiental, Larraín ha llamado a “modernizar la institucionalidad ambiental” buscando ‘destrabar’ el Sistema de Evaluación de Impacto Ambiental que ha detenido proyectos industriales por faenas contaminadoras y rechazo de comunidades afectadas. La postergación de proyectos mineros (Dominga, Pascua Lama o Barrancones) son referencias directas. Esta queja hace referencia al rechazo del proyecto HydroAysen, la red de represas que el Grupo Matte y Endesa España intentaron desarrollar en el río Baker y que, luego de años de preparación y millones de dólares invertidos, fue abortada por no aprobar los estudios de impacto ambiental. Larraín lideró el proyecto. De este fracaso, tal vez, viene su atención a la legitimidad del capitalismo, a contar con “licencia social para operar” (Tironi y Zenteno, 2013). Declaraciones como “la institucionalidad medioambiental debe ser modernizada” (*The Clinic*, 2018), “Dominga es un proyecto importante para reactivar el ciclo de inversión” (*El Mercurio*, 2018), y reuniones con autoridades de la Corte Suprema apuntan a flexibilizar la norma ambiental y favorecer la inversión privada. El carácter extractivista del capitalismo local –basado en la extracción intensiva de materias primas (cobre, forestal, pesca)– confirma el diagnóstico de Klein (2015), según el cual el capitalismo y el medio ambiente están en posiciones antagónicas porque el desarrollo del primero se da a costa del segundo. Lo que Larraín propone, para equilibrar participación ciudadana, estándares ambientales e inversión,

significa relajar la regulación ambiental para asegurar la realización de megaproyectos con alto impacto medioambiental.

Para asegurar el crecimiento de la economía, según Swett y Larraín, las grandes empresas deben retomar la inversión con recetas similares a las del empresariado tradicional: bajar impuestos a empresas, reducir rol del Estado en economía y promover la autorregulación. El presidente de la CPC afirma que “lo importante es volver a poner sobre la mesa el crecimiento económico; las utilidades de las empresas es la gasolina del estado” (La Tercera, 8 de agosto, 2018). Asimismo, Larraín insta a “retomar el debate tributario y la reducción de impuestos”, ideas que apuntan a contestar el alza de impuestos a las utilidades empresariales aprobada en la reforma tributaria de 2014. El argumento de Larraín es que Chile necesita una ‘estructura tributaria competitiva’ para asegurar que las empresas inviertan en él y la economía retome el crecimiento.

Al discutir el papel del Estado en la economía, Swett y Larraín, contrario a la evidencia histórica sobre el rol del Estado en las grandes innovaciones mundiales (Mazzucato, 2013; 2018; Chang, 2002; 2012; Bowman et al., 2014), enfatizan la supuesta ineficiencia del Estado en la actividad económica y su incapacidad para guiar al sector productivo. Según Larraín, “el rol del Estado no tiene nada que ver con un Estado planificador y empresario con libertad para invertir fondos de pensiones en industrias estratégicas, como algunos sectores políticos han planteado” (El Mostrador, 13 de diciembre, 2017). A pesar del tono modernizador sus discursos, sus visiones sobre el modelo económico y la relación sector privado-Estado son similares al empresariado tradicional. Hay rechazo a admitir las funciones del Estado en la economía y cualquier posibilidad de injerencia en ella.

Prueba 2: AFP.

El sistema privado de pensiones representa el corazón del sistema económico chileno, reflejando mejor que ninguna otra institución económica el paradigma del neoliberalismo radical que orientó la política económica y social de la dictadura. El sistema privado de capitalización individual de las AFP está construido sobre una visión individualista de la función pública y descarta la participación del Estado, que no puede intervenir en la gestión de esos recursos. Basado en el aporte individual de los trabajadores (10 % de sus remuneraciones) a una cuenta personal, las AFP administran esos recursos con una alta rentabilidad (8% promedio anual). Las AFP han creado un fondo de ahorro que asciende a 200.000 millones de dólares, al cual se le incorporan US \$7,000 millones de dólares anualmente.¹³ Esos recursos

13 El PIB de Chile en 2017 era de 230.000 millones de dólares.

son un pilar importante del sistema financiero, mediante el cual se invierten las cotizaciones, y éste recela de cualquier cambio por temor a ver disminuida su autonomía y rentabilidad. El presidente de la Asociación de AFP, Rodrigo Mackenna, decía en 2015:

siempre hemos dicho que el sistema de pensiones chileno tiene grandes fortalezas. Destaca a nivel mundial por su estructura, por la rentabilidad, por la eficiencia, etcétera., y el balance de 2014 es muy bueno en ese sentido. Pero, también enfrentamos desafíos, (...). En ese sentido, así como ocurrió en 2008, ... están dadas las condiciones para que se haga una buena reforma, que potencie las fortalezas, pero que actualice temas en los que necesitamos ponernos al día (Asociación AFP Chile, 27 de enero, 2015).

En términos similares se expresa el nuevo presidente de la Asociación de AFP, Andrés Santa Cruz, expresidente de la organización del agro (SNA):

¿Cómo contribuyen las AFP a que haya mejores pensiones? Administrando de forma segura, eficiente y rentable los fondos. Gracias a las AFP y su manejo, el 66% de los fondos que tienen los trabajadores para su pensión son utilidades que las AFP les han conseguido, sin que se pierda ningún peso, cuando vemos que pucha que se pierden rápido los pesos en otras partes (Asociación AFP Chile, 13 de agosto, 2017)

Sin embargo, el sistema de pensiones no cumple la principal función para la cual se estableció: entregar mejores pensiones a los trabajadores al momento de jubilarse que las entregadas por el antiguo sistema de reparto. La Comisión Presidencial de Pensiones de 2015 destacó que 79 % de las pensiones eran inferiores al salario mínimo y 44 % eran menores a la línea de pobreza (*Un nuevo sistema de pensiones para Chile*, 2018). Los trabajadores informales e independientes están fuera del sistema, que no cumple la función pública de atender las necesidades de los trabajadores de tener una pensión digna. Las bajas pensiones explican la falta de legitimidad del sistema de pensiones, expresado en la baja confianza que tienen los chilenos en las AFP (tabla 2) y en acciones de protesta en 2016 por la organización “No+AFP” (El Mercurio, 2016), cuya magnitud sorprendió porque, después de 2011, se había producido un repliegue de los movimientos sociales.

Esas limitaciones del sistema de pensiones llevaron a una importante reforma en 2008, primer gobierno de Bachelet, que alteró su naturaleza privada e individualista. Se constituyó un Pilar Solidario, financiado con impuestos generales, para los que tienen pensiones bajas o han agotado sus ahorros. Esta reforma se guió por un paradigma que considera la solidaridad social y el papel del Estado para dar apoyo a los excluidos que no cotizan o tienen una cotización baja. Se introdujo por

primera vez el criterio de responsabilidad del Estado para atender necesidades de los ciudadanos pobres, asegurando un piso mínimo financiado por él.

Actualmente, las propuestas de reforma apuntan a aumentar el ahorro de los trabajadores mediante mayor aporte del Estado y a decisiones políticas fuera del poder de las AFP, como aumentar la edad de jubilación¹⁴. Esta última fue propuesta por la comisión asesora de pensiones de la CPC, pero afectaría a las mujeres porque propone “equiparar” la edad de jubilación de hombres y mujeres (Informe de la Comisión Asesora de Pensiones de la CPC, 2016).

El sistema privado de pensiones tiene una limitación estructural, que los dirigentes gremiales y las AFP eluden: el carácter de mercado del trabajo, con bajas remuneraciones, empleo precario e inestabilidad laboral. Esas condiciones llevan a una débil capacidad de ahorro de los trabajadores porque sus cotizaciones son bajas y tienen lagunas. El problema remite a componentes estructurales del sistema económico como asimetría capital-trabajo, sindicatos débiles y limitada capacidad de acción colectiva¹⁵. También influye la aversión de los empresarios al rol del Estado como garante del bien común y protector de los más débiles.

¿Qué dice la nueva dirigencia empresarial frente a las críticas al sistema de AFP? Aunque el sistema de pensiones chileno se ha alejado del paradigma original con la reforma de 2008, Swett y Larraín lo defienden. Los gremios justifican su naturaleza individualista y rentista, respondiendo a las críticas con consignas. Si bien Swett reconoce el problema de legitimidad de las AFP, su explicación no apunta a cuestiones estructurales sino a las estrategias de comunicación de las AFP:

¿Cuánto tiempo dedicaron las AFP a explicarle a sus afiliados lo que hacían? El mensaje de las AFP consistía en quién era más rentable, quién tenía la menor comisión, pero no en base al rol, en base a las expectativas. Toda la publicidad de las AFP estaba en la captación de gente y no en manejar sus expectativas e incentivar su pensión, entonces tiene que generar una capacidad de diálogo con los stakeholders, con la ciudadanía (El Pulso, 30 de marzo, 2017).

Larraín también resta relevancia a las debilidades del sistema e invita a defenderlo frente a las crecientes críticas de ciudadanos y políticos (*La Segunda*, 24 de noviembre, 2017), inhibiendo la posibilidad de evaluar potenciales mejoras. En esa materia, los nuevos dirigentes gremiales no se distinguen de los viejos.

14 También se propone que independientes e informales se incorporen al sistema.

15 La experiencia internacional muestra que sindicatos fuertes se asocian a mayores niveles de ingresos (Huber, Huo y Stephens, 2017).

Prueba 3: relaciones laborales.

Las brechas salariales y la verticalidad del trato empleados-empresarios es un rasgo distintivo del capitalismo chileno (Undurraga, 2014). Este rasgo jerárquico (Schneider, 2013) no es espontáneo, sino fruto de la legislación laboral impuesta por Pinochet con apoyo empresarial para dismantelar el poder que los sindicatos habían alcanzado en los setenta.

El Plan Laboral de 1979 –diseñado por el ministro del Trabajo, José Piñera, hermano del presidente actual– prohibió la sindicalización de trabajadores temporales y empleados públicos, limitó los días de huelga y dio anuencia a los empresarios para despedir trabajadores por “razones de la empresa”. La negociación colectiva fue permitida al nivel de empresa individual, limitando las negociaciones sectoriales o nacionales. La Constitución de 1980 prohibió a los líderes sindicales participar en actividades políticas formales, despolitizando la acción de los sindicatos. Esas leyes asentaron el autoritarismo en las empresas, permitieron a los empresarios manejar con flexibilidad el proceso laboral sin restricciones políticas (Taylor, 2006) y dejaron las relaciones entre capital y trabajo a merced del mercado.

Según Frank (2004), la capacidad de los empresarios de bajar sueldos y aumentar carga de trabajo y jornada laboral ayudó al capitalismo chileno a expandirse en los ochenta. La modernización de la economía fue posible gracias a despidos “por razones de la empresa”, rotación de personal y subcontratación de trabajadores. Para Winn (2004), obreros y sindicatos fueron las principales víctimas del “milagro económico chileno”. La represión del trabajo organizado por la dictadura e instituciones laborales anti-colectivistas consolidaron el poder de empresarios.

Aunque el retorno a la democracia buscó equilibrar fuerzas entre trabajadores y empresarios, las reformas laborales de la Concertación (1990, 1993, 2001 y 2006) no tuvieron el impacto esperado. La reforma de 2001 estableció el derecho de obreros temporales a formar sindicatos y mecanismos protectores contra abusos y la de 2006 reguló la subcontratación laboral, pero el equilibrio de poder permanece inclinado a favor de los empresarios. Tácticas antisindicales, como despidos, propaganda antisindical o desincentivos a participación en huelgas, son utilizadas por las empresas. El porcentaje de trabajadores que participan en negociaciones colectivas cayó de 10,3 % en 1991 a 6,5 % en 2016. Chile tiene uno de los porcentajes más bajos de sindicalización en la región y el más bajo de trabajadores cubiertos por negociación colectiva (6,5 %) en la Organización para la Cooperación y el Desarrollo (OCDE). La participación de trabajadores en huelgas es mínima. Mientras en 1991, un 1,5 % de los asalariados que podían negociar colectivamente participaron en una huelga, en 2012 la cifra llegó a 0,65% (Durán 2013). En síntesis, Chile triplicó el PIB entre 1990 y 2016, pero las desigualdades se mantienen altas (Gini 0,56 en 1990; 0,48 en 2016) (PNUD, 2017).

Una razón de la persistente desigualdad es la asimetría de poder entre empresarios y trabajadores. Después de 1990, los empresarios han mantenido un ethos autoritario que apela al crecimiento económico como la principal política social y percibe a los sindicatos como una amenaza colectiva que hay que frenar. Así, Alfredo Ovalle, presidente de la CPC en 2007, declaraba:

¿Qué nos inquieta específicamente? Primero: la incertidumbre frente a las iniciativas en materia de legislación laboral, que menoscaban la confianza. También nos preocupa la violencia y la ideologización en algunos sectores del movimiento sindical, junto con la poca firmeza y a veces tardía respuesta del gobierno. Nos inquietan las actuaciones antiempresa por parte de la Dirección del Trabajo, que evidencian una actitud sesgada (ENADE, 2007).

Aunque cinco gobiernos de centroizquierda entre 1990 y 2018 intentaron balancear las relaciones capital-trabajo, los empresarios y partidos de derecha usaron su poder para restringir la acción colectiva de los trabajadores y evitar cambios en la regulación laboral. El último intento fue en el segundo gobierno de Bachelet. El proyecto de Ley de 2014 propuso modificar la información que las empresas ponen a disposición de los sindicatos cuando negocian, aumentar la participación de mujeres en direcciones sindicales y restablecer el derecho efectivo a la huelga –al restringir al sindicato como el único sujeto con derecho a negociación¹⁶. También propuso que los beneficios de la negociación colectiva se apliquen solo a miembros del sindicato. Si el empleador desea extenderlos a trabajadores que no participaron en el proceso, se requiere el consentimiento del sindicato. Finalmente, el proyecto prohibía reemplazar a los trabajadores durante la huelga, práctica habitual en Chile. Mientras se tramitaba la ley, el sector empresarial realizó una campaña difundiendo en la prensa nacional (La Tercera, 2014) y empresarial (*Diario Financiero*, 2015) la idea de que esta reforma implicaría un colapso de inversión, empleo y crecimiento económico. Si bien la reforma laboral fue aprobada en el Congreso, los partidos de derecha pidieron la intervención del Tribunal Constitucional. Este declaró que la negociación colectiva es un derecho individual, haciendo inconstitucionales los derechos de los sindicatos. En suma, la reforma laboral no recompuso el derecho colectivo de los trabajadores a defender sus intereses, manteniendo la asimetría de poder empresarios-trabajadores.

¿Cómo se posiciona la nueva representación empresarial frente a los derechos laborales? En su discurso, Larraín y Swett han expresado posiciones novedosas sobre la situación laboral, apoyando la inclusión laboral de discapacitados y la obligación de las empresas de contar con salas-cunas para madres trabajadoras. La

16 En el pasado ‘grupos de trabajadores’ negociaban con la empresa en paralelo a los sindicatos disminuyendo el poder de éstos.

gestión de Swett, en particular, destaca por establecer mesas de trabajo entre CPC y CUT (Central Unitaria de Trabajadores), la principal coordinadora de sindicatos chilenos, y mantener canales de comunicación con Bárbara Figueroa, presidenta de CUT (*El Mostrador*, 2018). Swett plantea que las remuneraciones son bajas y que el Código Laboral es “machista y no inclusivo” (La Tercera, 8 de agosto, 2018), por lo que es necesario modernizarlo.

Pero, al momento de discutir el Código Laboral y el rol de los sindicatos en la negociación colectiva, las prioridades del sector empresarial siguen siendo el crecimiento económico y la inversión sobre la seguridad de los trabajadores. Los gremios promueven modernizar el Código Laboral y bajar la tributación de las empresas. Larraín plantea que hay que “acelerar no solamente cambios quirúrgicos al Código Laboral como es el estatuto para los jóvenes, o el teletrabajo, sino también hacer una modernización de fondo en la legislación laboral” (El Mercurio, agosto 2018)

Modernizar la legislación laboral es una propuesta con lecturas diferentes. Para los empresarios significa ajustar diferencias entre el código regulador del trabajo y nuevas situaciones laborales (jóvenes entrando al mercado del trabajo o trabajo a distancia). Es una forma de flexibilizar el contrato y la desvinculación de empleados. Para los trabajadores, en cambio, significa revisar garantías alcanzadas y cuestionar sus mecanismos de resguardo frente a las empresas. Las propuestas de Swett y Larraín tienen rasgos novedosos, disposición de diálogo y distancia respecto a dirigentes previos, pero no muestran un nuevo enfoque sobre derechos colectivos de los trabajadores. Sus palabras pueden ser bien intencionadas, pero mantienen la asimetría de poder entre empresarios y trabajadores.

Conclusiones

Luego de explorar el pensamiento del empresariado que emerge de la dictadura de Pinochet y de revisar la renovación discursiva de los representantes gremiales, intentaremos responder las preguntas planteadas en la introducción. Con respecto a la primera, evaluando el accionar de Swett y Larraín, la nueva dirigencia muestra aspectos de renovación como vocación de ser partícipes de la discusión pública, mayor sintonía con demandas como mayor participación femenina en la empresa y disposición a superar el anclaje tradicional del empresariado en Pinochet. En estos aspectos contrasta con representantes empresariales tradicionales. Sin embargo, al momento de evaluar la orientación de los nuevos representantes —y las conductas de las grandes empresas— sobre temas como modelo económico, sistema privado de pensiones y relaciones laborales, las diferencias entre nuevos y viejos representantes gremiales desaparecen. Ni Swett ni Larraín aceptan revisar los límites del modelo económico chileno, reformar al sistema de pensiones o cambiar a un

sistema de relaciones laborales que reconozca los derechos de los sindicatos. Si tienen mejor sintonía cultural con la sociedad, al momento de afectar los intereses económicos del sector, esa sintonía se desvanece. Políticamente, siguen alineados con partidos de derecha y su posición sobre organización de la empresa y políticas públicas sigue siendo tecnocrática. Su pensamiento económico es estructuralmente similar al de los empresarios tradicionales.

Sobre la segunda pregunta, una novedad de la actual representación empresarial es que, a diferencia de otros dirigentes, no fueron parte del gobierno de Pinochet. Es una diferencia importante. Larraín y Swett no tienen que dar explicaciones sobre los crímenes de lesa humanidad de la dictadura ni sobre privatizaciones espurias. Pero el grado de autocrítica que presentan los nuevos dirigentes frente a esos “eventos críticos” del empresariado chileno es nulo. Por falta de perspectiva histórica o por interés, el sector empresarial sigue anclado en el sistema generado por el régimen militar y ni Larraín, ni Swett, se manifiestan sobre esos asuntos.

Quizás la excepción sea la disposición de los nuevos dirigentes empresariales a abordar el conflicto chileno-mapuche. Este conflicto –basado en la usurpación de tierras indígenas por el Estado desde 1870, ahondado por la expansión de la industria forestal durante la dictadura– ha crecido por choques recurrentes entre comunidades mapuches y empresas forestales en el centro y sur de Chile. El empobrecimiento de las comunidades mapuche y los incendios forestales – producto en parte del monocultivo–, son elementos de tensión en torno a las empresas forestales. La nueva dirigencia empresarial ha intentado crear canales junto al Gobierno y las comunidades para dar seguridad en la zona y mantener el negocio forestal. Si bien no han revisado su papel en la historia política reciente, en el conflicto chileno-mapuche muestra una nueva disposición, que puede considerarse pragmática.

Respecto de la tercera pregunta, los nuevos dirigentes están atentos a los problemas de legitimidad del capitalismo chileno y a cómo las críticas se han multiplicado en diferentes frentes (pensiones, impacto ambiental, desigualdad, entre otros). Conscientes del nuevo escenario y del sentido de las reformas del segundo gobierno de Bachelet, invitan a empresarios y gremios a participar de la discusión pública, responder a las críticas ciudadanas y defender el legítimo lucro empresarial. En esos aspectos, la nueva dirigencia gremial ha sido novedosa.

Al considerar el grado de apertura del discurso de Swett y Larraín para abordar los problemas del capitalismo chileno (cuarta pregunta), el grado de reflexividad es bastante escaso. La nueva dirigencia empresarial, al igual que la antigua, tiene una visión de corto plazo al pensar la estrategia de desarrollo país. No está dispuesta a repensar el rol estatal en la gestación de innovaciones como la explotación del litio en el norte de Chile. No está abierta a la idea de romper su asociación política con partidos de derecha, ni preparada para pensar temas futuros como los

efectos del cambio climático. En esos temas, su discurso no guarda coherencia con prácticas del empresariado chileno, por lo que su renovación discursiva no es señal suficiente de un nuevo tipo de pensamiento empresarial.

Referencias

- Araujo, K. (2016). *El miedo a los subordinados. Una teoría de la autoridad*. Santiago de Chile: Lom.
- Arriagada, G. (2004). *Los empresarios y la política*. Santiago de Chile: Lom.
- Asociación AFP Chile (13 de agosto de 2017). Andrés Santa Cruz, presidente de la AAFP: "Lo que no me parece es que este proyecto promueva una solidaridad regresiva". Recuperado de <https://www.aafp.cl/andres-santa-cruz-presidente-de-la-aafp-lo-que-no-me-parece-es-que-este-proyecto-promueva-una-solidaridad-regresiva/>
- Atria, F. (2013). *Veinte años después. Neoliberalismo con rostro humano*. Santiago de Chile: Catalonia.
- Atria, F., Larraín, G., Benavente, J. M., Couso, J. y Joignant, A. (2013). *El otro modelo. Del orden neoliberal al régimen de lo público*. Santiago de Chile: Debate.
- Avendaño, O. (2017). *Los partidos frente a la cuestión agraria en Chile, 1964-1973. Representación de intereses, gradualismo y transformación estructural*. Santiago de Chile: Lom.
- Avendaño, O. y Cuevas Ossandon, R. (2018). Gremios empresariales y sindicatos. En C. Huneeus y O. Avendaño (Eds.), *El sistema político de Chile* (pp. 333-337). Santiago de Chile: Lom.
- Bellei, C. (2015). *El gran experimento. Mercado y privatización de la educación chilena*. Santiago de Chile: Lom.
- Bril-Mascarenhas, T. y Madariaga, A. (2017). Business Power and the Minimal State: The Defeat of Industrial Policy in Chile. *The Journal of Development Studies*, DOI: 10.1080/00220388.2017.1417587
- Boltanski, L. y Chiapello, È. (2005 [1999]). *The New Spirit of Capitalism*. Londres, Inglaterra: Verso.
- Boltanski, L. y Thévenot, L. (2006 [1990]). *On Justification*. New Jersey, EUA: Princeton-Oxford.
- Bowman, A., Froud, J., Johal, S., Law, J., Leaver, A., Moran, M. y Williams, K. (2014). *The End of the Experiment? From Competition to the Foundational Economy*. Manchester, Inglaterra: Manchester University Press.

- Cámara de Diputados de Chile. (2004). *Informe Oficial de la Comisión Privatizaciones*.
- Camargo Brito, R. (2008). El carácter traumático del consenso en torno al modelo chileno: Una investigación sobre la élite política democrática post-pinochet. En M. de Cea, P. Díaz y G. Kerneur (eds.), *Chile: ¿de país modelado a país modelo?* (pp. 107-122). Santiago de Chile: Lom.
- Campero, G. (1984). *Los gremios empresariales en el período 1970-1983: comportamiento sociopolítico y orientaciones ideológicas*. Santiago de Chile: ILET.
- Campero, G. (2003). Las relaciones entre el Gobierno y los grupos de presión: el proceso de la acción de bloques a la acción segmentada. *Revista de Ciencia Política*, 23(2), 159-176.
- Campero, G. y Valenzuela, J. A. (1984). *El movimiento sindical en el régimen militar chileno 1973-1981*. Santiago de Chile, Chile: ILET.
- Chang, H. (2002). *Kicking Away the Ladder-Development Strategy in Historical Perspective*. Londres, Inglaterra: Anthem Press.
- Chang, H. (2012). *23 things they don't tell about capitalism*. Londres, Inglaterra: Penguin Books.
- Chilevisión Noticias (19 de julio de 2018). Bernardo Larraín Matte: "El gremio empresarial no debe abstenerse de opinar". Recuperado de https://www.chvnnoticias.cl/reportajes/bernardo-larrain-matte-el-gremio-empresarial-no-debe-abstenerse-de-opinar_20180719/
- CNN (9 de marzo de 2018). Bernardo Larraín, presidente SOFOFA: "La institucionalidad medio ambiental debe ser modernizada". Recuperado de https://www.cnnchile.com/economia/bernardo-larrain-presidente-sofofa-la-institucionalidad-medio-ambiental-debe-ser_20180309/
- Dahl, R. A. (1961). *Who Governs? Democracy and Power in an American City*. New Haven, EUA: Yale University Press.
- Dahse, F. (1979). *Mapa de la extrema riqueza*. Santiago de Chile, Chile: Aconcagua.
- De la Maza, G., Maillet, A. y Martínez Neira, C. (2017). Socio-Territorial Conflicts in Chile. *European Review of Latin American and Caribbean Studies*, 104, 23-46.
- Dezalay, Y. y Garth, B. (2002). *The Internationalization of Palace Wars*. Chicago, EUA: The University of Chicago Press.
- Diario de Concepción (29 de agosto de 2017). Bernardo Larraín Matte, presidente de SOFOFA: "La modernización del Estado es un desafío fundamental". Recuperado de <https://www.diarioconcepcion.cl/economia-y-negocios/2017/08/29/bernardo-larrain-matte-presidente-de-sofofa-la-modernizacion-del-estado-es-un-desafio-fundamental.html>

- Diario Financiero (5 de mayo de 2018). Chile perdería 3000 millones por impacto de reforma laboral. Recuperado de <https://www.df.cl/noticias/empresas/mineria/chile-perderia-us-3-000-millones-por-impacto-de-reforma-laboral-en/2015-05-05/204918.html>
- Diario Financiero (2018, 20 de junio). SOFOFA hizo llamado a no 'abandonar' el debate tributario y la reducción de impuestos. Recuperado de <https://www.df.cl/noticias/economia-y-politica/gremios-laboral/sofofa-hizo-llamado-a-no-abandonar-el-debate-tributario-y-la-reduccion/2018-06-20/201530.html>
- Donoso, S. y von Bülow, M. (Eds.) (2016). *Social Movements in Chile. Organization, Trajectories and Political Consequences*. Nueva York, EUA: Palgrave.
- El Desconcierto. (2018, 5 de abril). Presidente de SOFOFA apuesta por bajar impuestos a empresas para "reactivar la inversión de forma bastante inmediata". Recuperado de <http://www.eldesconcierto.cl/2018/04/05/presidente-de-sofofa-apuesta-por-bajar-impuestos-a-empresas-para-reactivar-la-inversion-de-forma-bastante-inmediata/>
- El Dinamo. (7 de marzo de 2018). Bernardo Larraín Matte: "Hay expectativas de un gobierno pro inversión, el riesgo es que se diluyan". Recuperado de <https://www.eldinamo.cl/nacional/2018/03/07/bernardo-larrain-matte-hay-expectativas-de-un-gobierno-pro-inversion-el-riesgo-es-que-se-diluyan/>
- El Mercurio. (2016, 21 de agosto). Finaliza marcha contra las AFP con masiva convocatoria y sin incidentes Recuperado de <https://www.emol.com/noticias/Nacional/2016/08/21/818296/Finaliza-marcha-contra-las-AFP-con-masiva-convocatoria-y-sin-incidentes.html>
- El Mercurio. (2017, 27 de enero). SERNAC y Asociación de Consumidores defienden compensación pactada. Recuperado de <https://www.emol.com/noticias/Economia/2017/01/27/842216/Sernac-y-Asociacion-de-Consumidores-defienden-compensacion-pactada-con-CMPC.html>
- El Mercurio. (2018, 24 de enero). SOFOFA se reúne con presidente de Corte Suprema y abordan judicialización de proyectos de inversión. Recuperado de <http://www.emol.com/noticias/Economia/2018/01/24/892526/Sofofa-se-reune-con-la-Corte-Suprema.html>
- El Mercurio (2018, 12 de marzo). Presidente de la SOFOFA plantea abrir discusión por nivel de impuestos a las empresas. Recuperado de <http://www.emol.com/noticias/Economia/2018/03/12/898397/Bernardo-Larrain-plantea-discusion-por-nivel-de-impuestos-a-las-empresas.html>
- El Mercurio (2018, 14 de julio). Bernardo Larraín: "Dominga es un proyecto importante para reactivar ciclo de inversión". Recuperado de <http://www.mch.cl/2017/07/14/bernardo-larrain-dominga-proyecto-importante-reactivar-ciclo-inversion/>

- El Mercurio (2018, 12 de septiembre). SOFOFA respalda idea de la CPC de recortar impuestos corporativos a medida que se reduzca déficit fiscal. Recuperado de <http://www.emol.com/noticias/Economia/2018/06/25/911079/Sofofa-respalda-idea-de-la-CPC-Recortar-impuestos-corporativos-a-medida-que-se-reduzca-deficit-fiscal.html>
- El Mercurio (2018, 24 de enero). SOFOFA: Para lograr un alto crecimiento se deben “tocar teclas” de reformas estructurales. Recuperado de <http://www.emol.com/noticias/Economia/2018/01/24/892486/Sofofa-Para-lograr-un-alto-crecimiento-se-deben-tocar-teclas-de-reformas-estructurales.html>
- El Mostrador. (2015, 18 de febrero). Los diez empresarios clave que con U\$42 millones financian el CEP. Recuperado de: <https://www.elmostrador.cl/noticias/2015/02/18/los-diez-empresarios-clave-que-con-us42-millones-financian-la-fundacion-cep/>
- El Mostrador. (2018, 13 de abril). Swett laborista. La movida semana con los sindicatos. Recuperado de <http://www.elmostrador.cl/mercados/sin-editar-mercado/2018/04/13/swett-laboralista-la-movida-semana-con-los-sindicatos/>
- El Mostrador. (2018, 16 de abril). Bernardo Larraín Matte en defensa del rol del empresario en el debate público. Recuperado de <http://www.elmostrador.cl/mercados/2018/04/16/bernardo-larrain-matte-en-defensa-del-rol-del-empresario-en-el-debate-publico-en-la-provision-de-bienes-publicos-como-en-la-educacion-o-la-salud-o-las-pensiones-no-hay-ninguna-incompatibilidad-est/>
- El Pulso. (2017, 20 de marzo). Alfonso Swett: “No puede ser que la función de un político sea sólo reelegirse o la de un empresario sólo tener utilidades”. Recuperado de <http://www.pulso.cl/empresas-mercados/alfonso-swett-no-puede-la-funcion-politico-sea-solo-reelegirse-la-empresario-solo-utilidades/>
- EMOLTV (2018, 24 de junio). Bernardo Larraín: “Por supuesto que hay actos terroristas en La Araucanía”. Recuperado de <http://tv.emol.com/#/detail/20180425201455008/bernardo-larrain-por-supuesto-que-hay-actos-terroristas-en-la-araucania>
- Engel, E. (2013, 5 de octubre). El uno por ciento: Chile y el mundo. *La Tercera*. Recuperado de: <https://www.latercera.com/voces/el-uno-por-ciento-chile-y-el-mundo/>
- Estrategia (2018, 21 de junio). Presidente de SOFOFA llama a los empresarios a “bajarse del pedestal” y ser más activos en el debate público. Recuperado de <http://www.estrategia.cl/texto-diario/mostrar/1118409/presidente-sofofa-llama-empresarios-bajarse-pedestal-activos-debate-publico>
- Fairfield, T. (2010). Business Power and Tax Reform: Taxing Income and Profits in Chile and Argentina. *Latin American Politics and Society*, 52(2), 37-71.
- Fernández, A. (Ed). (2017). *El derrumbe del otro modelo*. Santiago de Chile: IES.

- Frank, V. (2004). Politics without Policy: The Failure of Social Concertation in Democratic Chile, 1990-2000. En P. Winn (Ed.), *Victims of the Chilean Miracle* (pp. 71-120). Durham, EUA: Duke University Press.
- Ffrench-Davis, R. (2018). *Reformas económicas en Chile, 1973-2017* (6ª ed.). Santiago de Chile: Taurus.
- Gárate, M. (2012). *La revolución capitalista de Chile*. Santiago de Chile: Universidad Alberto Hurtado.
- Garretón, M., Joignant, A., Somma, N. y Campos, T. (2016). *Conflicto social en Chile 2015-2016. Disputando mitos*. Santiago de Chile: Centro de Estudios de Conflicto y Cohesión Social. Recuperado de: <https://www.coes.cl/wp-content/uploads/2017/07/NCPP04.-Conflicto-Social-en-Chile-2015-2016.pdf>
- González, M. y Fontaine, A. (1997). *Los mil días de Allende*. Santiago de Chile: CEP.
- Hacker, J. y Pierson, P. (2002). Business Power and Social Policy. *Politics and Society*, 30, 277-325.
- Hall, P. A. (1993). Policy Paradigms, Social Learning and the State: The Case of Economic Policymaking in Britain *Comparative Politics*, 25(3), 275-296.
- Heiss, C. y Szmulewicz, E. (2018). La Constitución Política de 1980. En C. Huneeus y O. Avendaño (Eds.), *El sistema político de Chile* (pp. 59-86). Santiago de Chile: Lom.
- Heredia, M. (2015). *Cuando los economistas alcanzaron el poder. O cómo se gestó la confianza en los expertos*. Buenos Aires, Argentina: Siglo XXI.
- Huber, E., Huo, J. y Stephens, J. D. (2017). Power, Policy, and Top Income Shares. *Socio-Economic Review*, 12(2), 245-267. doi: <https://doi.org/10.1093/ser/mwx027>
- Huneeus, C. (2000). *El régimen de Pinochet*. Santiago de Chile: Sudamericana. [Edición revisada. Santiago: Taurus, 2016].
- Huneeus, C. (2001). El comportamiento político de los empresarios en Chile *Perspectivas*, 4(2), 315-337.
- Huneeus, C. (2014). *La democracia semisoberana. Chile después de Pinochet*. Santiago de Chile: Taurus.
- Huneeus, C. (2018). La democracia semisoberana y la representación política tecnocrática. En C. Huneeus y O. Avendaño (Eds.), *El sistema político de Chile* (pp. 19-56). Santiago de Chile: Lom.
- Huneeus, C. y Avendaño, O. (Eds.) (2018). *El sistema político de Chile*. Santiago de Chile: Lom.

Huneus, C. y Couso, J. (Eds.) (2016). *Eduardo Frei Montalva: un gobierno reformista. A 50 años de la "Revolución en libertad"*. Santiago de Chile: Editorial Universitaria.

Ibáñez, A. (2003). *Herido en el ala: Estado, oligarquías y subdesarrollo en Chile, 1924-1960*. Santiago de Chile: Biblioteca Latinoamericana.

Informe de la Comisión Asesora de Pensiones de la CPC (2016). Recuperado de: <http://www.cpc.cl/wp-content/uploads/2017/01/Informe-Pensiones-CPC-FINAL.pdf>

Jara, S. (2018). *Piñera y los leones de Sanhattan*. Santiago de Chile: Planeta.

La Mesa-El Mostrador. (2018, 16 de abril). Bernardo Larraín Matte: "Es importante mostrar a la SoFOFA mucho más diversa". Recuperado de: <http://www.elmostrador.cl/mercados/multimedia-mercado/video-mercado/2018/04/16/la-mesa-36/>

Larraín Matte, B. (2017, 13 de diciembre). La empresa moderna: ¿rentista extractivista o competitiva innovadora? *El Mostrador*. Recuperado de: <http://www.elmostrador.cl/noticias/opinion/2017/12/13/la-empresa-moderna-rentista-extractivista-o-competitiva-innovadora/>

Larraiñ Matte, B. (31 de marzo de 2018). Lucro, bienes públicos y autonomía. *El Mercurio*. Recuperado de: <http://www.elmercurio.com/blogs/2018/03/31/59135/Lucro-bienes-publicos-y-autonomia.aspx>

La Segunda. (2017, 24 de noviembre). Bernardo Larraín emplaza a Guillier a explicar que busca con su "No + AFP". Sección Economía. Recuperado de <http://impresa.lasegunda.com/2017/11/24/A/JM39ECIJ/all>.

La Tercera. (2018, 20 de mayo). Presidente de la SoFOFA, Bernardo Larraín: "Lo relevante es que el proyecto tenga continuidad. Para eso no es requisito que yo vaya a la reelección". Recuperado de: <https://www.latercera.com/pulso/noticia/presidente-la-sofofa-bernardo-larraiñ-lo-relevante-proyecto-tenga-continuidad-no-requisito-vaya-la-reeleccion/172448/>

La Tercera. (2018, 27 de junio). Efectos de la reforma laboral en la economía. Recuperado de: <http://www2.latercera.com/noticia/efectos-de-la-reforma-laboral-en-la-economia/>

La Tercera. (2018, 8 de agosto). Alfonso Swett, presidente de la CPC, por economía: "La tasa de desempleo no es buena" Recuperado de: <https://www.latercera.com/pulso/noticia/alfonso-swett-presidente-la-cpc-codigo-laboral-machista-no-inclusivo/274409/#>

Leah, T., del Bene, D. y Martínez-Alier, J. (2015). Mapping the Frontiers and Front Lines of Global Environmental Justice: the EJAtlas. *Journal of Political Ecology*, 22, 255-278.

Marcel, M. (1989). Privatización y finanzas públicas: el caso de Chile 1985-1988. *Estudios CIEPLAN*, 26, 5-60.

- Mayol, A. (2012). *El derrumbe del modelo. La crisis de la economía de mercado en el Chile contemporáneo*. Santiago de Chile: Lom.
- Mayol, A. y Cabrera, A. (2017, 8 de noviembre). Bernardo Larraín Matte, todas las formas de lucha. *The Clinic*. Recuperado de <http://www.theclinic.cl/2017/11/08/columna-alberto-mayol-andres-cabrera-bernardo-larrain-matte-todas-las-formas-lucha/>
- Mazzucato, M. (2013). *The Entrepreneurial State. Debunking Public vs. Private Sector Myths*. Londres, Inglaterra: Anthem.
- Mazzucato, M. (2018). *The value of Everything. Making and Taking in the Global Economy*. Londres, Inglaterra: Penguin.
- Menges, C. (1966). Public Policy and Organized Business in Chile. *Journal of International Affairs*, 20(2), 343-365.
- Micklethwait, J. y Wooldridge, A. (1996) *La hora de los gurús. Visionarios y nuevos profetas de la gestión empresarial*. Madrid: Alianza.
- Molina, S. (2005). *Es el tiempo de la equidad*. Santiago de Chile: Academia Chilena de Ciencias Sociales, Políticas y Morales, Instituto de Chile y Banco del Desarrollo.
- Mönckeberg, M. O. (2001). *El saqueo de los grupos económicos al Estado chileno*. Santiago de Chile: Ediciones B.
- Mönckeberg, M. O. (2015). *La máquina para defraudar. Los casos Penta y Soquimich*. Santiago de Chile: Debate.
- Montero, C. (1997). *La revolución empresarial chilena*. Santiago de Chile: CIEPLAN-Domen.
- Montecinos, V. y Markoff, J. (2010). *Economists in the Americas*. Cheltenham: Edward Elgar.
- Nazer, R. (2013). Renovación de las elites empresariales en Chile. En J. Ossandon y E. Tironi (Eds.), *Adaptación. La empresa chilena después de Friedman* (pp. 85-108). Santiago de Chile: UDP.
- Ossandón, J. y Tironi, E. (2013). *Adaptación. La empresa chilena después de Friedman*. Santiago de Chile: UDP.
- Pinto, A. (1958). *Chile, un caso de desarrollo frustrado*. Santiago de Chile: Editorial Universitaria.
- Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) (1998). *Las paradojas de la modernización*. Santiago de Chile.
- Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) (2002). *Nosotros los chilenos: Un desafío cultural*. Santiago de Chile.

- Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) (2015). *Los tiempos de la politización*. Santiago de Chile.
- Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) (2017). *Desiguales. Orígenes, cambios y desafíos de la brecha social en Chile*. Santiago de Chile.
- Qué Pasa. (2017, 20 de octubre). SOFOFA y CPC: la batalla de las ideas. Recuperado de: <http://www.quepasa.cl/articulo/negocios/2017/10/sofofa-y-cpc-la-batalla-de-las-ideas.shtml/>
- Radio Agricultura. (2018, 18 de mayo). Bernardo Larraín Matte, Pdte. SOFOFA: “El desafío del mundo empresarial actual es volver a legitimar la palabra autorregulación”. Recuperado de: <https://www.radioagricultura.cl/economia/2018/05/18/bernardo-larrain-matte-pdte-sofofa-el-desafio-del-mundo-empresarial-actual-es-volver-a-legitimar-la-palabra-autorregulacion.html>
- Ramos, C. (2009). *La empresa chilena. Una modernización desbalanceada*. Santiago de Chile: Universidad Alberto Hurtado.
- Schneider, B. R. (2004). *Business Politics and the State in Twentieth-Century Latin America*. Cambridge, Inglaterra: Cambridge University Press.
- Schneider, B. R. (2013) *Hierarchical Capitalism in Latin America*. Cambridge, Inglaterra: Cambridge University Press.
- Silva, E. (1996). *The State and Capital in Chile: Business Elites, Technocrats, and Market Economics*. Boulder, EUA: Westview Press.
- Solimano, A. (2012). *Chile and the Neoliberal Trap*. Cambridge, Inglaterra: Cambridge University Press.
- Solimano, A. (2017). *Pensiones a la chilena. La experiencia internacional y el camino a la desprivatización*. Santiago de Chile: Catalonia.
- Taylor, M. (2006). *From Pinochet to the Third Way: Neoliberalism and Social Transformation in Chile*. Londres, Inglaterra: Pluto Press.
- The Clinic. (2018, 17 de enero). Bernardo Larraín Matte: “Un país desarrollado es donde los ricos andan en transporte público”. Recuperado de: <http://www.theclinic.cl/2018/01/17/bernardo-larrain-matteun-pais-desarrollado-es-donde-los-ricos-andan-en-transporte-publico/>
- Thrift, N. (2005). *Knowing Capitalism*. Londres, Inglaterra: Sage Publications.
- Thumala, M. A. (2008). *Riqueza y piedad. El catolicismo de la élite económica chilena*. Santiago de Chile: Debate-Random House.
- Tironi, E. (2011). *Abierta. Gestión de controversias y justificaciones*. Santiago de Chile: Uqbar.

- Tironi, E. (2013). Adaptación sin relato. La empresa chilena ante la democracia y la globalización. En J. Ossandon y E. Tironi (Eds.), *Adaptación. La empresa chilena después de Friedman* (pp. 379-403). Santiago de Chile: UDP.
- Tironi, M. y Zenteno, J. (2013). Licencia social para operar. Sostenibilidad y las justificaciones de la RSE en la gran minería chilena. En J. Ossandon y E. Tironi (Eds.), *Adaptación. La empresa chilena después de Friedman* (pp. 315-343). Santiago de Chile: UDP.
- Undurraga, T. (2012). Transformaciones sociales y fuentes de poder del empresariado chileno (1975-2010). *Revista Ensayos de Economía*, 41, 201-225.
- Undurraga, T. (2013). Instrucción, indulgencia y justificación: los circuitos culturales del capitalismo chileno. En J. Ossandon y E. Tironi (Eds.) *Adaptación. La empresa chilena después de Friedman* (pp. 135-165). Santiago de Chile: UDP.
- Undurraga, T. (2014) *Divergencias: Trayectorias del neoliberalismo en Argentina y Chile*. Santiago: UDP.
- Valdés, J. G. (1995). *Pinochet's Economists: The Chicago School in Chile*. Cambridge, Inglaterra: Cambridge University Press.
- Wilkinson, R. (2005). *The Impact of Inequality: How to Make Sick Societies Healthier*. Londres, Inglaterra: Routledge.
- Winn, P. (Ed). (2004). *Victims of the Chilean Miracle: Workers and Neoliberalism in the Pinochet Era, 1973-2002*. Durham, EUA: Duke University Press.

Relación, reputación y riqueza: claves del discurso empresarial colombiano sobre Asia Pacífico

Rita Giacalone

Resumen

El interés de los empresarios colombianos por aumentar las relaciones entre Colombia y Asia Pacífico ha sido estudiado desde una visión racional y económica de las razones que los llevan a interesarse en la inserción internacional en esa región. Aunque una visión basada en intereses económicos se justifica, por sí sola no alcanza a explicar todas sus motivaciones. Para identificarlas, este capítulo analiza el discurso de los miembros del Consejo Empresarial de la Alianza del Pacífico (CEAP)-Capítulo Colombia. Se argumenta que los empresarios colombianos difunden un discurso sobre Asia Pacífico que legitima su relación preferencial con el gobierno, exalta su reputación social y justifica la obtención de beneficios económicos. En el discurso empresarial, esos aspectos se refuerzan mutuamente y contribuyen a construir y difundir una imagen de la región, que dice tanto sobre ella como sobre quienes la difunden. Como metodología, se emplea el análisis del contenido del discurso, incluyendo el contexto sociohistórico en que se produce. Como fuentes se utilizan documentos del CEAP central y del CEAP-Colombia, además de declaraciones en la prensa y otras fuentes primarias y secundarias.

Palabras clave: Alianza del Pacífico, análisis del discurso, Asia-Pacífico, CEAP, Colombia.

¿Cómo citar este capítulo? / How to cite this chapter?

Giacalone, R. (2019). Relación, reputación y riqueza: claves del discurso empresarial colombiano sobre Asia Pacífico. En R. Giacalone (Ed.), *El pensamiento empresarial latinoamericano en el siglo XXI* (pp. 245-274). Bogotá, Colombia: Ediciones Universidad Cooperativa de Colombia. doi: <https://dx.doi.org/10.16925/9789587601282.9>

Relationship, Reputation, and Wealth. Keys of the Colombian business discourse about Asia Pacific

Rita Giacalone

Abstract

Though a rational and economic interpretation of Colombian business discourse about Asia Pacific is possible, the author argues that that vision is not enough to explain the positive image of Asia Pacific in business discourse. In order to identify their non-economic motivations, the author analyzes the discourse of the Business Council of the Pacific Alliance (CEAP) – Colombian Chapter. She concludes that the Asia Pacific image fulfills different objectives for big Colombian business – it legitimizes their preferential relationship with the State and government, protects business reputation, and justifies their wealth. Accordingly, Asia Pacific image tells more about Colombian business than about that region. Methodologically, the chapter analyzes discourse and its socio-historic context through CEAP and CEAP-Colombia documents, press declarations and other primary and secondary sources.

Keywords: Pacific Alliance, Discourse Analysis, Asia Pacific, CEAP, Colombia.

Introducción

En el análisis del discurso político¹, la visión que el emisor proyecta acerca de una región, dice tanto sobre ella como sobre los rasgos del pensamiento del emisor y, aunque no proporciona información completa sobre la realidad social, permite identificar claves para reconstruirla e interpretarla (Gutiérrez, 2003)². En el caso de los empresarios colombianos, permite destacar valores, visiones y representaciones, más allá de expresiones concretas de intereses económicos en Asia-Pacífico, porque sus mensajes explícitos contienen otros implícitos acerca de qué es importante para ellos en esa región y qué visión tienen de sí mismos.

Las relaciones comerciales y económicas entre Colombia y Asia Pacífico han sido estudiadas desde la perspectiva de Colombia y la Alianza del Pacífico (AP). Esos estudios proponen una visión racional y económica de por qué los empresarios colombianos promueven la inserción internacional en esa región, considerando que en Asia Pacífico hay países en los que la capacidad de compra de la clase media está aumentando y es posible integrarse en cadenas productivas mundiales (Cancillería de Colombia, 2013; Pastrana, Betancourt y Castro, 2014). Si bien esa visión se justifica, no alcanza a explicar todas las razones de quienes apoyan la inserción en Asia Pacífico.

Según el enfoque económico clásico y neoclásico, los empresarios buscan maximizar ganancias y hacen elecciones racionales porque tienen un conocimiento completo de sus posibilidades y limitaciones, y actúan en un ambiente de competencia perfecta, de forma que sus acciones se consideran determinadas por el mercado (Coase, 1994). Pero la literatura sobre el comportamiento de los actores económicos se enriquece con conceptos psicológicos y sociológicos, que establecen

1 Se denomina discurso político al que tiene la intención de incidir en las relaciones de poder existentes (Gutiérrez, 2003). En el texto se considera equivalente la expresión discurso empresarial porque tiene esa intención.

2 El discurso oficial de la Unión Europea (UE) y China sobre América Latina (Giacalone, 2015a) permite entender cómo ven a esa región sus gobiernos y que imagen de sí mismos tienen los representantes gubernamentales.

que quien hace una elección económica “define” la situación a partir de procesos previos. Por ello, sus elecciones no resultan de un proceso meramente racional porque apuntan a lograr múltiples objetivos, más allá de maximizar la ganancia.

Este capítulo analiza el discurso empresarial colombiano sobre Asia Pacífico, tomando como eje el de los miembros del Consejo Empresarial de la AP (CEAP)-Capítulo Colombia, porque esa inserción es uno de sus objetivos prioritarios y la mayor parte de quienes lo integran son representantes de grandes grupos económicos, que ya están insertados en Asia Pacífico, por lo cual su importancia económica haría menos necesaria la participación y el apoyo estatal.

La visión de una situación como la anterior desde la perspectiva institucionalista es que los empresarios usan su discurso para asegurar o expandir su presencia en la otra región y se asocian con grupos similares de Chile, México y Perú en la AP para fortalecer su posición negociadora (Pastrana, Betancourt y Castro, 2014). Pero pueden existir razones adicionales que expliquen el apoyo de los empresarios a la inserción en Asia Pacífico. Desde una perspectiva cognitiva, el comportamiento de los actores económicos pasa por el filtro de distintas imágenes acerca de sí mismos y de sus relaciones con otros actores, que sirven para ordenar sus preferencias (Queiroz, 2013). Además, los actores forman su visión de sí mismos a partir del éxito o del fracaso de sus interacciones previas con otros actores, lo que influye en sus decisiones (perspectiva constructivista social) (Jorgensen y Wong, 2016)³.

En contraposición a interpretaciones de las relaciones empresarios-Estado que consideran que los primeros imponen su poder mediante las ideas expresadas en su discurso, el constructivismo social considera que el poder no resulta necesariamente de la estructura social, sino que es producto de una relación interactiva construida mediante ideas. Esta perspectiva enfatiza la agencia de los empresarios para construir su poder difundiendo sus ideas (Bell, 2012).

Para entender sus intereses y el significado de las cosas, los agentes dependen de ideas, interpretaciones y entendimientos intersubjetivos. De allí que el poder no es una condición objetiva, sino que es formado subjetiva e intersubjetivamente; es un artefacto relacional producido y mediado a través del ámbito social y del ideacional. (Bell, 2012, p. 665).

Con este enfoque, el análisis del discurso es crucial para entender el comportamiento empresarial. El activismo y la generación y diseminación de ideas por los

3 Se diferencia de las interpretaciones “*path dependence*” porque éstas asumen que las decisiones tomadas antes determinan las decisiones que se pueden tomar después, lo que puede ser cierto en algunos casos, pero no siempre.

empresarios sirven para modificar, sostener o ampliar su poder a los ojos de actores gubernamentales y sociedad. Por lo tanto, las preguntas que articulan esta investigación son ¿qué representa Asia Pacífico para los empresarios del CEAP-Colombia?, ¿cómo construyen o legitiman su autoridad a partir del tema?, y ¿por qué lo hacen?

Se argumenta que los empresarios colombianos exaltan la imagen de Asia Pacífico porque representa su ideal de modelo económico para Colombia y, a través de esa imagen, refuerzan su relación preferencial con el gobierno, legitiman su reputación social y alcanzan beneficios económicos concretos. En el discurso, esos aspectos se refuerzan mutuamente y contribuyen a construir y difundir una imagen de la región basada en una combinación de elementos materiales e ideas.

La imagen de Asia Pacífico en el discurso empresarial es una construcción analítica que no se correlaciona con una realidad geográfica (por eso a veces se limita Asia Pacífico a China y en otras oportunidades se incluye o no a India). Es un “otro” más desarrollado y dinámico, que tiene lo que los empresarios quieren alcanzar. Se simplifica y homogeneiza la región porque se la reduce en la visión empresarial a un tipo ideal o modelo económico a imitar. La imagen no es lo que es, sino lo que representa para el emisor, según quien sea este (Hansen, 2006). Por ello, para Hansen, la política exterior es una práctica discursiva que reproduce rasgos identitarios de quien la hace o apoya (enfoque postestructuralista).

Como metodología, en esta investigación se implementa el análisis del contenido⁴ del discurso del CEAP-Colombia y de representantes de grandes empresas y grupos económicos para identificar qué piensan sobre Asia Pacífico y de qué manera el discurso refleja cómo se ven a sí mismos y a su rol como actores económicos con una relación preferencial con el gobierno. Ese análisis se justifica porque las ideas expresadas en el discurso se relacionan con valores y percepciones del que las expresa y de las audiencias a las que se dirigen (Gardini, 2011). Aun cuando el discurso puede usarse para oscurecer una agenda⁵, muestra tendencias y puede indicar si el actor habla, por ejemplo, desde un sentimiento de superioridad moral (Hansen, 2006).

4 El análisis del contenido del discurso es crucial porque un mismo término puede tener significados distintos para otros grupos. Sin embargo, por razones de espacio aquí no se contrasta el discurso empresarial con otros discursos sino para señalar la cercanía entre discurso empresarial y discurso gubernamental.

5 Algunas interpretaciones del discurso enfatizan su relación con la ideología, entendida como sistema de ideas que “distorsiona la realidad para servir intereses de un individuo o grupo” (Corson, 1995, p. 89), pero esa visión instrumental del discurso ignora que también puede representar lo que el emisor piensa.

Como fuentes, en esta investigación se utilizan documentos del CEAP-Colombia, declaraciones en la prensa y otras fuentes primarias y secundarias desde 2011, año previo a la creación de la AP. Se sigue la estructura de análisis del discurso propuesta por Gutiérrez (2003). En la primera sección, se analiza el contexto socio-histórico de las relaciones de los grupos económicos colombianos con el Estado, otras asociaciones empresariales y la AP. En la segunda, se analiza su discurso sobre Asia Pacífico y, en la tercera, se plantea una interpretación que lleva a desarrollar algunas conclusiones.

Análisis de relaciones empresarios-Estado e interempresariales en Colombia

Frente al fenómeno de los grupos económicos y empresas latinoamericanas que se internacionalizaron en los noventa, Hogenboom y Fernández (2012) consideran que este fue posible por su adaptación a las condiciones impuestas por las reformas estructurales y las crisis asiática, mexicana y rusa, que redujeron las inversiones extranjeras en la región sin afectar las relaciones entre grandes empresarios y Estado. Contradiciendo la idea de que en esos años el Estado fue capturado por los grandes grupos y empresas, esos autores afirman que el apoyo y la protección estatal se volvió más importante para ellos.

Según Rettberg (2005), en Colombia hay una relación grupos-Estado de mutua restricción. El Estado depende de los grupos para que generen empleo, inviertan, paguen impuestos y apoyen a sus candidatos y los grupos esperan del Estado recursos tangibles (crédito o inversiones) e intangibles (protección de marca, relaciones con proveedores...) para realizar sus actividades. Ese es el incentivo para que los grupos busquen mantener su relación privilegiada con el Estado. Así, los grupos colombianos aceptaron el costo de las crisis políticas y económicas de los noventa y apoyaron al gobierno porque, a largo plazo, esperaban mantener sus beneficios mediante su relación con él (Rettberg, 2005).

En América Latina, aunque el control estatal sobre empresas grandes y sector privado declinó desde los ochenta, el apoyo y la protección estatal para esas compañías siguió siendo importante. Las relaciones Estado-empresarios se concentraron en torno a grandes grupos y empresas, mientras disminuía el poder de las asociaciones tradicionales. Mientras el poder empresarial se desplazaba de la organización al poder económico individual, su relación con el Estado se mantuvo. Se expresó en la preferencia gubernamental por vender empresas estatales a grupos locales, que aprovecharon que las crisis disminuyeron el interés de las empresas transnacionales por invertir en la región (Hogenboom y Fernández, 2012).

La negociación del acuerdo de libre comercio Colombia-Estados Unidos provee un ejemplo de interacción Estado-sector privado. Según dos negociadores y miembros del Consejo Privado sobre Competitividad de Colombia, Gómez y Gamboa (2014), a medida que se redactaban borradores del acuerdo, se compartían con el sector privado y el equipo negociador reunía a representantes empresariales cuando necesitaba discutir puntos específicos. El Comité para negociar fue encabezado por la Asociación Nacional de Industrialistas –ANDI– (que en los noventa cambió su nombre por Asociación Nacional de Empresarios, sin alterar su sigla), defensora del libre comercio. Como su posición coincidía con el gobierno, se concentró en ofrecer asesoría técnica al Ministerio de Comercio. En contraposición, la Sociedad de Agricultores de Colombia (SAC) se opuso a la apertura comercial en términos generales, aunque estuvo dividida entre sectores agrícolas exportadores y no exportadores. Además de las asociaciones, las compañías grandes e internacionalizadas participaron desde temprano en las negociaciones. De todas formas, la decisión de negociar y la agenda provinieron del gobierno (Langebaek, 2002).

Gómez y Gamboa (2014) correlacionan la interacción de los empresarios con el Estado según el tipo de asociación empresarial (cúpula o sectorial) y su posición a favor o en contra del acuerdo: las organizaciones que coincidían con el gobierno prefirieron la interacción técnica, mientras las que se oponían buscaban una interacción política. Las primeras canalizaron sus demandas a ministerios e hicieron pocas declaraciones públicas; las segundas declararon en los medios para influir sobre la opinión pública, confirmando que los empresarios se pronuncian públicamente cuando sienten que su posición está amenazada.

En 2012 existían en Colombia 2.224 grupos económicos registrados en la Superintendencia de Sociedades, que agrupaban a 4.989 empresas. El 70% solo tenían una empresa subordinada, el 23% entre dos y cuatro empresas; el 7% eran grupos medianos con entre siete y 19 empresas subordinadas y el 1,1 %, (24) eran grupos con más de 20 empresas cada uno (Hernández, Ríos, Salazar, 2013)⁶. La influencia y poder de los más grandes (Santodomingo o Grupo Bavaria⁷, Ardila Lülle, Sarmiento Angulo y Sindicato Antioqueño) aumentaron junto con el número de grupos (Wilches-Sánchez y Rodríguez-Romero, 2016). Su internacionalización se

6 Los grupos son conjuntos de sociedades independientes sometidas a control único, creadas para generar sinergias y ampliar beneficios mediante la convergencia de ideas, tecnología y capital. La ley colombiana los distingue por tres elementos: subordinación, unidad de propósito y dirección (Hernández, Ríos, Salazar, 2013).

7 En 1996 el Grupo Santo Domingo se registró como Grupo Bavaria (con 173 empresas subordinadas en Colombia y el exterior) para desvincular el nombre familiar del apoyo financiero y político al presidente Ernesto Samper, después del escándalo por ingreso de fondos del narcotráfico en su campaña presidencial (Parra, 2004).

observa en exportaciones y recepción de inversión extranjera, como el Grupo Argos (Sindicato Antioqueño o Grupo Empresarial Antioqueño)⁸, que pasó de ser una compañía accionista de empresas del sector cementero a participar en negocios de infraestructura, mediante alianzas estratégicas en otras naciones latinoamericanas (Wilches-Sánchez y Rodríguez-Romero, 2016).

La explicación tradicional del surgimiento de los grupos es que son útiles para eliminar o disminuir la incertidumbre en países inestables y en rápida transformación estructural (Leff, 1978, en Wilches-Sánchez y Rodríguez-Romero, 2016). La teoría del desarrollo tardío considera que Estados autónomos o semiautónomos contribuyen al surgimiento de grupos económicos al promover a ciertos empresarios o sectores de interés estatal, por su preferencia para interactuar con pocos actores (Amsden, 1989). También los empresarios grandes pueden conseguir controlar un Estado no autónomo y aprovechar las oportunidades de explotar las posibilidades de renta que su posición oligopólica o monopólica les brinda (Evans, 1979).

Pero, según Guillén (2000), la literatura sobre desarrollo tardío pone demasiado énfasis en el Estado, descartando las capacidades y recursos que los empresarios combinan en los grupos para ingresar a nuevas industrias o nuevos mercados. Algunos de esos recursos son domésticos (mano de obra barata) y otros externos (insumos, tecnología, etcétera.). Una posición de poder permite a los empresarios controlar el mercado doméstico de trabajo y acceder a tecnología internacional, pero para mantenerla necesitan legitimar su relación privilegiada con el Estado.

Los recursos naturales y la mano de obra barata otorgarían a las empresas latinoamericanas ventajas en el ámbito internacional, pero Andonova y Ruíz-Pava (2016) demuestran que las ventajas de las empresas colombianas grandes no surgen de las condiciones generales de su sector, sino de condiciones específicas de las empresas. Atribuyen a ventajas intangibles (patentes, marcas, *know-how*, etcétera entre otras) casi el 60% del éxito empresarial porque son difíciles de imitar y están protegidas por la ley. Esta situación, normal en países desarrollados, se cuestiona en economías en desarrollo porque su debilidad institucional impediría sancionar imitaciones, piratería industrial, etcétera. Pero estudios hechos en Brasil muestran que hay un margen de protección de ventajas intangibles si la empresa tiene una relación preferencial con el Estado (Andonova y Ruíz-Pava, 2016), como se observa en Colombia (Rojas Morales, 1997 citado en Avilés, 2006). Un ejem-

8 El Sindicato no es un grupo económico sino una alianza estratégica de empresas mediante cruces accionarios, que facilitan la adopción de políticas comunes y cuyos ingresos representan desde los noventa entre 7% y 8% del PIB colombiano. Su composición accionaria es relativamente abierta y diferente de la familiar, incluye variedad de sectores y es controlado por administradores no propietarios. Lo forman tres grupos económicos: Suramericana de Inversión, Inversiones Nacional de Chocolates y Cemento Argos (Londoño, 2004).

plo de esto es que, aunque en 2011 el ranking de las 500 firmas latinoamericanas más importantes de *América Economía* no incluía ninguna colombiana, en 2013 ubicaba cuatro de Colombia entre las primeras ochenta (Andonova y Ruíz-Pava, 2016). En 2015, había nueve colombianas entre las 100 primeras (Vélez-Ocampo y González-Pérez, 2015; Dinero, 2017).

Al explorar la inserción de los grupos económicos en Asia Pacífico, Roldán, Castro y Eusse (2013) observan que, de 2007 a 2011 aumentaron las exportaciones a esa región desde Chile, Colombia, México y Perú, que en 2012 constituyeron la AP, pero Colombia registró el menor nivel —en 2011 exportó sólo por valor de \$4.124 millones de dólares (4% del valor de sus exportaciones al mundo)—. Los rubros de exportación eran pocos (aceites crudos de petróleo o mineral bituminoso; café; cascara y cascarilla de café y ferroaleaciones; desperdicios y desechos de cobre; aceites de petróleo o mineral bituminoso) y su índice de concentración era de 80%. Los países receptores fueron China, India, Japón, Singapur, República de Corea, con un índice de concentración de 92% (Roldán, Castro y Eusse, 2013).

Si en vísperas del establecimiento de la AP Colombia exportaba poco y se concentraba en pocos rubros del sector primario y pocos países de Asia Pacífico⁹, fue en parte porque en la primera década del siglo XXI las exportaciones manufactureras perdieron peso frente a las *commodities* y resultaron afectadas por la revaluación del peso colombiano. Después del colapso de las exportaciones al mercado venezolano (2009), aumentó el interés empresarial por abrir nuevos mercados en especial en China (Reina, 2013). Una excepción fue Nutresa (Sindicato Antioqueño) cuyo presidente, Miguel Moreno, declaraba en 2017 que habían estado “participando en ese mercado, a través de exportaciones e inversiones directas, por más de 50 años...” (Zárate y Marino, 2017).

Esa inserción *de facto* en Asia Pacífico muestra un patrón de aprendizaje de las empresas colombianas que inició en los noventa con exportaciones pero que, para el 2000, incluía inversiones de portafolio y adquisiciones en el exterior (Vélez-Ocampo y González-Pérez, 2015). En China, las empresas colombianas venden productos de alta gama —café Juan Valdez, productos de cuero y zapatos de Vélez, confecciones y objetos de cuero y lona de Totto y cerámicas de Corona (Ellis,

9 El sector privado colombiano participó desde los ochenta en iniciativas con el Estado para insertar a Colombia en Asia Pacífico (COLPECC, Consejo Colombiano de Cooperación en el Pacífico, 1987 y PBEC, Consejo Económico de la Cuenca del Pacífico, 1993 citado en Fernández de Soto et al., 2012), así como en iniciativas similares de la Comunidad Andina (CAN). Pero hasta 2010, el liderazgo exportador a Asia lo tuvieron transnacionales mineras y Ecopetrol, seguidos por el sector cafetero, mientras algunos grandes consorcios (ingenios azucareros, productos químicos y alimentos) iniciaban exportaciones con valores marginales (Torres, 2013).

2014). Esas exportaciones admiten dos interpretaciones: que el mercado nacional les había quedado pequeño a los grupos (autoselección) o que al exportar sufrieron un proceso de aprendizaje que hizo aumentar su productividad. Puede agregarse que, en países con un sistema financiero débil, sus exportaciones se concentran en empresas grandes y establecidas porque su autofinanciamiento y tamaño les permiten arriesgarse (Silva, Afonso y Africano, 2013).

Entre 1990 y 2016, Colombia firmó 63 tratados con países de Asia Pacífico, casi todos de cooperación, pero las aproximaciones comerciales formales se profundizaron en el gobierno de Ernesto Samper (1994-1998), cuando Colombia solicitó ingresar a la APEC (Foro de Cooperación Económica Asia Pacífico). La tendencia continuó con Álvaro Uribe (2002-2010) y Juan Manuel Santos (2010-2018) (Rojas y Terán, 2017), lo que evidencia que desde los noventa todos los gobiernos colombianos han apoyado la inserción en Asia Pacífico (Pastrana, Betancourt y Castro, 2014).

Pero, según Vargas, Sosa y Rodríguez (2012), aunque Uribe y Santos apoyaron el libre comercio, el primero firmó acuerdos de ese tipo solo con socios tradicionales (Estados Unidos y Canadá) y otorgó prioridad a la defensa y seguridad, aunque afectaran sus relaciones comerciales con Ecuador y Venezuela¹⁰. Mientras tanto, Santos desarrolló “una política más pragmática que ideológica”, centrada en temas económicos. Vinculan ese cambio con la transición de la política exterior del enfoque de la llamada “paz liberal” o “paz democrática” –por la cual las relaciones pacíficas entre naciones resultan de características comunes como protección de libertades individuales, estado de derecho, gobierno representativo y libertad de comercio– al enfoque de la “paz capitalista”. En esta son más importantes los factores económicos que los políticos porque facilitan la cooperación aun entre naciones que no comparten el mismo sistema político.

En cuanto a relaciones interempresariales, en 1996 el escándalo por el ingreso de fondos del cartel de Cali a la campaña de Samper enfrentó a los grupos económicos con el Consejo Gremial Nacional (CGN), vocero de las asociaciones empresariales (Rettberg, 2001). El CGN reaccionó a la situación pidiendo la renuncia del presidente, por temor a que la revelación del escándalo derivara en la descertificación de Colombia por Estados Unidos¹¹ y a que el cese de las preferencias

10 Un ejemplo fue el bombardeo colombiano a un campamento de las FARC en Ecuador en 2008.

11 El proceso de certificación era una revisión anual hecha por el gobierno estadounidense de lo realizado para controlar la producción y tráfico de drogas ilícitas por un país beneficiario de su Sistema Generalizado de Preferencias. Si era certificado como habiendo hecho lo necesario, mantenía esas preferencias arancelarias en el siguiente año. Ese programa terminó

arancelarias en ese mercado agravara la situación económica del país. En esa coyuntura, los grupos económicos apoyaron al presidente y, luego de la descertificación de Colombia, el impulso del CGN languideció. Rettberg (2001) lo atribuye a la proliferación de asociaciones sectoriales que complejizaba la acción colectiva, a problemas de financiación de las asociaciones y al fortalecimiento de los grupos.

Lo sucedido mostró el poder de los grupos y se agregó a éxitos previos porque en 1994 los cuatro grandes apoyaron la firma del tratado de libre comercio del Grupo de Los Tres (G-3) (Giacalone, 1999), al cual se oponía el CGN. En ese entonces, las relaciones Estado-empresarios estaban pasando de una estructura relativamente formalizada e institucionalizada con asociaciones tradicionales a otra de vínculos informales e individuales con grandes empresas y grupos (Giacalone, 2015b). Esto se produjo debido a su organización multisectorial, que impide que una sola asociación los represente, y su peso en la economía (cuatro grupos controlan 300 empresas, emplean 200.000 personas y sus ventas representan casi 13% del PIB). Solo el Sindicato Antioqueño, por su carácter más descentralizado, participa en distintas asociaciones (Rettberg, 2001).

En 2012, la AP profundizó y perfeccionó la apertura comercial del G-3, ampliado de Colombia y México¹² a Chile y Perú (Giacalone, 2015b). Hay continuidad porque Santos fue el ministro de Comercio Exterior que, en 1992, negoció el acuerdo de comercio con Venezuela y aplicó la política de apertura comercial. En ambos casos, los empresarios colombianos entraron a los nuevos mercados y se asociaron con sus pares antes de que se firmaran los acuerdos. De esa aproximación interempresarial surgieron organizaciones como el CEAP, que constituyen redes políticas basadas en relaciones personales (Teichman, 2001 citado en Bull, 2007).

En 2010 aumentó la búsqueda de nuevos socios para contrarrestar la pérdida del mercado venezolano cuando Venezuela cerró unilateralmente la frontera (Avelleda, 2009; Reina, 2013). En el 2000 las exportaciones a Venezuela alcanzaban el 10% del total colombiano y en 2011 habían caído a 4%, mientras que las que iban a otros países eran del 21% y habían crecido hasta el 22 % para 2011 (Pineda et al., 2012). En ese contexto, Santos mejoró las relaciones con Venezuela para que no obstaculizara su negociación con la guerrilla y se alió con gobiernos política y económicamente afines para diversificar mercados exportadores e inversiones colombianas.

en 2008, con la firma del TLC Colombia-Estados Unidos, que convirtió en permanentes las preferencias previamente condicionadas por revisiones anuales.

12 El G-3 original (1994) estaba conformado por Colombia, México y Venezuela, pero en 2006 Venezuela lo abandonó y, en 2011, Colombia y México renegociaron el acuerdo.

Los grupos apoyan el G-3, la AP y los acuerdos comerciales con Estados Unidos y la UE porque su diversificación les permite mover activos de sectores no competitivos a otros que lo son (Santodomingo, a televisión y radio; Ardila Lulle, a telefonía móvil, radio y televisión). Sin embargo, se mantiene la cercanía entre el Estado y la ANDI. Su relación con el Estado aumentó luego de que Uribe “disciplinara” a otras asociaciones —aunque las consultó en la negociación con Estados Unidos, cuando no lograron acordar posiciones, el presidente decidía por ellas (Pulecio, 2005)—. La ANDI tuvo un rol activo en la promoción del diálogo entre gobierno y guerrilla (Rettberg y Landinez, 2013), que los empresarios justifican porque “una sola empresa [grande] tiene más empleados que la totalidad de las guerrillas” y esto “confiere al sector privado una dimensión política clave a la hora de asumir... la reconciliación del país” (Semana, 2015). También por ello, en la negociación con las Fuerzas Armadas Revolucionarias de Colombia (FARC), grupos y ANDI se alinearon con el gobierno (Rettberg y Landinez (2013).

En resumen, la relación entre grupos y Estado colombiano se construyó a lo largo de un proceso histórico en el que participaron asociaciones como la ANDI y la Cámara de Comercio de Bogotá. Si hubo discrepancias entre ellos, para comienzos de la segunda década del siglo XXI coincidían en apoyar la AP (ANDI, 2014; MINCIT, 2013) y buscaban insertarse en Asia Pacífico.

La visión de Asia Pacífico en el discurso empresarial

Entre los miembros del CEAP-Colombia en 2013 destacaban Mario Hernández (Marroquinería SA), Carlos Julio Ardila (Grupo Ardila Lülle) y Juan Camilo Nariño (vicepresidente de ANDI) (Consejo Empresarial de la Alianza del Pacífico planteó nueve tareas y recomendaciones nuevas, 2013). En 2016 sus directivos eran David Bojanini (Grupo Sura), Carlos Julio Ardila (Ardila Lulle), Mario Hernández (Mario Hernández), Bruce MacMaster (ANDI) y Martin Carrizosa (fundador de Philippi Prietocarrizosa & Uria) (Consejo empresarial de la Alianza del Pacífico, 2016)¹³.

El Documento Constitutivo del CEAP (CEAP, 2012) reconoce “el papel protagónico del sector empresarial privado como el principal actor y operador del proceso de integración y cooperación entre nuestros países” (s. p.). También, considera indispensable la participación de las empresas para fortalecer lazos intrarregionales e incrementar su presencia en mercados nacionales y anuncia que hará seguimiento al acuerdo de colaboración entre las cúpulas empresariales (Consejo Empresarial

13 Los empresarios prefieren mercados ampliados si pueden aprovechar economías de escala y mover etapas de producción a través de las fronteras. Sus ganancias son mayores en modelos de desarrollo exportador porque son internas a las firmas y crean barreras de entrada para nuevos productores (Chase, 2005).

Mexicano de Comercio Exterior, Inversión y Tecnología, COMCE; Sociedad de Fomento Fabril de Chile, SOFOFA; Asociación Nacional de Empresarios de Colombia, ANDI; Sociedad de Comercio Exterior de Perú, COMEX), firmado en diciembre de 2011. En una reunión paralela a la cumbre de la AP en 2014, el CEAP destacó que era el único representante empresarial reconocido por los gobiernos del acuerdo (CEAP, 2014).

Asia Pacífico es eje central del discurso del CEAP desde 2012 y la región se presenta como centro dinámico de los flujos del comercio global en el siglo XXI, se identifica a China como motor de comercio e inversiones y se resalta la superioridad de su modelo de desarrollo exportador. Las posibilidades que crea el crecimiento económico asiático son motivaciones importantes para los grandes empresarios (Cepeda, 2017), pero también hay conciencia de que en articularse política y comercialmente con Asia Pacífico, Colombia se halla rezagada del resto de países de la AP que son miembros de la APEC (Grupo de trabajo del CEAP, 2017).

Esta sección analiza algunos ejes observados en el discurso de los empresarios colombianos que participan en el CEAP. Entre esos ejes destacan los que justifican su relación privilegiada con el gobierno, legitiman su reputación como buenos actores sociales y refuerzan su capacidad y conocimiento técnico acerca de cómo obtener beneficios económicos en el ámbito internacional. En el discurso sobre la inserción en Asia Pacífico, esos ejes se refuerzan mutuamente (aunque pueden no ser los únicos que estén presentes) y contribuyen a construir y difundir una imagen de la región basada en una combinación de elementos materiales e ideas.

AP y Asia Pacífico se asocian a expresiones como “la alianza hace la fuerza”, “impulso al comercio y la innovación”, “dinamismo”, “crecimiento productivo”, defensa “contra la piratería”, “fortaleza contra la incertidumbre” (estos son algunos de los títulos de artículos publicados en un número especial sobre la AP de la Revista Business Mail en 2018), que indican que en su visión coexisten elementos proactivos y defensivos¹⁴. Entre los últimos está “reducir las barreras comerciales y regulatorias e integrar cadenas de valor regionales será cada vez más crítico a medida que el crecimiento continúe desacelerando a ambos lados del Pacífico” y América Latina enfrente la competencia de otras economías emergentes (PwC. El futuro de la Alianza del Pacífico, 2016, p. 5).

Esta visión empresarial coincide con los planes de desarrollo nacional desde 1999, que mencionan que el gobierno aprovechará la reestructuración económica

14 Dávila (2012) destaca el llamado “mito antioqueño”, por el cual se asocia al empresariado de Antioquia con expresiones como “trabajo duro”, “innovación”, “espíritu pragmático”, “iniciativa”, tenacidad”, entre otras. Ellas se hacen extensivas ahora a los grandes grupos económicos y son parte de su autoimagen.

luego de la crisis asiática para fortalecer relaciones económicas y ampliar su cooperación en esa región (Velosa, 2012). En paralelo, distintas organizaciones de cooperación con Asia Pacífico nacieron de propuestas del sector empresarial asiático con aprobación de la Cámara de Comercio de Bogotá (CCB) y la ANDI. La CCB, creó la Fundación Colombiana del Pacífico (2005) para promover el comercio Colombia-Asia Pacífico y la ANDI creó el Punto Focal Asia (2006) para asesorar a los empresarios sobre cómo acercarse a esa región (Cepeda, 2014)¹⁵. El Grupo No Gubernamental para la Coordinación de las Relaciones Internacionales (CORI) (2008) dió a los empresarios colombianos mayor capacidad de influir sobre esa cooperación, donde predominan temas económicos, y sus vínculos con otros empresarios de la AP les permiten reforzarla. Según Cepeda (2014), la participación conjunta gobierno-sector privado en la cooperación con Asia Pacífico puede entenderse como “un proceso constructivo de la política exterior colombiana, a partir de ideas, lenguaje e identidad entre actores” (s. p.).

Como parte de ese proceso, el discurso oficial exalta la participación de los empresarios en la AP y Asia Pacífico¹⁶. En la Cumbre de la AP en Cali (2017), la ministra colombiana de Comercio, Industria y Turismo, María Claudia Lacouture, dijo que la firma de un acuerdo comercial con países de Asia Pacífico representaba una oportunidad para los empresarios, mientras que, según el presidente del CEAP-Colombia, Martín Carrizosa, la AP “tiene el modelo de una colaboración público-privada” y los empresarios son la fuerza que la mueve. La asistencia de 700 empresarios de 30 países a la Cumbre mostraba que la AP era la “más importante alianza público-privada de la región” (ANDI, 2017, s. p.).

La cercanía entre el discurso gubernamental y el discurso empresarial ha sido interpretada desde distintas perspectivas económicas, políticas e identitarias. Según Pastrana, Castro y González (2017), se da porque la administración Santos busca transmitir la imagen de Colombia como

un país confiable y próspero, el cual ya no tiene el estatus de país-problema y está construyendo una nueva imagen que le permita participar de múltiples escenarios transaccionales, a fin de generar confianza diplomática y jurídica.

15 Asimismo, Procolombia, agencia del Poder Ejecutivo, actúa como Secretaría Técnica del CEAP-Colombia (CEAP, 2016).

16 El gobierno sabe que esa inserción “demanda el concurso de los grandes sectores de la economía real y de la academia con la meta de darles un valor agregado en los procesos bilaterales y multilaterales” (Ministerio de Relaciones Exteriores, 2008 citado en Borda y Paz, 2012, p. 217). Pero Rojas y Teran (2016) destacan que esa inserción no es meramente económica y comercial como atestiguan la variedad de acuerdos de cooperación firmados con Asia Pacífico entre 1990 y 2016.

Determinante en ello ha sido la conclusión de los diálogos de paz con las FARC. (p. 417).

Esto responde a un proyecto de modernización, basado en principios económicos y políticos liberales, con el que se identifican los grandes empresarios y que no está exento de intereses económicos porque, en la relación con China, se busca equilibrar la balanza comercial deficitaria de Colombia atrayendo inversiones chinas. El interés por Asia Pacífico deriva de la necesidad de construir una nueva identidad internacional colombiana, mediante una política exterior y de integración que diversifique geográficamente su agenda externa (Pastrana, Castro y González, 2017). Castañeda (2010) considera el cambio en política exterior como un intento por desarrollar un discurso de unidad nacional. La participación en organizaciones internacionales (como la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico, OCDE, a la cual Colombia ingresó en 2018) busca generar un sentimiento de “colombianidad” a través del orgullo producido por el reconocimiento externo.

Flemes y Castro (2016) opinan que la AP representa un esfuerzo del presidente Santos por mover la política exterior colombiana hacia el Sur con un modelo de regionalismo distinto del de Brasil y el Mercosur (Mercado Común del Sur). Aunque Colombia se acercó a Brasil, no acepta su liderazgo regional en aspectos como representación en Consejo de Seguridad de Naciones Unidas, ha firmado un acuerdo con la OTAN (Organización del Tratado del Atlántico Norte), que Brasil criticó, y, a su vez, critica la participación militar brasileña en Haití. Según esos autores, el crecimiento de los indicadores materiales de Colombia influyó en la posición del gobierno, a lo que se añade la percepción de la élite acerca de la estructura de poder internacional y el comportamiento del poder regional. Para los empresarios industriales, por ejemplo, la AP representa la oportunidad de asociarse con gobiernos y empresarios que comparten visiones similares de la geoeconomía al aspirar a vincularse con Asia Pacífico. Según Nolte (2016), para Colombia la AP permite mejorar su estatus internacional y construir una marca país positiva, asociándose con las economías de la región consideradas más competitivas.

El ministro de Comercio, Industria y Turismo, Sergio Díaz Granados, exalta la dimensión económica al declarar

...la Alianza del Pacífico es un eje fundamental de la estrategia de internacionalización de Colombia y de inserción en la región Asia Pacífico, que fomentará la diversificación de mercados para reducir la vulnerabilidad frente a crisis económicas internacionales. (...) a través de Alianza del Pacífico, Colombia puede acelerar su proceso de integración al Asia y avanzar en procesos de negociación en bloque, con países que, como México, Chile y Perú,

ya cuentan con fuertes vínculos comerciales con esa región (Claves para el debate público, 2013).

Mientras tanto, para Cepeda (2017) la política exterior colombiana con respecto a Asia Pacífico parte de una visión anticuada del sistema internacional, que no incorpora los cambios producidos en el siglo XXI. Estos incluyen que el modelo económico occidental está siendo desafiado por economías emergentes y que al desplazarse los centros de poder geopolítico y geoeconómico del Atlántico al Pacífico, se ha producido una reformulación de los objetivos de sus foros multilaterales. Mientras la ANDI apoya una posición gubernamental cuyo objetivo central es la participación en la APEC, que ha perdido dinamismo, la CCB explora otras opciones (ASEAN, entre ellas). La aceptación incondicional de la política exterior gubernamental por la ANDI no se advierte en su discurso, ya que no hay diferencias importantes entre el discurso del CEAP-Colombia, en el que la ANDI tiene representantes, y el de la CCB. Desde la desaceleración de la economía colombiana en 2015 (El Economista, 2015), la ANDI ha llamado al gobierno a complementar la firma de tratados de libre comercio con el desarrollo de una política industrial (MacMaster, 2015), por lo que la crítica de Cepeda no parece fundamentada.

En la medida en que los empresarios refuerzan la política exterior del gobierno, al establecer vínculos con sus pares de Asia Pacífico, ganan importancia en el proceso. Basándose en que el eje de esa política es el desarrollo económico y comercial, el gobierno parece dispuesto a otorgarles mayor participación por su necesidad de apelar a su conocimiento técnico (Cepeda, 2017)¹⁷. Barbosa, Posada y Serrano (2011) resumen esto afirmando que la política exterior “parte de la premisa de que la economía es el camino más expedito de inserción y de que será imposible avanzar sin un compromiso económico del sector privado que permita la existencia y la creación de conocimiento sobre la región” (p. 183). En esa dirección se encuentran las palabras de la ministra de Relaciones Exteriores, María Ángela Holguín, al proponer la realización del Foro de Negocios FOCALAE en Colombia, “para establecer una comunidad de empresarios e incrementar los flujos de inversión y comercio entre las dos regiones” (Barbosa, Posada y Serrano, 2011, pp. 185-186), aprovechando su conocimiento sobre cómo hacer negocios y obtener beneficios. A su vez, en 2016 Patricia Cárdenas, embajadora de Colombia en México, exaltó el rol de los empresarios: “los empresarios son la sangre que corre por las venas de la Alianza, o sea que, sin ustedes realmente la Alianza [del Pacífico] no tendría mucha razón de ser” (Salinas, 2016, s. p.).

17 Esa necesidad se advierte también en el esfuerzo del servicio exterior por reclutar personal que antes trabajó en empresas o asociaciones como la ANDI.

Estas expresiones aumentan la autoimagen positiva de los grupos colombianos construida con base en sus éxitos económicos. En 2011, una encuesta de Portafolio a sus lectores acerca de quiénes eran los empresarios más exitosos de Colombia ubicó entre los primeros a David Bojanini del Sindicato Antioqueño, a Carlos Ardila Lulle,^a Luis Carlos Sarmiento Angulo y a Julio Mario Santodomingo, junto a otros de Hyundai (multinacional extranjera) y Ecopetrol (estatal) (Portafolio, 2011). La autoimagen positiva de los grandes grupos parece extenderse a otros empresarios internacionalizados en 2016, cuando la encuesta anual a empresarios con negocios globales mostró que el 38% consideraba que sus firmas crecerían a corto plazo, a pesar de la tendencia negativa de la economía mundial (La República, 2016).

Si se relaciona esa autoimagen con la imagen positiva de Asia Pacífico que exaltan los empresarios colombianos en su discurso, puede plantearse que esa imagen no corresponde únicamente con la de una región geográfica en la que se pueden hacer buenos negocios. Hay otros ejes en ese discurso que pueden explorarse vinculándolo a aspectos identitarios de los grandes empresarios y al contexto colombiano del posconflicto.

En el discurso empresarial sus visiones de las cualidades que los separan del resto de la sociedad (autoimagen) son la “habilidad de lidiar con la ambigüedad y la incertidumbre”, “fortaleza de vencer el miedo y asumir... riesgos”, intuición, experiencia previa, etcétera¹⁸. El siguiente es un ejemplo de declaraciones recogidas en entrevistas a empresarios publicadas por medios colombianos:

Porque yo no quiero que seamos recordados por ser los más ricos, los más poderosos, nada de eso nos interesa, sino ser unos empresarios admirados, pero por todo, o sea, por tener un equilibrio en todo: exitosos en el sentido de sus productos, prestar un servicio a la comunidad, incluir la gente, que la gente tenga calidad humana, que nuestra gente viva dignamente, todo lo que eso respecta [sic], vivienda, salud, educación, recreación, cumplir con su deber de padres de familia, controlar un negocio exitoso, todo eso de verdad es lo que nos llena de satisfacción (Empresario anónimo citado en Barrera y Hoyos, 2012, p. 15).

18 Estas expresiones aparecen en la encuesta de PricewaterhouseCoopers a empresarios de la ap. No se señala si la muestra de Colombia corresponde a grandes o pequeños empresarios, pero algunos sectores en que actúan (construcción, bursátil, telecomunicaciones) necesitan inversiones iniciales grandes.

Otro ejemplo de afirmaciones que proyectan al empresario como persona con rasgos positivos, con derecho a opinar y a ser consultado por el gobierno y como productor de riqueza para el país es el que sigue:

El empresario es una persona educada que con buena información es capaz de formarse una idea de lo que está pasando, por eso es tan importante... tener una estrategia de comunicación más clara. Por ejemplo, no cansarse de repetir los [temas] inamovibles [como la no negociación del modelo económico con la guerrilla] (David Bojanini (Grupo Sura) citado en Semana, 2015).

Declaraciones autolegitimadoras adicionales se encuentran en Semana (2017):

Una declaración contundente y seria de quienes negociaron en La Habana y de quienes diseñan el posconflicto es que el sector privado es el principal motor económico del país. No existe un solo peso en la economía que no sea producido por el sector privado, la excepción son las empresas del Estado. El ciudadano que trabaja y las empresas donde lo hace producen la totalidad de la actividad económica (Bruce MacMaster citado en Semana, 2017).

A la gente a veces se le olvida que las empresas tienen que producir riqueza, generar empleo, pagar impuestos, lo cual contribuye a mejorar la calidad de vida de las comunidades (Soraya Montoya citada en Semana, 2017).

La empresa es importantísima. Colombia no estaría donde está si no fuera por las empresas. ... Los empresarios están haciendo un esfuerzo muy duro. Tenemos que buscar la forma de que todos los colombianos rodeemos al sector empresarial. ... la paz es muy importante. Es volver a empezar. Es perdonar todo. Es el inicio de un nuevo país que vamos a construir todos, pero sobre la base de la confianza, sobre la desconfianza es imposible. (Gonzalo Restrepo citado en Semana, 2017).

También contribuyen a difundir una imagen positiva de los empresarios los grandes medios especializados y esa imagen aumenta su reputación como actores sociales capaces de alcanzar logros económicos para su sociedad. Latin Trade en 2005 otorgó a Bancolombia (Sindicato Antioqueño) la mención de “banco del año”, destacando su habilidad para aumentar los beneficios en forma constante, desarrollada desde los noventa cuando se inscribió en la Bolsa de Nueva York. Esa buena reputación económica del banco se traduce en identidad positiva para sus productos (tarjetas de crédito, seguros e hipotecas, etcétera) y, por lo tanto, en beneficios económicos para él y sus clientes (Reputación y Ciudadanía, 2014).

La buena reputación empresarial, según Fernando Jaramillo, vicepresidente de Bavaria, constituye “... *un intangible más valioso que los activos que tenemos, incluyendo las marcas*” (Dinero, 2017) y en un estudio realizado en Colombia, la cuarta parte de los entrevistados aseguraba que era “más importante proteger la reputación de la compañía que, incluso, asegurar la rentabilidad” (Dinero, 2017). Además de reflejar el nivel de confianza de los consumidores y sus relaciones estables con otras empresas y grupos de interés, la reputación atrae el respaldo financiero nacional e internacional, como indica Juan E. Calle, presidente de Argos (Dinero, 2017). Por ejemplo, Carlos I. Gallego, presidente de Nutresa, destaca que su crecimiento “ha sido posible a partir de la ética de una empresa que, además de ofrecer productos o servicios, ha enfocado gran parte de sus esfuerzos en retribuirles a la sociedad y al medioambiente” (Nutresa-Motor innovador, 2017).

Para Miguel Cortés (Grupo Bolívar) (citado en *Qualylife*, 2018), la buena reputación se asocia a actividades cotidianas en las que los empresarios apoyan al Estado, pero asimismo permite generar liderazgo para producir cambios que mejoren al país

En un país en vía de desarrollo como el nuestro, los empresarios tenemos más responsabilidades que en otros países por las limitaciones del Estado [...] En todas las coyunturas las empresas son muy importantes porque ningún país crece si estas no lo hacen. Son... las que generan empleo y pagan impuestos; ... que el gobierno utiliza para fortalecer la salud, la educación, la infraestructura, etcétera. En este momento tenemos un papel adicional: generar credibilidad, aspiración, visión y liderazgo¹⁹.

De esa manera, el discurso sobre Asia Pacífico puede vincularse con una línea de pensamiento empresarial que busca objetivos no explícitamente económicos – aunque también los tenga –, como justificar su relación privilegiada con el Estado y aumentar, difundir o afianzar la reputación positiva de las grandes empresas. Asia Pacífico se asocia con un modelo de desarrollo económico exportador que se aspira a alcanzar para Colombia y en el que los grandes empresarios juegan un rol importante. Representa un horizonte deseable frente a la reticencia de otros empresarios y a la resistencia potencial en la sociedad, luego de la reincorporación de grupos políticos desmovilizados en el posconflicto²⁰. Así, la imagen de Asia Pacífico refuerza

19 Se refiere a que luego del fin del conflicto Estado-guerrilla, que permite a la segunda participar en el proceso electoral, los empresarios necesitan promover nuevas visiones y justificar su relación con el Estado mostrando que produce beneficios para todos

20 La Revista Dinero (2017) destaca que las empresas están ahora más expuestas por cambios tecnológicos, entornos cambiantes, exigencias de modelos sostenibles y grupos sociales con mayor poder. En Colombia enfrentan además las consecuencias de acuerdos de paz y escán-

elementos identitarios que justifican sus relaciones privilegiadas con el Estado y destacan su capacidad de generar riqueza para contribuir al bienestar de la sociedad colombiana.

En el discurso empresarial la imagen positiva de esa región se construyó a partir de la observación del impacto diferente que tuvo la crisis de la deuda externa en Asia Pacífico y América Latina. Pero, también, la insistencia en ella puede indicar que no hay una matriz positiva acerca de la ampliación de las relaciones con esa región en parte de la sociedad o en otros empresarios²¹. La existencia de sectores empresariales renuentes al llamado de Asia Pacífico es encabezada por Rodrigo Velasco Lloreda (Exgerente ANDI, seccional Valle del Cauca), diciendo que la AP

debe generar en el Valle del Cauca una actitud más proactiva en el crecimiento de sus exportaciones, que en 20 años no han crecido significativamente. (...) Las empresas exportadoras tradicionales han innovado en sus procesos productivos pero el globo de empresas restantes no lo han hecho y siguen compitiendo en el mercado interno cada vez con más dificultades (Revista Cámara de Comercio de Cali, 2013).

La renuencia parece extenderse a la AP y, por esto, el ceap-Colombia extiende “la invitación para que el sector empresarial de nuestro país cruce con entusiasmo esta nueva puerta que se abre hacia un mercado más integrado entre cuatro de las más importantes economías de nuestra región” (Bojanini, 2016, p. 3). Esa situación genera un discurso en el que los grupos se proyectan como capaces de conducir a Colombia hacia una inserción económica beneficiosa, apoyados en su relación con el Estado, buena reputación, conocimiento técnico y éxitos previos.

Interpretación y conclusión

Si el discurso aspira a construir el presente en consideración de las enseñanzas y los aportes del pasado (Cerqueria, 2016), el discurso de los empresarios del ceap-Colombia sobre Asia Pacífico se diferencia de los discursos de otros acuerdos latinoamericanos porque vincula la imagen de la AP con la de otra región. Esa vinculación puede entenderse en tres niveles: 1) generar interés entre los empresarios acerca de las posibilidades económicas que la otra región ofrece; 2) proyectar ante

dalos de corrupción por el caso Odebrecht (Vega, 2017), lo que hace que a las amenazas generales se agreguen otras específicas del contexto nacional

21 La AP recibió una percepción positiva de 50 % en la encuesta “Colombia, Las Américas y el mundo 2015”, que también puede mostrar que existe desconocimiento sobre ella (Tickner et al., 2016).

la opinión pública la noción de que el poder político y la riqueza de los empresarios no son factores negativos (reputación); y 3) exaltar a Asia Pacífico como un modelo ideal de desarrollo económico para Colombia. De esta forma, grupos económicos y empresas grandes se consideran intermediarios necesarios para que la sociedad colombiana alcance la prosperidad y el desarrollo respaldando su visión de Asia Pacífico.

Cuando emisores y receptores del discurso comparten espacio, tiempo y cultura, su ubicación sociohistórica es fundamental para entender qué dicen y por qué (Gutiérrez, 2003). Existe en la opinión pública un “preconstruido cultural” basado en lo que persiste de discursos anteriores del actor o de otros. En Colombia, los empresarios poseen una imagen dividida en la opinión pública. Mientras Cuéllar, en el 2000, los ubicaba en cuarto lugar en una escala de confianza positiva (detrás de iglesia católica, grupos ecologistas y militares), en 2014 otra encuesta mostraba que solo el 36% de los colombianos confiaba en el sector empresarial (cuatro puntos por debajo de la encuesta de 2013). Según el presidente de ANDI, esto surgía de “un error conceptual”, el de creer que el empresario es el “que se enriquece, que aumenta sus ventas y sus utilidades” sin reconocer “el papel que juega en la dinámica del país” (El Tiempo, 2014). Asimismo, destacaba que en esa encuesta había bajado la confianza en todas las instituciones y no era el sector privado el peor ubicado.

La existencia de una imagen crítica de su riqueza y relación con el Estado explica la necesidad de los empresarios de autocalificarse como “persona educada, con buena información, capaz de formarse una idea...” al dirigirse a la opinión pública. En especial porque para manejar el riesgo político es fundamental “la visibilidad que se tiene”, especialmente para empresas orientadas al consumidor que “son... susceptibles al daño reputacional” (González-Pérez, 2018, s. p.).

La proactividad empresarial justifica preguntarse si eso refleja su percepción de la existencia de un entorno nacional que puede no ser tan favorable para ellos en el posconflicto. Pero a la vez, los empresarios no solo actúan ante la percepción de amenazas, sino que también aprovechan nuevos espacios políticos a medida que el Estado les delega responsabilidad en promover o aplicar políticas y aconsejarlo (Bull, 2008). Estas dos visiones del mismo fenómeno pueden complementarse en el caso colombiano. Por una parte, la pacificación de las FARC y su constitución como partido con aspiraciones electorales agregan al espectro político un actor con una visión negativa de los empresarios. Por otra, del éxito económico de su colaboración con el Estado en términos de comercio exterior y atracción de inversión extranjera depende su legitimación a los ojos de la sociedad y del gobierno. El discurso empresarial busca alcanzar ambos objetivos.

Gutiérrez (2003) destaca dos tipos de discurso: uno técnico y pragmático, concentrado en aspectos concretos, que se observa en declaraciones del CEAP dirigidas a gobiernos de la AP, y otro argumentativo que busca convencer a otros empresarios o a la opinión pública. En este segundo discurso se ubica su visión de Asia Pacífico debido a la necesidad de los empresarios de justificar, ante la opinión pública, su relación privilegiada con el gobierno y su riqueza. Cuando el interlocutor es otro empresario, la necesidad de justificarse disminuye y el discurso se concentra en una región Asia Pacífico dinámica, motor del comercio global y modelo de desarrollo exitoso, para promocionar las ventajas económicas de insertarse en ella.

En términos de contexto sociohistórico, la AP permitió a Chile, Colombia, México y Perú presentarse como puertas de entrada a Asia Pacífico y “buenas” economías en comparación con las dominadas por el Estado —que por extensión se convirtieron en “malas” economías—, mientras sus gobiernos se representan como mejor adaptados a una economía política multipolar (Nolte, 2016). La importancia del apoyo empresarial a esa visión gubernamental reside en que los empresarios amplifican las ideas sobre Asia Pacífico y coinciden en mostrar los cambios económicos y políticos deseables para el país.

La coincidencia entre discurso empresarial y gubernamental ha sido interpretada como emergente a partir de la necesidad de construir una nueva identidad internacional colombiana luego de la negociación con la guerrilla. Esa identidad puede incluir una diversificación geográfica de la agenda de política exterior (Pastrana, Castro y González, 2017), un movimiento hacia el sur manteniendo la distancia frente a Brasil (Flemes y Castro, 2016) y un esfuerzo por promover la unidad nacional (Castañeda, 2010). Pero, el discurso empresarial enfatiza puntos clave: 1) el modelo económico no es negociable; 2) los empresarios son fundamentales para la inserción internacional por sus conocimientos y experiencia acumulada; y 3) el futuro económico de Colombia depende de asociarse con el centro del comercio y la inversión global (Asia Pacífico), cuyo modelo de desarrollo se aspira a alcanzar²².

Para Velosa (2014) en la AP se exalta una imagen de Asia Pacífico, que destaca solo una dimensión de esa región —un lugar para hacer negocios—. Nuestro estudio de caso complementa esa imagen y la asocia con la construcción de otros

22 Si el discurso es una construcción dirigida a separar el “nosotros” de ‘otro’, éste no es necesariamente inferior a “nosotros”, puede ser digno de emular en la búsqueda de progreso y prosperidad (Hansen, 2006). Así la política exterior de los países del Este europeo, después de la caída del muro de Berlín, se basó en la imagen de una Europa superior (la UE) que debía ser emulada, aunque el proceso que originó la UE surgió de una imagen negativa de la Europa anterior a 1945, donde imperaban la desunión y la guerra (Hansen, 2006).

elementos de poder empresarial relacionados con la dinámica política colombiana. El discurso empresarial sobre Asia Pacífico no la presenta como simple diversificación geográfica o nuevo socio positivo, la exalta como modelo de desarrollo para Colombia. Con esa imagen justifican su poder apoyándose en la necesidad de mantener su vinculación privilegiada con el gobierno (relación) porque son quienes tienen el conocimiento técnico y la experiencia para aplicar ese modelo (reputación) y generar bienestar económico para Colombia (riqueza).

En cuanto a las imágenes que los emisores proyectan acerca de una región que no es la propia, estas tienen dimensiones espaciales, temporales y éticas, que Hansen (2006) ejemplifica con cambios en la imagen de la mujer a lo largo del tiempo y a lo ancho de la geografía basados en términos éticos (responsabilidad de proteger al débil, por ejemplo). Aunque el discurso empresarial no menciona esas dimensiones, estas pueden ayudar a descubrir el contenido político del mismo. El discurso legitimador de la política exterior, por ejemplo, proyecta la imagen de Asia Pacífico como modelo de desarrollo superior al colombiano y difunde la imagen de la responsabilidad ética del gran empresario que se solidariza con el Estado para impulsar ese modelo en Colombia. Este tipo de análisis del discurso, según Hansen (2006), al establecer la diferencia entre “nosotros” y “otros” en tres dimensiones, hace posible captar mejor el sentido de las ideas que inspiran la política exterior. Representa una mayor complejidad del análisis que aquel que considera al discurso reflejo de ideas proyectadas por un grupo de actores que manipulan la realidad en su provecho (Corson, 1995).

En resumen, en el discurso empresarial colombiano, Asia Pacífico es el horizonte a alcanzar y, como para hacerlo el gobierno necesita el conocimiento técnico y la capacidad de los grandes empresarios, eso legitima su relación privilegiada con el Estado. Una actitud renuente entre otros empresarios y una actitud hostil por parte de la opinión pública, que puede tener repercusiones electorales en el posconflicto, sirven de justificación adicional para ese discurso.

El aporte de este estudio al campo del pensamiento empresarial reside en que una interpretación racional (económica) y una institucionalista no alcanzan a explicar el discurso sobre Asia Pacífico de los grandes empresarios colombianos. Es necesario incorporar al análisis interpretaciones cognitivas, del constructivismo social y del postestructuralismo, que se complementan y necesitan mutuamente porque, si la realidad es compleja, las explicaciones no pueden ser simples.

Referencias

- ANDI (2017). Seis años de la Alianza del Pacífico (Número Especial Revista ISSUU 261). Recuperado de https://issuu.com/revista_a/docs/revista_a_261_-_issuu

- Andonova, V. y Ruíz-Pava, G. (2016). The Role of Industry Factors and Intangible Assets in Company Performance in Colombia. *Journal of Business Research*, 69(10), 4377-4384. doi: <https://doi.org/10.1016/j.jbusres.2016.03.060>
- Avellaneda, A. (3 de agosto de 2009). Chávez exige el silencio de Bogotá a través del comercio. *El Nacional* (Caracas).
- Barbosa, F., Posada, E. y Serrano, E. (2011). *La inserción de Colombia en el Asia Pacífico 2020: Colombia en el nuevo océano*. Bogotá, Colombia: Universidad Jorge Tadeo Lozano. Recuperado de: <http://hdl.handle.net/20.500.12010/2007>
- Barrera, E. y Hoyos, J. G. (2012). Motivaciones, cualidades y valores del empresario fundador colombiano. *Clío América*, 6(11), 6-28.
- Bell, S. (2012). The Power of Ideas: The Ideational Shaping of the Structural Power of Business. *International Studies Quarterly*, 56, 661-673.
- Bojanini, D. (2016). Aliados para crecer juntos. En CEAP-Capítulo Colombia. *El gran aliado de la integración comercial*. Bogotá: CEAP-Alianza del Pacífico.
- Borda, S. y Paz, M. (2012). Relaciones bilaterales China-Colombia 1990-2010. *Colombia Internacional*, 75, 83-129.
- Bull, B. (2007). Transnationals, Groups and Business Associations in the Privatization of Central America's Telecommunications. En B. Hogenboom y A. Fernández (Eds.), *Big Business and Economic Development: Conglomerates and Economic Groups in Developing Countries and Transition Economies under Globalisation* (pp. 211-234). Londres, Inglaterra: Routledge.
- Bull, B. (2008). Policy Networks and Business Participation in Free Trade Negotiations in Chile. *Journal of Latin American Studies*, 40(2), 195-224.
- Business Mail (2018). Alianza del Pacífico: fortaleza ante la incertidumbre en el comercio internacional. Recuperado de https://issuu.com/amchamcolombia/docs/business_mail_edicion_149_-_2018
- Cancillería de Colombia. (2013). La inserción de Colombia en Asia Pacífico, una prioridad del Gobierno Santos. Recuperado de: <http://www.cancilleria.gov.co/newsroom/news/la-insercion-colombia-asia-Pacífico-prioridad-del-gobierno-santos>
- Castañeda, S. (2010, 9 de noviembre). Redefining Colombia's Identity through Foreign Policy. *Colombia Reports*. Recuperado de <https://colombiareports.com/re-defining-colombian-identity-through-foreign-policy/>
- CEAP (2012, 29 de agosto). Constitución del Consejo Empresarial de la Alianza del Pacífico. México. Recuperado de: http://www.tlc.gov.co/loader.php?lServicio=Documentos&lFuncion=verPdf&id=78617&name=Constitucion_Consejo_Empresarial_AP.PDF&prefijo=file

- CEAP. (2014, 19 de junio). Declaración del Consejo Empresarial de la Alianza del Pacífico. Punta Mita, México.
- CEAP. (2016). CEAP-Capítulo Colombia: gran aliado de la integración comercial. Recuperado de: http://www.tlc.gov.co/loader.php?lServicio=Documentos&lFuncion=verPdf&id=78625&name=REVISTA_CEAP_Colombia_2016.pdf&prefijo=file
- Cepeda, J. C. (2014, 27 de febrero). La política exterior transpacífica de Colombia a comienzos del siglo XXI: actualidad y perspectivas. Recuperado de: <https://ssrn.com/abstract=3157366>
- Cepeda, J. C. (2017). Colombia and Its Trans-Pacific Foreign Policy —International Relations in the Pacific Rim. *Open Journal of Political Science*, 7, 1-16.
- Cerqueria, O. M. (2016). The Pacific Alliance: Building Discourses and Realities. En M. Torres y J. Violante (Eds.), *Emerging Markets. The Pacific Alliance. Perspectives and Opportunities for Latin America* (pp. 174-184). Salamanca, España: European Institute of International Studies.
- Chase, A. (2005). *Trading Blocs. States, Firms, and Regions in the World Economy*. Ann Arbor, Michigan, EUA: The University of Michigan Press.
- Claves para el debate público. (2013). Colombia: Más allá de una apertura comercial Asia Pacífico, 58. Recuperado de: https://agenciadenoticias.unal.edu.co/uploads/media/Claves_Digital_No._58.pdf
- Coase, R. H. (1994). *La empresa, el mercado y la ley*. Madrid, España: Alianza Editorial.
- Consejo Empresarial de la Alianza del Pacífico planteó nueve tareas y recomendaciones nuevas (2013, 23 de mayo). Cali. Recuperado de <http://www.viicumbrealianzadelpacifico/noticias>
- Corson, D. (1995). Ideology and Distortion in the Administration of Outgroup Interests. En D. Corson (Ed.), *Discourse and Power in Educational Organizations* (pp. 87-110). Nueva Jersey, EUA: Hampton Press.
- Cortés, M. (2018, 4 de mayo). ¿Cuáles son las empresas que más aportan crecimiento en Colombia? En *Qualylife*. Recuperado de <http://blog.qualylife.com.co/444/cuales-son-las-empresas-que-mas-aportan-crecimiento-en-colombia/>
- Cuéllar, M. M. (2000). *Colombia: un proyecto inconcluso. Valores, instituciones y capital social*. Bogotá, Colombia: Universidad Externado de Colombia.
- Davila L. de Guevara, C. (2012). El empresariado colombiano (1850-2010): ¿microcosmos del empresariado latinoamericano? *Apuntes*, 70, 29-68.
- Dinero. (2017, 20 de julio). Las 500 empresas más grandes de Colombia. Recuperado de <http://www.dinero.com/edicion-impresacaratula/articulo/5000-empresas-mas-grandes-de-colombia-2017/247787>

- Dinero. (2017, 24 de octubre). Las empresas colombianas con mejor reputación corporativa en 2017. Recuperado de: <https://www.dinero.com/edicion-impres/negocios/articulo/monitor-empresarial-de-reputacion-corporativa-merco-2017/251533>
- EFE (2017, 29 de junio). Empresarios de Alianza Pacífico, con la mira puesta en Asia-Pacífico. Recuperado de: <http://www.elmundo.com/noticia/Empresarios-de-Alianza-Pacificocon-la-mira-puesta-en-Asia-Pacifico/354854>
- El Economista (2015, 11 de agosto). Grandes empresarios colombianos inician cumbre asediados por desaceleración y nubarrones económicos. Recuperado de: <http://www.eleconomistaamerica.pe/empresas-colombia/noticias/6932480/08/15/Grandes-empresarios-colombianos-inician-cumbre-asediados-por-desaceleracion-y--nubarrones-economicos.html>.
- El Tiempo. (2014, 22 de noviembre). Solo el 36 % de los colombianos confía en el sector empresarial. Recuperado de: <https://www.eltiempo.com/archivo/documento/CMS-14869863>
- Ellis, E. (2014, 27 de octubre de). New Developments in China-Colombian Engagement. *The Manzella Report*. Recuperado de: <http://www.manzellareport.com/index.php/world/910-new-developments-in-china-colombia-engagement>
- Fernández de Soto, G. y Pineda Hoyos, S. (Coord.) (2012). *El Pacífico: la inserción aplazada*. Bogotá, Colombia: Consejo Colombiano de Relaciones Internacionales.
- Fernández de Soto, G., Fernández Del Portillo, L., Roldán Pérez, A. y Pérez Restrepo, C. (2012). Colombia en los escenarios de cooperación en Asia Pacífico. En G. Fernández de Soto y S. Pineda Hoyos (Coord.), *El Pacífico: una inserción aplazada* (pp. 179-189). Bogotá, Colombia: Consejo Colombiano de Relaciones Internacionales.
- Flemes, D. y Castro, R. (2016). Institutional Contestation: Colombia in the Pacific Alliance. *Bulletin of Latin American Research*, 35(1), 78-92.
- Gardini, G. L. (2011). Latin American Foreign Policies between Ideology and Pragmatism: A Framework of Analysis. En G. L. Gardini y P. Lambert (Eds.), *Latin American Foreign Policies. Between Ideology and Pragmatism* (pp. 13-33). Nueva York, EUA: Palgrave Macmillan.
- Giocalone, R. (1999). *Los empresarios de Colombia, México y Venezuela frente al Grupo de Los Tres*. Caracas, Venezuela: Editorial Nueva Sociedad.
- Giocalone, R. (2015a). Las narrativas de política exterior de la Unión Europea y China: paralelismos e implicaciones para las relaciones con América Latina. En E. Tremolada Álvarez (Ed.), *La arquitectura del ordenamiento internacional y su desarrollo en materia económica* (pp. 489-519). Bogotá, Colombia: Universidad Externado de Colombia.

- Giacalone, R. (2015b). Los empresarios en las negociaciones comerciales colombianas: Juego de dos niveles en el Grupo de Los Tres y la Alianza del Pacífico. *Aportes para la Integración regional*, 21(32), 1-30.
- Gómez, H. J. y Gamboa, J. (2014). Colombia. En A. Capling y P. Low (Eds.), *Governments, Non-State Actors and Trade-Policy Making* (pp. 63-88). Cambridge, Inglaterra: Cambridge University Press. doi: <https://doi.org/10.1017/CBO9780511687082.005>
- González-Pérez, M. A. (10 de junio de 2018). Preparándonos para los riesgos políticos. *Dinero*. Recuperado de: <https://www.dinero.com/opinion/columnistas/articulo/preparandonos-para-los-riesgos-politicos-por-maria-gonzalez/259230>
- Grupo de Trabajo del PEAP. (2017). El papel del Valle del Cauca en el proceso de integración de la AP. Documentos de Trabajo 5. Cali, Colombia: Universidad ICESI.
- Guillén, M. F. (2000). Business Groups in Emerging Economies: A Resource-Based View. *The Academy of Management Journal*, 43(3), 362-380.
- Gutiérrez, S. (2003). El discurso argumentativo. Una propuesta de análisis. *Escritos* 27, 45-66. Recuperado de: http://cmas.siu.buap.mx/portal_pprd/work/sites/escritos/resources/LocalContent/27/1/silviagtzv.pdf
- Hansen, L. (2006). *Security as Practice. Discourse Analysis and the Bosnian War*. Londres, Inglaterra: Routledge.
- Hernández, D. P., Ríos, L. M. y Salazar, A. E. (2013). Caracterización de los grupos empresariales colombianos de cara a la aplicación de las NIF. Medellín: Universidad de Antioquia. Recuperado de: <https://aprendeenlinea.udea.edu.co/revistas/index.php/tgcontaduria/article/viewFile/26665/20780087>
- Jorgensen, K. E. y Wong, R. (2016). Social Constructivist Perspectives on China-EU Relations. En J. Wang y W. Song (Eds.), *China, the European Union and the International Politics of Global Governance* (pp. 51-74). Londres, Inglaterra: Palgrave.
- La República. (4 de mayo de 2016). ¿De qué se quejan los empresarios colombianos? Recuperado de <https://www.larepublica.co/opinion/editorial/de-que-se-quejan-los-empresarios-colombianos-2375561>
- Langebaek, A. (2002). The Role of the Colombian Private Sector in Making External Trade Policy. En *The Trade Policy-Making Process Level One of the Two Level Game: Country Studies in the Western Hemisphere* (pp. 45-51). Buenos Aires, Argentina: INTAL.
- Londoño, C. F. (2004). Grupo Empresarial Antioqueño. Evolución de Políticas y Estrategias 1978-2002. *Revista de Ingeniería de Antioquia*, 1, 47-62.

- MacMaster, B. (2015, noviembre) "Atrevámonos a ser como Malasia" *Revista ANDI* 253. Recuperado de https://issuu.com/revista_a/docs/0_edicion_253_baja
- Nolte, D. (2016, August) The Pacific Alliance: Nation-Branding through Regional Organisations. *GIGA Focus* 4. Recuperado de https://www.giga-hamburg.de/en/system/files/publications/gf_lateinamerika_1604.pdf
- Nutresa-Motor Innovador (2017, 12 de diciembre) En Las 25 empresas que mas apártan al país *Semana*. Recuperado de <http://especiales.semana.com/empresas-que-mas-aportan/2017-2018/nutresa.html>
- Parra Restrepo, B. (2004) *Los negocios de Mingo: Efectos de la apertura y la globalización en los Grupos Bavaria y Valores Bavaria*. Bogotá: Universidad Nacional de Colombia.
- Pastrana Buelvas, E.; Betancourt Vélez, R. y Castro Alegria, R. (2014) Colombia y la Alianza del Pacífico. En Pastrana Buelvas, E. y Gehring, H. (Eds.) *Alianza del Pacífico. Mitos y realidades* (pp. 173-205). Cali: Universidad Santiago de Cali.
- Pastrana Buelvas, E.; Castro Alegria, R. y González, P. A. (2017) Las relaciones entre Colombia y China: perspectivas para una asociación estratégica, comprensiva e integral. En Pastrana Buelvas, E. y Gehring, H. (Eds.) *La proyección de China en América Latina y el Caribe*, Bogotá: Pontificia Universidad Javeriana-KAS-Colombia.
- Pineda Hoyos, S. et al. (2012) Relaciones comerciales entre economías orientales de Asia Pacífico y Colombia y relaciones comerciales y de inversión entre economías orientales del Asia-Pacífico y algunos países de América Latina. En Fernández de Soto, G. y Pineda Hoyos, S. (Coord.) *El Pacífico: una inserción aplazada* (pp. 115-160 y 163-176). Bogotá: CORI.
- Portafolio. (2011, 27 de agosto). Los empresarios más exitosos de Colombia, según la audiencia. Recuperado de: <http://www.portafolio.co/tendencias/empresarios-exitosos-colombia-audiencia-123174>
- PwC (PriceWaterheadsCooper) (2016). El futuro de la Alianza del Pacífico: Integración para un crecimiento productivo. México. Recuperado de <https://www.pwc.com/cl/es/publicaciones/assets/2016/20160606-am-pub-alianza-pacifico-digital.pdf>
- Queiroz, F. A. (2013). Dinâmicas do processo decisório em política externa a partir de uma perspectiva cognitiva: O papel das imagens no caso da Política Externa Independente (1961-1964) *Política Externa*, 22(2), 25-38.
- Reina, M. (2013). *Importancia de la Alianza del Pacífico para Colombia*. Bogotá, Colombia: Colombia ProExport. Recuperado de http://www.tlc.gov.co/loader.php?lServicio=Documentos&lFuncion=verPdf&id=68655&name=IMPORTANCIA_DE_LA_ALIANZA_DEL_PACÍFICO_PARA_COLOMBIA.pdf&prefijo=file

- Reputación y Ciudadanía. (2014). Madrid, España: Llorente et Cuenca.
- Rettberg, A. (2001). The Political Preferences of Diversified Business Groups: Lessons from Colombia (1994-1998). *Business and Politics*, 3(1), 1-18.
- Rettberg, A. (2005). Business versus Business? Grupos and Organized Business in Colombia. *Latin American Politics and Society*, 47(1), 31-54.
- Rettberg, A. y Landinez Aceros, J. (2013). La empresa de la paz. Negociaciones de paz y empresarios en Colombia (1982-2006). *Documentos del Departamento de Ciencia Política*, 20. Bogotá, Colombia: Universidad de Los Andes.
- Revista Cámara de Comercio de Cali. (2013). Alianza del Pacífico: un gran mercado natural. Recuperado de: <https://www.ccc.org.co/revista-accion-ccc/alianza-del-pacifico-un-mercado-natural/>
- Rojas, D. y Terán, J. M. (2017). Inserción de los países de la AP en Asia Pacífico: más allá de las relaciones comerciales. *Desafíos*, 29(2), 237-275. doi: <http://dx.doi.org/10.12804/revistas.urosario.edu.co/desafios/a.4888>
- Rojas Morales, E. (1997). Colombia a la deriva: una mirada ética a la política y un juicio moral a la campaña “Samper Presidente”. Bogotá, Colombia: Fundación para la Investigación y Desarrollo de la Ciencia Política.
- Roldán, A., Castro, A. S. y Eusse, M. (2013). Comercio intraindustrial entre las economías de Asia y el Pacífico y la Alianza del Pacífico (2007-2011). *Serie Comercio Internacional*, 119. Santiago de Chile: CEPAL-EAFIT.
- Roldán Pérez, A. et al. (2012). Escenarios de cooperación económica en Asia-Pacífico y de convergencia en América Latina. En G. Fernández de Soto y S. Pineda Hoyos (Coord.), *El Pacífico: una inserción aplazada* (pp. 79-112). Bogotá: CORI.
- Salinas, S. (2016, 16 de abril). Los empresarios son la sangre que corre por las venas de la Alianza. Comexcol. Recuperado de: <http://ccmexcol.com/los-empresarios-la-sangre-corre-las-venas-la-alianza.html>
- Semana (2015, 9 de mayo). Los empresarios y la paz. Recuperado de: <http://www.semana.com/nacion/articulo/los-empresarios-la-paz/426901-3>
- Semana (2017, 29 de abril). Construir paz: un propósito común para los empresarios. Recuperado de: <http://www.semana.com/100-empresas/articulo/100-empresas-2017-construir-paz-un-proposito-comun-para-los-empresarios/523434>
- Silva, A., Afonso, O. y Africano, A. P. (2013). ¿Las empresas más productivas se autoseleccionan para exportar? *Investigación Económica*, 72(283), 135-161.
- Teichman, J. A. (2001). *The Politics of Freeing Markets in Latin America: Chile, Argentina and Mexico*. Chapel Hill-London, EUA: University of North Carolina Press.

- Tickner, A., Cepeda, C., Rouvinski, V. y Milanese, J. P. (2016). *Colombia, las Américas y el mundo 2015. Opinión pública y política exterior*. Bogotá, Colombia: Universidad de Los Andes, Centro de Estudios Políticos. Recuperado de <http://www.kas.de/wf/doc/20183-1442-4-30.pdf>
- Torres, J. (2013). Colombia: inserción y desequilibrios comerciales en la Cuenca del Pacífico. *Revista Problemas del Desarrollo*, 174(44), 139-165.
- Vargas, L. F., Sosa, S. y Rodríguez, J. D. (2012). El comercio como plataforma de la política exterior colombiana en la administración de Juan Manuel Santos. *Colombia Internacional*, 76, 259-292.
- Vega, C. (2017, 23 de enero). ¿Colombia se acostumbró a la corrupción? *El Espectador*. Recuperado de: <https://www.elespectador.com/noticias/economia/colombia-se-acostumbro-corrupcion-articulo-676214>
- Vélez-Ocampo, G. y González-Pérez, M. A. (2015). International Expansion of Colombian Firms: Understanding their Emergence in Foreign Markets. *Cuadernos de Administración*, 28(51), doi: <http://dx.doi.org/10.11144/Javeriana.cao28-51.iecf>
- Velosa Porras, E. (2012). Colombia frente al Asia Pacífico. En S. Jost (Ed.), *Colombia ¿Una potencia en desarrollo? Escenarios y desafíos para su política exterior* (pp. 357-370). Bogotá, Colombia: Fundación Konrad Adenauer.
- Velosa Porras, E. (2014). Los limitantes de los roles en el proceso de construcción mutua. En E. Pastrana y H. Gehring (Eds.), *Alianza del Pacífico. Mitos y Realidades* (pp. 403-429). Cali, Colombia: Universidad Santiago de Cali.
- Wilches-Sánchez, G. y Rodríguez-Romero, C. A. (2016). El proceso evolutivo de los conglomerados o grupos económicos en Colombia. *Innovar*, 26(60), 11-34, doi: <https://doi.org/10.15446/innovar.v26n60.55478>.
- Zarate, S. B. y Marino, C. (2017). Pacific Alliance Business Leaders See Trade with Asia As Main Goal, *XinhuaNet*. Recuperado de http://www.xinhuanet.com/english/2017-07/01/c_136408037.htm

AAPRESID: una red empresarial para instaurar y difundir la sociedad del conocimiento en el agro argentino

Claudio Castro

Resumen

La adopción de la denominada siembra directa (SD), o agricultura de conservación o de labranza cero, fue la transformación más importante que tuvo el sector rural argentino en los últimos treinta años. La idea de abandonar la práctica milenaria del laboreo de la tierra indujo una transformación que finalizó en un nuevo paradigma. La AAPRESID (Asociación Argentina de Productores en Siembra Directa) se organizó paralelamente al inicio del proceso de transformación dirigida por productores que, a través de la práctica en nichos tecnológicos, habían acumulado un importante capital cognitivo. Su acción institucional a partir de 1989 facilitó la expansión de la nueva tecnología a través de la articulación de una red donde participaron nuevos productores, agencias de extensión, instituciones de I+D, y proveedores de insumos y servicios agropecuarios. La acción comunicativa de AAPRESID fue relevante para promover y legitimar una nueva visión del agro. Nuestro objetivo es analizar el sistema de ideas desplegado por AAPRESID, que produjo una innovación radical en la agricultura argentina, mediante la conformación del paradigma de la sociedad del conocimiento. Conceptualmente, se aplican recursos de la literatura sobre cambio tecnológico y, como metodología, la revisión de fuentes periodísticas, institucionales, y secundarias para identificar el pensamiento que inspiró la acción de los protagonistas.

Palabras Claves: AAPRESID, innovación, paradigma tecno-económico, siembra directa, sociedad del conocimiento.

¿Cómo citar este capítulo? / How to cite this chapter?

Castro, C. (2019). AAPRESID: una red empresarial para instaurar y difundir la sociedad del conocimiento en el agro argentino. En R. Giacalone (Ed.), *El pensamiento empresarial latinoamericano en el siglo XXI* (pp. 275-301). Bogotá, Colombia: Ediciones Universidad Cooperativa de Colombia. doi: <https://dx.doi.org/10.16925/9789587601282.10>

AAPRESID: A business network to establish and diffuse a knowledge-based society in Argentina's agricultural sector

Claudio Castro

Abstract

The adoption of the so-called direct seeding, or conservation agriculture or no till agriculture, has been the biggest transformation in Argentina's agriculture during the last thirty years. This movement was led by AAPRESID since 1989, and that organization articulated a whole network of producers, extension units, and agricultural services. The network communicative actions were instrumental for obtaining the legitimacy needed to establish a new productive paradigm in the rural areas. The chapter explores the history and the ideas developed by AAPRESID as well as its changes along the way to impose a new agricultural paradigm, through the revision of primary and secondary sources.

Keywords: AAPRESID, Innovation, Techno-Economic Paradigm, Direct Seeding, Knowledge-Based Society.

Introducción

La adopción de la denominada siembra directa (SD), también conocida como agricultura de conservación o labranza cero, fue la transformación más importante que tuvo el sector rural en Argentina en los últimos treinta años. De los 125 millones de hectáreas cultivadas a nivel mundial con SD durante el período 2013-2014, el 60% correspondió a América Latina. Argentina aportó por sí sola la mitad de esa cantidad, que superaba en ese momento el 90% de su superficie agrícola.

Fue durante los años setenta y ochenta cuando comenzaron en la Argentina las primeras experiencias. Si bien ya se habían realizado ensayos en universidades de Inglaterra y, luego en Estados Unidos y Brasil, la SD estaba lejos de consolidar su aplicación ¿Cómo se logró desde un país periférico dominar dicha tecnología? Una asociación de productores, AAPRESID (Asociación Argentina de Productores en Siembra Directa), tuvo un rol clave.

Estudios sobre el cambio agrícola en Argentina desde el campo social

Aunque se realizaron valiosos estudios sobre la transformación agraria argentina en las últimas décadas, la mayoría fueron de carácter parcial y se hicieron cuando todavía era un proceso tecnológico en transición. Destacan, desde su naturaleza tecnológica Satorre (2005), y sus consecuencias sociales Reborati (2005) y económicas Trigo (2005), mientras Bisang, Anlló y Campi, (2009) han enfatizado los cambios organizativos y en la concepción del negocio agrario. Alapin (2008; 2009) es quien más ha puesto como eje de las transformaciones a la SD, identificando etapas, condiciones, cuellos de botella, y otorgando un espacio significativo a AAPRESID. Más recientemente, Artopoulos (2015) ha analizado la adaptación de la agricultura argentina a la sociedad de la información a través de un estudio de caso de la empresa agropecuaria “Los Grobo”.

Por otro lado, desde la izquierda ideológica, se ha estudiado el pensamiento de AAPRESID, en trabajos de Gras y Hernández (2016) y Liaudat (2015). AAPRESID

aparece como protagonista de una revolución conservadora, tanto por su postura tecnocrática como por elaborar una construcción ideológica hegemónica asociada al pensamiento neoliberal y a la economía de mercado. Semejante interpretación no comprende que la SD, al aplicar una agricultura de precisión, depende de la acumulación de un considerable capital cognitivo que se hizo desde el sector privado, pero que también requirió la interacción con institutos públicos de investigación. La salida tecnocrática, por lo tanto, no fue una opción sino una necesidad. Además, ¿hubo en los últimos cien años experiencias agrícolas exitosas por fuera de la economía de mercado? Es difícil encontrar una respuesta positiva a dicho interrogante.

Perspectivas teóricas sobre el cambio tecnológico

En función de la naturaleza tecnológica del cambio involucrado por la SD, es necesario revisar la literatura teórica sobre cambio tecnológico. Fue Schumpeter (1957) el primero en subrayar la importancia de la innovación tecnológica para entender la dinámica del proceso económico. Consideró que las innovaciones técnicas raramente se presentan aisladas y tienden a vincularse formando conglomerados (clúster) tecnológicos. Por ejemplo, un aparato telefónico carece de utilidad si no tiene un conmutador que lo conecte con otros, al igual que un generador eléctrico necesita de un transformador para transportar el fluido en largas distancias. Esas aglomeraciones, o constelaciones tecnológicas, han sido conceptualizadas desde distintos marcos teóricos. Freeman (2003) postuló el concepto de sistema tecnológico para referir a este conjunto de innovaciones conectadas tanto físicamente como en la dimensión científico-tecnológica (sistema ferroviario, eléctrico, telefónico, etcétera).

Por su parte, Pérez (2010), en un nivel de agregación mayor, postuló la noción de paradigma tecno-económico (PTE), consistente en la vinculación e interpenetración de distintos sistemas tecnológicos ("un cluster de clusters", según su visión), cuyo impacto sobre la economía conduce a su reorganización y una elevación generalizada de la productividad. Cada PTE se basaría en un insumo clave que se ofrecería de manera abundante y con precios decrecientes. La era industrial, desde su aparición a fines del siglo XVIII hasta inicios de los años setenta, se sustentaría en el uso intensivo de energía –el vapor primero, la electricidad posteriormente y los hidrocarburos después–. Para Castells (2001), la sociedad informacional en la actualidad no es otra cosa que un PTE basado en el uso de redes digitales y en la capacidad de la ciencia biológica de manipular y rediseñar seres vivos.

Los valiosos aportes de Freeman y Pérez adolecen de cierto reduccionismo tecnológico en función del sesgo cognitivista y materialista de sus posturas. Como una forma de moderarlo, varios autores, desde distintos clústers tecnológicos, postularon perspectivas soci-técnicas (Pinch y Bijker, 1987; Hughes, 1987; Callon,

1987; Thomas, 2008). Entre ellas, se utilizará aquí la noción de sistema sociotécnico (SST) de Geels (2004). Su análisis de los niveles que componen un sistema tecnológico (entorno natural, sistema sociotécnico –artefactos e infraestructura material–, actores y reglas/instituciones), es funcional para entender el rol de AAPRESID como difusor y promotor de innovación. En la medida en que los actores que protagonizan una innovación radical se manejan todavía con las reglas que rigen el sistema anterior, deben trabajar duro para defender la “cabecera de playa” de la innovación. Junto con la articulación de redes, dicho trabajo consiste en la difusión de reglas. Geels no solo enfatiza el rol dinámico de las instituciones para el cambio técnico, sino que además abre “la caja negra de las instituciones” proporcionando una clasificación del tipo de reglas que se corresponden con diferentes formas de coordinación de los actores: regulativas, normativas y cognitivas.

Freeman y Pérez son más útiles para identificar y describir el cambio técnico que para explicar los procesos que conducen de un sistema o paradigma a otro. La Teoría del Actor Red, sostenida por Latour (1998, 2008) y Callón (1987) servirá de base para entender cómo se produce la interacción entre diversos actores para que ocurra el cambio tecnológico. Dicha teoría considera que los actores se constituyen a través de sus acciones y relaciones con otros, en las cuales inciden aspectos económicos, pero también cognitivos, como sus percepciones. El actor es una red de relaciones materiales e ideas expresadas en su discurso y carece de sentido (identidad) fuera de su red.

Objetivos, hipótesis y relevancia

A diferencia de la mayoría de los trabajos mencionados, esta investigación tiene una perspectiva histórica. Los objetivos del capítulo son: 1) analizar la actuación de AAPRESID, institución fundada por una veintena de medianos productores en 1989 para instaurar y consolidar la tecnología de la SD, y 2) describir el proceso de difusión de su pensamiento.

A modo de hipótesis sostenemos que 1) antes de la fundación de AAPRESID, nada sugería en la trayectoria del sistema tecnológico del agro argentino que desembocaría en la SD; 2) la SD y los cambios que requirió su implementación llevaron al agro argentino al paradigma tecno-económico de la sociedad de la información; y 3) que la acción discursiva de AAPRESID estuvo orientada a defender la SD y a legitimar un nuevo paradigma tecno-económico entre productores, sociedad civil y estado.

La relevancia del presente trabajo no solo consiste en analizar la transformación y el logro más relevante que ha tenido la economía argentina en los últimos cuarenta años, sino también en comprender cómo se genera, se defiende, y

se difunde en Argentina un proceso endógeno de cambio tecnológico radical. A continuación, se analiza el proceso de implantación del nuevo PTE que significó el sistema de la *soy* y, en la segunda parte, la acción discursiva de AAPRESID para legitimarlo y difundirlo.

Un nuevo paradigma para el agro argentino. Evolución histórica y tensiones en el modelo agrícola argentino

De la mano de la agricultura de clima templado y la ganadería vacuna, el agro argentino tuvo un vigoroso proceso de expansión entre 1880 y 1930. La crisis de los años treinta frenó ese impulso. Posteriormente, el segundo conflicto mundial agravó la situación. El período posterior, tanto por la errónea política agraria peronista como por factores internacionales, prolongaría la situación de retroceso productivo y exportador.

Una tardía recuperación comenzó en la segunda mitad de los años cincuenta con la creación del Instituto Nacional de Tecnología Agropecuaria (INTA), que mejoró los manejos agronómicos. Un segundo factor, ya en la década de los sesenta, fue el proceso de mecanización agrícola. Un nuevo y mayor impacto se daría en los setenta con las semillas híbridas y el paquete tecnológico de la soja, innovaciones genéticas que fueron responsables del aumento de los rendimientos. El paquete de la soja generó nuevas exigencias en el manejo agrícola que posteriormente se extendieron a otros cultivos. Hubo en paralelo un mayor uso de herbicidas, tomando el control químico más relevancia que el mecánico en la llamada “revolución verde” (Obtschatko, 1988, pp. 118-125). Estas mejoras repercutieron en la productividad del sistema agrícola. Entre 1960 y 1985, los rendimientos se incrementaron un 69% en maíz, un 34% en trigo y un 85% en soja (Barsky y Gelman, 2001, p. 365).

Con la incorporación de la revolución verde el sistema sociotécnico de la agricultura pampeana ingresó, desde una perspectiva neoschumpeteriana, en el paradigma tecno-económico de la era industrial. El crecimiento de la productividad, sin embargo, tuvo un impacto negativo en el largo plazo. Geels (2004) utiliza el concepto de tensión dentro de un sistema sociotécnico, para referirse a los problemas que pueden surgir en sus diversos niveles (entorno natural, tecnología, preferencia de los actores), que abren oportunidades para cambios e innovaciones radicales (p. 914). En el agro argentino, la intensificación agrícola amenazó la sustentabilidad del suelo. Ya en los años sesenta el uso incorrecto de la tractorización había generado problemas de degradación de los suelos y descenso de la fertilidad (Barsky y Gelman, 2001). Además, la soja alteró el sistema de rotación de siete años con los consiguientes problemas de compactación, falta de humedad en algunas zonas y erosión en otras (Ekboir, 2002).

En la dimensión micro de una unidad productiva, ¿qué rasgos caracterizaban todavía al sistema sociotécnico del agro argentino? Bisang, Anlló y Campin (2009, p. 396) lo llaman de integración vertical, ya que incluía la mayor cantidad de actividades tranqueras adentro. De esta forma, quien tenía el control de la tierra, por propiedad o arrendamiento, tomaba las principales decisiones sobre manejo agronómico, auxiliado por agencias de extensión, generalmente de carácter estatal, como el INTA. La mano de obra residía en la familia del productor o en personal temporal o fijo. En lo científico-tecnológico, se sustentaba en el conocimiento del productor, no transferible, sobre cada parcela y en las maquinarias para las actividades de implante y arrastre que corrían por cuenta del operador.

Pioneros de la siembra directa y experiencias de nichos tecnológicos

Nada indicaba en la trayectoria tecnológica del campo argentino que se orientaría hacia la SD y un nuevo paradigma. Como afirmó uno de los pioneros, Jorge Romagnoli,

a diferencia de lo que ocurre en Estados Unidos, donde los sistemas tecnológicos están liderados por la extensión que se hace desde el Estado, en Argentina ese liderazgo tecnológico, se lo carga el productor al hombro (Diario Clarín, 9 de agosto de 2014).

Los primeros ensayos de SD como respuesta a los problemas mencionados comenzaron en la segunda mitad de los setenta cuando una docena de productores realizaron experiencias paralelas circunscriptas a lo que Geels (2004) denomina nichos tecnológicos¹. Las limitaciones presupuestarias e institucionales del INTA hicieron que su papel fuera poco relevante en esa etapa de experimentación y puesta a punto. Las aproximaciones de la agencia estatal a la SD dependieron de iniciativas personales de los técnicos y se circunscribieron a estaciones experimentales de Marcos Juárez, Manfredi y Bordenave y esto continuó incluso en los noventa (Alapin, 2009).

1 El nicho tecnológico resulta generalmente un ámbito acotado y protegido del sistema sociotécnico vigente y del mercado. Allí se incuba y experimenta la innovación radical y la protección puede venir de subsidios estatales o proyectos empresariales con participación de diversos actores. Se puede iniciar, tímidamente en sus comienzos, una ruptura con las reglas del sistema sociotécnico vigente pero esa ruptura todavía está invadida por la incertidumbre y la confusión (Geels, 2004).

Los ensayos de los productores se situaron al sur de las provincias de Santa Fe y Córdoba en islotes de diez hectáreas donde se iba ajustando el modelo y, cuando los resultados eran satisfactorios, se trasladaba la experiencia a todo el terreno. En caso contrario, se buscaban alternativas. En ese grupo pionero, la actividad productiva iba acompañada de un perfil técnico, ya que la mayoría eran ingenieros agrónomos. De ahí el mote despectivo de “gringos ilustrados”, que recibieron del mundo académico y los extensionistas.

Un ejemplo es Rogelio Fogante, ingeniero agrónomo, ex extensionista del INTA, y decano de la Facultad de Agronomía de la Universidad Nacional de Rosario. Comenzó en diciembre de 1976 el primer ensayo de SD en un terreno en Marcos Juárez. Las primeras experiencias muchas veces implicaron pérdidas de dinero. No obstante, la experiencia acumulada hizo que en los años ochenta asesorara a dieciséis productores (TodoAgro, 7 de marzo de 2014).

Otro ejemplo es Jorge Romagnoli, en 1978, en la localidad santafesina Monte Buey. El Material académico de Estados Unidos le permitió consolidar conocimientos. Tuvo apoyo de otros productores, pero cuando los resultados no fueron positivos quedó solo, perdió el crédito de los comercios agropecuarios, y enfrentó la crítica de sus vecinos. A pesar de ello, le compró el terreno a uno de ellos, cuyo terreno se había deteriorado como consecuencia de la erosión, para poder compararlo con una experiencia de más de quince años de SD. Esa comparación resultó crucial para determinar los resultados con una y otra técnica.

En esa misma década, otro pionero fue Mario Nardone, que se desempeñó como profesor de Manejo de Tierras en la Universidad Nacional de Rosario. En 1972 viajó a Inglaterra y realizó estudios de posgrado en hidrología agrícola en el Imperial College de Londres, donde tomó contacto con las primeras experiencias en SD. Intentó reproducirlas a su regreso con Hugo Marelli y Alfredo Lattanzi. En 1979 se trasladó a San José de la Esquina, Santa Fe, para encarar problemas de erosión y hacer ensayos en parcelas de cinco a ocho hectáreas AAPRESID (2014).

Los productores se reunían periódicamente para compartir resultados y vicisitudes. La carencia de herramientas y maquinarias eran, entre otros, obstáculos importantes. Para solucionarlos y ampliar la red de apoyo, Fogante viajó a Brasil con el fabricante Nazareno Schiavone para visitar Empresa Brasileira de Pesquisa Agropecuaria (EMBRAPA) donde hallaron una sembradora que sirvió como prototipo para las que luego se fabricaron en Argentina. Fueron productores como Romagnoli y Quique Rosso, los que comenzaron ese proceso y, en el campo o talleres de pueblo, se efectuaban cambios y adaptaciones de piezas que mejoraban el diseño (AAPRESID, 2014, p. 56).

En 1987 había menos de 10.000 hectáreas de tierra cultivada con SD. Los pioneros contactaron, por iniciativa de Mario Gilardone, al productor chileno Carlos Crovetto Lamarca, que se transformó en referente para los productores argentinos. Había realizado su primera siembra sin arar en 1977, pero, a pesar de su exitosa experiencia, no había logrado expandir la nueva tecnología en su país. En contacto con sus colegas argentinos planteó la necesidad de realizar una unión de agricultores de siembra directa. De allí saldría la idea de constituir AAPRESID, materializada en 1989. En ese mismo año, visitó Buenos Aires en el marco del Congreso Mundial de Soja, el profesor estadounidense Grant Thomas para hablar de la “no labranza”. Horacio Agüero, uno de los productores, lo contactó y a partir de la fundación de AAPRESID, Grant mantuvo relación con los productores locales de SD y sus conferencias fueron un clásico de los congresos de la institución.

A pesar de esto, en la segunda mitad de los años ochenta todavía los partidarios de la SD sufrían el embate del viejo sistema sociotécnico. Agüero lo testifica:

En 1986 yo trabajaba para una cooperativa en la localidad de Inrville en la provincia de Córdoba. En esa época nos empezamos a reunir con un grupo de productores todos los jueves a la noche para intentar darle forma a esto que parecía una locura [...], porque era ir en contra de lo que decían los libros y las instituciones académicas, pero no solo eso, era ir también en contra de una cultura muy arraigada en la pampa gringa: la cultura del arado [...]. Les puedo asegurar que éramos el hazmerreír del resto de los técnicos y productores (AAPRESID, 2014, p. 52).

Para fines de los años ochenta, luego de un largo período de experimentación, se sabía que el glifosato era el mejor herbicida para controlar malezas, pero su precio era elevado y había poca experiencia en su manejo. Se comenzaba a asumir que la SD posibilitaría un doble cultivo, ahorro de agua, mano de obra, y combustible, trayendo un incremento de productividad. A través de la imitación de modelos importados, los fabricantes locales de maquinaria agrícola habían avanzado en la puesta a punto de sembradoras de granos gruesos, pero todavía no se había hecho nada similar para granos finos (Alapin, 2009)².

2 Los granos gruesos (o cosecha gruesa) son cereales como maíz y sorgo y, en oleaginosa, soja, girasol y maní. Son granos finos (o cosecha fina) trigo, cebada, avena, centeno, alpiste, mijo y lino.

AAPRESID: una red heterogénea para instaurar y consolidar un nuevo paradigma

Las experiencias en nichos tecnológicos rompieron rutinas y acumularon aprendizajes, pero las reglas y redes sociales no estaban todavía consolidadas. Cuando en 1989 un grupo de productores fundó AAPRESID, la superficie implantada con SD abarcaba unas 60.000 hectáreas, cifra irrelevante frente a las más de 13 millones de hectáreas de superficie cultivada en la región pampeana. Varios factores explican la emergencia del nuevo paradigma agrario. Uno de ellos fue la mejora en sus resultados, consecuencia de la masa crítica de conocimiento adquirido, y de nuevos insumos y recursos incorporados durante los noventa. La reducción de su costo se debió a la política de eliminación de retenciones que elevó los ingresos de los productores, y a la apertura comercial y sobrevaluación cambiaria en los gobiernos de Carlos Menem (1989-1999). Así, el glifosato, herbicida clave en la lucha contra las malezas, alcanzó un valor más accesible que en la década anterior.³ Monsanto, desarrollador del herbicida, se involucró en la difusión de la SD con una red de distribución de 128 sucursales. Rol similar jugaron cooperativas agrarias de acopiadores como Agricultores Federados Argentinos (AFA) y Asociación de Cooperativas Argentinas (ACA) que también distribuían agroquímicos (Alapin, 2009).

Por otro lado, un significativo aporte de la biotecnología fue la aparición de semillas transgénicas en el mercado internacional, como la soja Roundup Ready (R&R), resistente al glifosato. Se introdujo en la Argentina poco después de haber sido aprobada en Estados Unidos en 1996. Con ella se reducía la aplicación de herbicidas y se ahorraba en costos (Alapin, 2009). En 2010, el 97% de la soja cultivada en la Argentina era transgénica (Artopoulos, 2015).

Otra contribución surgió de los fabricantes de maquinaria agrícola. A fines de los ochenta copiaron maquinaria importada de Brasil, la cual superaron con modelos propios, y adoptando la cuchilla de corte y remoción fabricada por Agrometal, Schiarre, Cruciani, Pierobon y Gherardi, entre otras. Los esfuerzos de las firmas posibilitaron adaptar los dispositivos técnicos a las heterogéneas condiciones del agro argentino. El resultado fue la existencia de unas cuarenta y seis empresas fabricantes de sembradoras con más de veinte modelos diferentes (Alapin, 2008).

Para Callon (1987) y Latour (1998 y 2008) una red de actores heterogéneos es un ensamblado de actores humanos y no humanos. Sin estos últimos, no hay solidez posible. En este sentido, bienes materiales como maquinaria agrícola, semillas transgénicas y herbicidas, proporcionadas por empresas industriales nacionales e

3 La equivalencia peso-dólar lo hacía más barato y su precio en el mercado internacional se redujo de manera gradual a partir del vencimiento de su patente en 1987.

internacionales, fueron elementos claves para la consolidación de la sd. Veremos más adelante la adhesión de los actores humanos. No obstante, un tercio de los productores no pudieron adherir al nuevo sistema sociotécnico porque el paquete tecnológico de la sd tenía costos que solo una explotación de escala podía afrontar. Los productores de menos de 100 hectáreas, mayoritariamente, fueron desplazados (Alapin, 2008 y 2009). Se ha señalado que esta pudo haber sido una decisión racional –y menos dramática– para los pequeños productores, debido a los buenos precios que recibieron por arrendar o vender. Si bien puede ser un fenómeno negativo para quien tenga una visión ruralista del agro, Reboratti (2005) considera que puede ser positivo desde una evaluación con criterios capitalistas y de profesionalidad en la gestión.

El nuevo paradigma agrario hacia la primera década del siglo XXI

Los pilares del nuevo paradigma agrario son tres: (1) La empresa productora agropecuaria (EPA), cuya fortaleza, más que en la propiedad de la tierra o el capital, reside en una serie de conocimientos del mercado de tierras, insumos, servicios, y tecnologías de última generación que le permite coordinar en red a empresas contratistas que realizan trabajos de siembra, mantenimiento, recolección y almacenamiento. (2) La red que coordina la EPA también incluye un creciente rol del sector industrial, que ofrece soluciones integrales en semillas, herbicidas, insecticidas, y fertilizantes; y (3) los servicios de almacenamiento (si se hace en silos de terceros), transporte y financiamiento (Bisang, Anlló y Campi, 2009).

Tabla 1. Superficie implantada con sd en los años noventa, en cantidades y porcentaje del total del área cultivada

Campaña	% del área cultivada	Cantidades (hectáreas)
1989/1990	0,4	92.000
1991/1992	2,4	500.000
1993/1994	8,9	1.810.000
1996/1997	14,8	3.950.100
1998/1999	27,2	7.269.500
2000/2001	44,3	11.660.000

Fuente: Nocelli Pac (2018, p. 8).

La soja abarcó el 54% del área implantada. El uso prolongado del nuevo paquete tecnológico dio lugar a problemas de segunda generación: el desarrollo de plagas y enfermedades. Se necesitó entonces la aplicación de fitosanitarios, insecticidas, y fungicidas que aumentaban los costos y requerían monitoreo permanente (Alapin, 2008). No obstante, no impidieron la expansión de la sd en la primera y segunda década del presente siglo (ver tabla 2).

Tabla 2. Superficie implantada con sd, en porcentaje y cantidades entre 2005 y 2017.

Campaña	% del área cultivada	Cantidades (hectáreas)
2005/2006	68,8	19.719.436
2010/2011	78,5	27.487.665
2012/2013	92	31.300.568
2016/2017	91	33.189.747

Fuente: Nocelli Pac (2018, p. 9).

En la actualidad, el predominio de la sd se observa en la mayoría de los cultivos de granos y oleaginosas (tabla 3).

Tabla 3. La sd por cultivo en porcentaje (campaña 2016/2017)

Cultivo	Porcentaje
Soja	93
Trigo	89
Maíz	94
Sorgo	78
Cebada	85
Girasol	74
País	90

Fuente: Nocelli Pac (2018, p. 10).

La sd aumentó los rendimientos por hectárea. Entre 1991 y 2009 la superficie cultivada pasó de 17,8 a 33 millones de hectáreas, un incremento de 72%, y la producción en toneladas creció un 135% (de 40 a 94 millones). Con 2.309 kilogramos por habitante, Argentina era en 2011 el mayor productor de granos per cápita a nivel global (INTA, 2011).

El pensamiento de AAPRESID para defender y promover la innovación en el agro argentino

Como protagonista de una innovación radical, AAPRESID se vio en la necesidad de promover una campaña comunicacional en congresos, jornadas, publicaciones institucionales, y medios de comunicación. Se trataba de desarrollar un nuevo mapa conceptual para entender la actividad agrícola que reivindicaba la importancia del conocimiento y la innovación, la organización y la interacción en red, la agricultura de precisión, y la biotecnología. Esas ideas desbordaban al sector productivo en que estaba involucrada AAPRESID y alcanzaba a la economía en su conjunto y hasta la historia y las perspectivas futuras de Argentina. Para legitimar y reforzar sus ideas ante sus asociados y la opinión pública, convocaron a académicos locales e internacionales a sus congresos anuales.

AAPRESID como organización

La primera innovación conceptual de AAPRESID fue su organización institucional. Sus líderes, por su perfil profesional y origen social, se alejaban de las tradicionales corporaciones rurales argentinas (Sociedad Rural, Confederaciones Rurales, CONINAGRO, CARBAP o Federación Agraria Argentina), que priorizan la defensa de intereses sectoriales ante las autoridades políticas⁴. Si AAPRESID quería ser una organización técnica para generar y transferir conocimientos, su organización debía sostenerse sobre una red interactiva basada en el diálogo y el intercambio entre colegas. Esta sería su fortaleza profesional en la medida que proveería servicios fundamentales (capacitación y asistencia técnica) para la ejecución y coordinación del paquete tecnológico de la SD.

El aporte cognitivo colectivo tiene su correlato en una organización horizontal, democrática y abierta, que incluye productores, servicios técnicos y profesionales, cooperativas, veterinarias, empresas agroquímicas, comercializadoras y fabricantes de maquinaria agrícola. Todos pagan una cuota a la asociación, pero las organizaciones colectivas pagan más que los socios individuales y no pueden ejercer cargos directivos. Todos los afiliados acceden a las publicaciones

4 El carácter técnico y misional de AAPRESID la colocó en un plano distinto a esas corporaciones agropecuarias. Al imponerse el nuevo paradigma agrario, ellas pasaron a ser socias de AAPRESID en el renglón de "Asociaciones y Empresas". Inicialmente, el cambio en los productores de menos de cien hectáreas provocó descontento en un ala radical de la Federación Agraria Argentina. No obstante, esta también adhiere hoy a AAPRESID a nivel institucional y por parte de afiliados individuales y colectivos. Autoridades de esas corporaciones han estado presentes en las jornadas inaugurales de los congresos anuales de AAPRESID y ésta apoyó a las corporaciones en su conflicto con el gobierno de Cristina Kirchner en 2008.

institucionales, asisten a las reuniones regionales y pueden realizar consultas técnicas y compartir sus experiencias como productores (AAPRESID, 2014). Esa organización abierta se manifiesta también en la intención de establecer vínculos con otras asociaciones o entidades locales e internacionales. Con las primeras, destaca su vinculación con el INTA, que ha incorporado en su agenda a la SD y participa con universidades nacionales en el Sistema Chacras, como entre 2007 y 2013 lo hizo en el proyecto BIOSPAS.⁵

En cuanto a vinculación con organizaciones extranjeras, AAPRESID intensificó desde principios de este siglo sus relaciones con asociaciones conservacionistas y centros académicos especializados en el tema agropecuario para organizar eventos internacionales y exponer la experiencia adquirida. Se consideraba que la participación en seminarios, conferencias, y jornadas a campo abierto constituían oportunidades de intercambio que redundarían en profundizar el conocimiento de la SD y permitirían mostrar las acciones de la institución. En 2002 se organizó una jornada a campo en Zaragoza, España, junto con la Federación Europea de Agricultura de Conservación (ECAE), que se repitió dos años después en Albacete. Algo similar sucedió en Australia a través de una invitación de la Asociación de Productores de Siembra Directa del Oeste (WANTFA). Hubo intercambios e invitaciones similares en Alemania, Ucrania, Italia, Colombia, Inglaterra y Canadá, entre otros países (AAPRESID, 2014).

Acción y comunicación para difundir el sistema de SD

Con AAPRESID se abre, en los años noventa, una etapa de veloz difusión de la nueva tecnología. El bioquímico Victor Trucco, uno de los pioneros, presidió la entidad hasta 2004. Comenzó emitiendo una gacetilla informativa, "Siembra Directa", para transmitir las novedades, conseguir nuevos asociados, lograr adhesión de auspiciantes y mantener unida la red. Su secretaria, la antropóloga Hilda Geary, invitó a sumarse a la entidad a firmas vinculadas a negocios con el agro y a estancias, tratando de ampliar la red e interesar a empresas proveedoras de tecnología e insumos (AAPRESID, 2014, p. 67). Rogelio Fogante expresa esa necesidad:

Sabíamos que si seguíamos con una superficie limitada no íbamos a ser atractivos para los fabricantes de maquinarias agrícolas, los proveedores de insumos y los investigadores que veían que algo diferente a lo propuesto desde el estado se estaba haciendo, para dar respuestas a algunos cuellos de botella que se presentaban. Teníamos que agruparnos, fundar una institución para difundir el sistema y extender la superficie de Siembra Directa (AAPRESID, 2014, p. 61).

5 Para información sobre estos programas, ver: AAPRESID (2014, pp. 81-82).

La red necesitaba no solo más productores sino también más empresas que brindaran bienes y servicios ampliando la base material y técnica del sistema. El primer auspiciante fue Monsanto Argentina, interesada en vender glifosato. También la red se amplió con técnicos del INTA y fábricas de maquinaria agrícola como Agrometal, MIGRA y Pierobon.⁶

Sin embargo, estos actores adhirieron a la red en la medida que se incorporaba a ella una cantidad creciente de productores y técnicos. Para lograr esto último, la organización utilizó distintos acercamientos como realizar reuniones a campo abierto y formar Grupos Regionales para capacitar y compartir experiencias sobre SD. Un productor de Noetinger, Santa Fe, dejó un valioso testimonio:

En 1990 algunos técnicos y productores asistimos al primer curso referente a SD en Marco Juárez, dictado por Rogelio Fogante, Heri Rosso, Mario Nardone, Hugo Ghío, Jorge Romagnoli y Nicolás Milatich, y a partir de allí nos dimos cuenta de que teníamos que cambiar nuestro sistema de producción. Luego nos visitaron Fogante y Gilardoni, transmitiéndonos con gran entusiasmo y calidad humana las bondades del sistema y las ventajas de agruparnos [...] y allí comenzó nuestro trabajo (AAPRESID, 2014, pp. 106).⁷

La constitución de grupos de trabajo en distintos puntos difundió la tecnología y aumentó la red de productores de SD. De esta forma nacieron los Grupos Regionales, que tuvieron inicialmente la libertad de organizarse en forma autónoma y se reunían para realizar intercambios que indujeran procesos de enseñanza y aprendizaje. Más allá de la intención democrática en materia organizativa de AAPRESID, el carácter descentralizado y autónomo de esos grupos resultaba una necesidad técnica, ya que la variedad agroecológica de cada región requería soluciones específicas. De la situación surgió la idea de asociar la SD a una agricultura de precisión, conjunto de tecnologías que permiten obtener información sobre variaciones de suelo y cultivos para tomar decisiones sobre semillas a utilizar, campo donde sembrar y rendimientos a obtener (Agricultura Moderna, 2017).

Otros espacios de intercambio e interacción para atraer a nuevos actores y fortalecer la red fueron los congresos anuales. El primero fue en la ciudad de Rosario en 1990 y asistieron 150 productores. En 1992 se realizó otro en Villa Giardino, Córdoba, y se invitaron a productores y técnicos de México, Chile y Estados Unidos.

6 Si bien las empresas aportan una cuota diez veces mayor al del productor individual, ninguna firma asociada o auspiciante puede ser miembro del directorio. Las fuentes de financiamiento se basaron fundamentalmente en el aporte de sus socios.

7 Testimonio del productor Fabián Coronato, quien en 1990 comenzó a desempeñarse como presidente de la Regional Noetinger (AAPRESID, 2014, 106-108).

A partir del octavo congreso, se dio prioridad a la innovación, con seminarios de biotecnología dictados por especialistas del ámbito académico local y extranjero. Para inicios del siglo XXI, los congresos reunían de 1200 a 1500 asistentes y más de 100 conferencistas. Se multiplicaban los auspiciantes y la red se hacía más densa localmente y más amplia internacionalmente, incluyendo universidades y asociaciones de productores extranjeros (AAPRESID, 2014, pp. 96-99). En 2017 se realizó en la ciudad de Rosario el XXV Congreso en paralelo con la VII Conferencia Mundial de Agricultura Conservacionista.

La agricultura de la sociedad del conocimiento

AAPRESID ha adoptado el concepto de paradigma científico del filósofo norteamericano Thomas Khun, considerando que dicho aporte teórico ayuda a comprender la magnitud del cambio involucrado. En la medida que el modelo se fue asentando, la SD y su paquete tecnológico cambiaron el paradigma productivo de la agricultura, lo que significó su transformación conceptual y práctica. Según Rogelio Fogante, fundador de AAPRESID, la filosofía de la institución es la del método científico: ninguna hipótesis se descarta hasta que no se demuestre lo contrario (AAPRESID, 2014, p. 64). Si bien no es una entidad científica sino de productores, AAPRESID constituye un puente entre la teoría científica y la práctica.

El énfasis en que el núcleo de la nueva agricultura es el conocimiento, la tecnología, y la innovación no es sólo consecuencia del perfil tecnocrático de algunos dirigentes de AAPRESID, sino que también se entiende como una necesidad para superar los obstáculos iniciales del nuevo modelo agrícola, cuyo paquete tecnológico requería conocimientos *ad hoc* en función de características de suelo y clima de cada parcela. Como elemento dinamizador de la actividad, el conocimiento debía canalizarse a través de las ciencias que encarnan el paradigma de la sociedad del conocimiento, entre ellas, la biotecnología. Su adhesión temprana se manifestó en 1997, tras un debate interno y consulta con especialistas, al avalar a la soja RR, resistente al glifosato.

Esta fe en la relevancia presente y futura de la bio-tecnología, generó un promisorio campo de negocios. Rogelio Fogante, Victor Trucco, y Gustavo Grobocopatel fundaron en 2001 junto a otros veinte productores la empresa BIOCERES, con un aporte de 600 dólares cada uno. De esta forma, la institución que cobija a productores de SD sirvió de marco para la creación de una firma especializada cuyo capital llega a 600 millones de dólares. Esa empresa cotiza en la Bolsa de Buenos Aires y pronto, posiblemente, en Wall Street, además de ser la empresa biotecnológica más grande de Argentina.

Entre otras innovaciones, BIOCERES creó la semilla de soja HB4, tolerante a la sequía, único desarrollo aprobado a nivel mundial para una situación de déficit hídrico (Trucco, 2015). A fines de 2015 compró Rizobacter, una empresa fabricante de inoculantes y ahora maneja unas 200 patentes. Su paquete accionario está en poder de unos 300 socios, mayoritariamente productores agropecuarios argentinos (INFOBAE, 2018). BIOCERES generó su propia empresa de Investigación y Desarrollo (I+D): Instituto de Agrobiotecnología de Rosario (INDEAR) en alianza estratégica con el Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Tecnológicas (CONICET). Sus esfuerzos de investigación en genómica y bioinformática, biología molecular, y biología sintética se concentran en desarrollar semillas con tolerancia a sequía y salinidad, resistencia a plagas y herbicidas, junto al uso eficiente de nutrientes (INDEAR S/F).

Pero los desafíos científicos de la sociedad del conocimiento no terminan allí. Pedro Vigneau, uno de los más recientes presidentes de AAPRESID, afirma

Los movimientos anticiencia, son otro de los desafíos a afrontar. Nosotros hablamos con la ciencia como respaldo [...], pero enfrente nos hablan con sentimientos [...] Tenemos que hablar con el corazón validándonos en lo científico. Tenemos el desafío de las disrupciones, la edición génica, la agricultura digital, la biorrobótica, la inteligencia artificial, la nanotecnología, la BIG DATA [...]. Frente a todo esto hay dos caminos: nos victimizamos o somos protagonistas. Evidentemente en nuestra Institución tratamos de ser protagonistas, por lo que necesitamos herramientas para la acción, tenemos que escuchar más, tenemos que ser humildes a pesar de contar con la validación científica, no tenemos que creernos dueños de la verdad, tenemos que repreguntarnos continuamente si lo que hacemos es lo correcto (Vigneau, 2017 s. p.).

Esas intenciones de explotar las posibilidades de las disciplinas científicas se manifiestan en la agenda de los congresos anuales, con disertaciones de especialistas que recomiendan y promueven el uso de plataformas digitales, información satelital, robótica, etcétera. AAPRESID utiliza su sitio web como plataforma digital que pone a disposición de sus afiliados información sobre novedades del sector, recomendaciones técnicas, nuevos insumos y maquinarias junto a la revista institucional Red de Innovadores y una biblioteca digital con artículos de revistas científicas nacionales e internacionales.⁸

8 En el XXII Congreso en 2014 hubo un taller denominado “La colaboración de la Nube en la agroindustria. De la tierra productiva a la Nube de la información”, auspiciado por Google y Amazon Web Services. En otros años se han presentado aplicaciones para detectar deficiencias nutricionales de cultivos y sobre las dificultades de los caminos rurales.

Otro conocimiento científico de última generación promovido por AAPRESID en sus congresos anuales es la nanotecnología, específicamente en su aplicación a pesticidas, dando lugar a los nano-insecticidas. Consciente de la necesidad del uso de pesticidas para incrementar los rendimientos, pero también de sus efectos colaterales negativos para la salud humana, la ecología y la biodiversidad, la asociación ha reivindicado y promovido alternativas a los pesticidas convencionales como un nano-insecticida que actúa sobre la base de fenómenos físicos en vez de bioquímicos y toxicológicos (Buteler y Stadler, 2016). El acceso a este conocimiento de vanguardia por parte de productores agropecuarios otorga valor al vínculo que AAPRESID tiene con instituciones científicas como CONICET.

La empresa agropecuaria: organización en red y transectorialidad

En el plano organizativo, AAPRESID rompió con el tradicional establecimiento agropecuario con alto grado de autonomía, poco impacto en el entorno económico y circunscripto al alambrado perimetral, al trabajo familiar y la propiedad de la tierra. El modelo alternativo es postulado por Gustavo Grobocopatel, importante empresario del agro argentino y miembro de AAPRESID,

Creo que ahí está la madre conceptual de nuestro modelo de negocios: se puede hacer agricultura sin tierras, sin capital y sin trabajo. Sin tierra, porque la alquilas; sin trabajo, porque lo *tercerizás*, y sin capital, porque te lo prestan. No sé si somos los creadores, pero somos los que más lejos hemos llevado esta idea (Guerriero, 2015, s. p.).

¿Cuál sería, entonces, la función del empresario agropecuario? Como su activo estratégico es el conocimiento, su función es dominar determinadas técnicas agrícolas y coordinar un conjunto de activos disponibles en el mercado como tierras, semillas, insumos químicos, contratistas y capital (Bisang, Campi y Anllo, 2009).

La participación de empresas vinculadas al ámbito de la industria, el transporte y las finanzas sugiere una concepción transectorial de la empresa agrícola, en la cual se establecen alianzas y actividades de cooperación con diversos actores que conducen a una organización en red. En este marco organizativo se multiplican los actores, el éxito individual depende del éxito del conjunto y las relaciones económicas con el entorno son claves (Bisang, Campi y Anllo, 2009).

Este escenario coincide con la economía de la sociedad de la información que postula Castells (2001), donde la forma organizativa predominante son redes de información, en las cuales los productores se conectan entre sí a través de Internet con la finalidad de compartir información. Dentro de esta organización reti-

cular, los productores se vinculan a sus proveedores y clientes mediante firmas de servicios que tienen la habilidad de procesar información.

Sustentabilidad, Buenas Prácticas Agrícolas (BPA) y visión global del problema alimentario

La SD nació como agricultura conservacionista con la idea de combatir la degradación de los suelos que estaban generando las tradicionales prácticas de labranza. Sin embargo, AAPRESID considera que la SD debe ser acompañada de “Buenas Prácticas Agrícolas” (BPA) de forma que su sustentabilidad sea implantada como sistema. Una de esas buenas prácticas es la rotación de cultivos. María Beatriz Giraudo, presidente de AAPRESID en 2014, considera al respecto que

La rotación de cultivos, aportando diversidad e intensidad según los ambientes, es clave para la apuesta a la sustentabilidad. Su adaptación masiva requiere no solo de la concientización de los productores y técnicos sino también de políticas públicas que las apoyen e incentiven [...] La rotación trae beneficios físicos, químicos y biológicos al suelo: físicos porque permite una mejor estructuración de la tierra con porosidad para captar y almacenar agua, aireación, exploración y desarrollo de raíces; químicos, porque permite un adecuado ciclaje y disponibilidad de nutrientes; biológicos, porque alienta el desarrollo de microorganismos que enriquecen el suelo (AAPRESID, 2014, pp. 143-144).

Desde la adopción de la soja RR en los años noventa, la biotecnología es otro componente de la SD como sistema. La aplicación de la biología molecular a la agricultura posibilita la diversidad porque logra revitalizar especies en extinción, amplía la frontera al aplicarse en suelos diversos y genera plantas transgénicas que permiten la disminución de fitosanitarios. Algunas asociaciones ecologistas han argumentado que productos biotecnológicos como la soja transgénica aumentan la erosión de los suelos. Sin embargo, sin la tecnología transgénica, deben utilizarse más agroquímicos y técnicas de labranza más agresivas para los suelos.

Para asegurar las BPA, en 2008 AAPRESID presentó en ExpoAgro el programa de Agricultura Certificada (AC), que evidenciaba la evolución y maduración del sistema de SD. Ya no bastaba la ausencia de labranza, la contención en superficie de residuos orgánicos en descomposición y la rotación de cultivos. La certificación de la calidad de los procesos requería además incluir herramientas como cultivos de cobertura, manejo integrado de malezas, insectos y enfermedades, nutrición balanceada y restitución de nutrientes, uso racional y profesional de insumos externos, registro de tareas y productos y sistematización de toda esa información (Hilbert, 2008).

El programa fue dirigido por el ingeniero Santiago Lorenzatti, quien concibió su factibilidad al realizar su tesis de Maestría. El INTA participó también en su elaboración y tenía como desafío el diseño y la implementación de un sistema de gestión de calidad de procesos relacionado a la SD. Fue clave para ello la elaboración de un manual descargable en la web de la institución y un protocolo. Una vez aplicados, el productor debía recibir una auditoría para alcanzar la certificación. Para preservar la independencia y objetividad, entidades externas a AAPRESID eran las que legitimaban el protocolo y realizaban la certificación, la cual duraba tres años. Este programa continúa y ha abierto nuevos mercados y acceso preferencial en los ya conquistados (AAPRESID, 2016).

Como miembros de una economía con tradición de exportación, AAPRESID considera que no es ajena a la necesidad de alimentar a una población mundial en constante aumento, que en los próximos cuarenta años superará posiblemente los 9.000 millones de habitantes. Para encarar semejante desafío sin incrementar el deterioro del medio ambiente, AAPRESID parte de considerar que ese deterioro es evitable si la agricultura logra incrementar la productividad a través del conocimiento y nuevas tecnologías.

Esta visión global del problema alimentario y de la sustentabilidad agrícola condujo a invertir esfuerzos, desde los noventa, en asociarse con productores de SD de otros países del continente, y fundar la Confederación de Asociaciones Americanas para la Producción Agropecuaria Sustentable (CAAPAS). Dicha entidad tuvo un rol importante en la Cumbre de la Tierra de 1992, Río de Janeiro, y sus aportes fueron recogidos en el informe final.

Junto con asociaciones de Uruguay, Paraguay, y Brasil, AAPRESID organizó en 2017 en Rosario, el 7º Congreso Mundial de Agricultura de Conservación. Su filosofía para encarar el desafío futuro de la alimentación y la sustentabilidad está en el Manifiesto por Otra Tierra, que publicó en 2012, y del cual citamos un pasaje:

Hablar de otra tierra es posible. Habitarla pensando en nuestra existencia y también en nuestra trascendencia. Habitarla con la responsabilidad de dejar a los que vendrán un planeta cada vez más limpio. Habitar otra tierra, donde no exista la explotación de recursos por el intercambio productivo de energías. Habitarla aplicando la inteligencia en función de un proyecto común y no para dividirnos o buscar salvaciones individuales. Habitarla y quererla y protegerla y fortalecerla. Tenemos la oportunidad de construir un lazo de convivencia con el más gigantesco organismo vivo que conocemos. No hace falta viajar años luz para llegar. Esa otra Tierra es la nuestra, si avanzamos un paso en nuestra mente y otro en nuestra acción (AAPRESID, 2014, pp. 171).

La expansión de la frontera agrícola y el Sistema Chacras

Entre los diversos cambios que generó la SD en la estructura agraria argentina, se encuentra la expansión de la frontera agrícola hacia la zona extra pampeana, región considerada históricamente menos apta para el cultivo de granos y oleaginosas. Varios factores lo posibilitaron, desde los elevados precios del mercado internacional y el menor precio de las tierras, hasta las potencialidades productivas que generaba la nueva tecnología por el ahorro de agua. Significó una oportunidad económica en zonas que en algunos casos pertenecían a las provincias más pobres del país.

En línea con la idea de sustentabilidad y BPA, AAPRESID organizó el Sistema Chacras. Pretende dar una respuesta a aquellas zonas donde el avance agrícola, sobre todo el cultivo de soja, puede tener mayor impacto ambiental.

El Sistema Chacras es un programa creado para desarrollar tecnologías que acompañen el avance de la frontera agrícola con responsabilidad. Es un método de trabajo pensado para el desarrollo de técnicas agropecuarias sostenibles, cuya especificidad reside en la adaptación a las condiciones de los diferentes ambientes y sistemas de producción, hoy replicado en distintas zonas del país. Al contrario de la estrategia de producción tradicional –basada en la modificación de los factores ambientales para que las plantas puedan expresar su máximo potencial de rendimiento– la agricultura sustentable trata de mantener cada ambiente con mínimas alteraciones para que sean estos los que expresen sus potencialidades productivas (AAPRESID, 2014, pp. 127-128).

Se inició en 2009 y es un programa de trabajo coordinado con el INTA que incluye también la participación de universidades públicas. Cada unidad del programa está formada por un grupo de personas denominadas Miembros Fundadores, quienes específicamente generan la demanda concreta. Pueden ser productores, empresas, instituciones, etcétera. Hay un Gerente Técnico, que dirige el proyecto, una Mesa de Expertos, conjunto de técnicos especializados en los problemas que originaron la unidad operativa, y una estructura de apoyo de gestión realizada desde AAPRESID.

El Sistema Chacras busca generar respuestas desde el lado de la ciencia y el conocimiento a problemas y situaciones locales y transferirlas horizontalmente a través de una capacitación colaborativa, que apunte a cuestiones concretas. Una vez que se solicita la asistencia, a partir de la observación de un problema, se elabora un proyecto y se firma un acuerdo. Posteriormente, ya en la fase de ejecución, se pasa a un plan de acción de tres años. Generalmente, se realizan ensayos, análisis de casos y seguimientos, etapa en la que intervienen un coordinador académico, un técnico de la zona, el gerente, el grupo de expertos y los productores.

Finalmente hay una etapa de transferencia que incluye la publicación y difusión de los resultados.⁹

De los proyectos ya concluidos, o todavía en fase de ejecución, la mayoría se ubican fuera de la región pampeana, en el norte de la Patagonia y Neuquén, la provincia de San Luis o el Chaco. Dentro de cada Chacra pueden definirse asuntos concretos como el momento más conveniente para la siembra. No obstante, no es un asesoramiento puntual a productores sino un sistema de capacitación y desarrollo que hace que el área de influencia del programa lo definan el ambiente y el tipo de explotaciones predominantes (Dettoni, 2016).

Consideraciones finales

En Argentina, la puesta en marcha de la primera etapa de la “revolución verde” (mecanización, incremento del uso de fertilizantes y difusión del cultivo de soja) inició un proceso de erosión de los suelos que generó tensiones en el paradigma agrario vigente. La respuesta provino de un grupo de productores rurales que combinaban ese perfil con el dominio de disciplinas científicas aplicadas al agro. La SD fue una respuesta puntual a un proceso que comprometía la sustentabilidad del sector.

En los años setenta y ochenta hubo experiencias en nichos tecnológicos con importante acumulación de capital cognitivo. Posteriormente, la organización de AAPRESID y su liderazgo fueron elementos clave para difundir la SD y crear una red colaborativa sustentada en la descentralización regional. Esa red de actores heterogéneos posibilitó desarrollar una agricultura de precisión. A los miles de productores individuales organizados regionalmente, adhirieron distribuidores de insumos, fabricantes de maquinaria agrícola, instituciones de extensión, investigadores de universidades nacionales y CONICET, centros de investigación extranjeros, productores de semillas y generadores de servicios agropecuarios.

Como país productor de recursos naturales, las revoluciones tecnológicas originadas en la industria de los siglos XIX y XX fueron implantadas en Argentina de manera tardía, parcial y adaptativa. La innovación radical de la agricultura de la sociedad del conocimiento que significa el paquete tecnológico de la SD, en cambio, fue simultánea a las mejores prácticas internacionales. Más allá de insumos externos, fue el resultado de la iniciativa y convergencia de actores locales en el entramado reticular ensamblado por AAPRESID. Por lo tanto, no es arriesgado decir, desde un punto de vista histórico, que es la primera revolución tecnológica de ca-

9 Para las características del Sistema Chacras, su implementación, funcionamiento, participantes y proyectos, se puede consultar la página web.

rácter endógeno. He ahí la diferencia con los oleajes tecnológicos que en el pasado determinaron en gran medida la orientación del proceso económico argentino.

Defender y promover la innovación radical que significaba el nuevo paradigma implicó un esfuerzo comunicativo y allí se fueron condensando ideas y reglas que representan el pensamiento de AAPRESID. Se manifiesta tanto en la concepción tecnocrática sobre lo que debe ser una asociación de productores, la certificación de las buenas prácticas agrícolas y programas como el sistema Chacras con la finalidad de conciliar productividad y sustentabilidad y el rol de la agricultura frente a los desafíos que genera el crecimiento demográfico. Se agrega a ello una forma de entender la empresa agrícola que concibe al productor como coordinador de actividades industriales y de servicios. Dicho productor, como afirmaba Grobocopatel, tiene su principal capital en el conocimiento y puede prescindir de la propiedad del capital y la tierra.

Como suele suceder con las revoluciones tecnológicas, el nuevo paradigma tecno-económico renovó una actividad primaria que en general se asociaba con prácticas rutinarias y conservadoras. Raúl Prebisch, teórico del desarrollo latinoamericano, concebía al sector industrial como sujeto de innovación y cambio tecnológico. Si hubiera conocido el proceso de desarrollo del agro en las últimas décadas y el nuevo paradigma emergente, posiblemente también lo habría incluido.

Sin considerar que se han solucionado todos los obstáculos, se podría decir que los objetivos iniciales que se plantearon los pioneros de la SD fueron alcanzados. Sin duda, la nueva tecnología ha alcanzado a casi la totalidad de los cultivos de la región pampeana y ha avanzado hacia fuera de ella ampliando la frontera agrícola. No obstante, viejos y nuevos desafíos coexisten. Hoy una nueva generación, la de los hijos de los fundadores, es la que dirige la institución continuando y profundizando la misión de sus antecesores.¹⁰ Las innovaciones que promueve y difunde AAPRESID actualmente, todavía en estado incipiente, es posible que provoquen adaptaciones o preparen el surgimiento de un nuevo paradigma tecnológico en un futuro no lejano.

Por último, cabe preguntarse si la experiencia de AAPRESID, más allá de la especificidad de la SD, es extrapolable al resto América Latina. Es difícil la respuesta, en función de la heterogeneidad de la región. No obstante, se podría admitir que en todos los países hay un hilo conductor: con mayor o menor capacidad de agregar valor, todos sustentan su economía y su inserción en el mercado internacional en la explotación de recursos naturales. Así lo demuestra el catálogo de las principales

10 Por ejemplo, María Beatriz Giraudo, hija de uno de los fundadores, ocupó la presidencia años atrás. Hoy es presidente honoraria de la institución.

exportaciones de la región: hidrocarburos, minerales diversos, frutas y productos tropicales, pesca, cultivos oleaginosos, ganadería vacuna, y agricultura de clima templado. AAPRESID no ha hecho más que tomar un caso puntual de especialización en granos y oleaginosas, y adaptarla al paradigma tecnológico vigente, fenómeno que creó una cadena de valor que se expande aguas arriba, abajo y lateralmente.

No deja de sorprender que uno de los referentes internacionales más importantes sobre el tema del cambio tecnológico, la economista venezolana Carlota Pérez, haya elaborado una estrategia de desarrollo para América Latina en términos similares. La especialista propone, a partir de la acumulación de conocimiento lograda en la explotación y procesamiento de recursos naturales, avanzar hacia trayectorias tecnológicas asociadas a la sociedad del conocimiento, con la finalidad de generar cadenas de valor vinculadas a la biotecnología, nanotecnología, producción de software y ampliación de redes de I+D. También figuran en su lista la adquisición de capacidades en materia de protección ambiental (Pérez, 2010). Establecida en un registro más conceptual, analizar la experiencia de la AAPRESID a la luz del planteamiento de Pérez ayudaría a darle un sentido más general y a descubrir sus potencialidades de aplicación a otras realidades de la región. Lejos de ser un modelo teórico lejano a la realidad, la propuesta de Pérez tiene al menos el ejemplo del cambio en el agro argentino para otorgarle validez.

Referencias

- AAPRESID. (2014). *Historia de AAPRESID. Experiencias compartidas por un desarrollo agrícola sustentable*. Rosario: AAPRESID.
- AAPRESID. (2016). Agricultura certificada. Avanzando y con reconocimiento internacional. Recuperado de <http://www.aapresid.org.ar/blog/agricultura-certificada-avanzando-y-con-reconocimiento-internacional/>.
- Agricultura Moderna. (1 de noviembre de 2017). Agricultura de precisión. ¿De qué se trata?. *Agricultura Moderna*. Recuperado de <http://agmoderna.com.ar/tecnologia-en-el-campo/agricultura-de-precision-de-que-se-trata/>.
- Alapin, H. (2008). *Rastrojos y algo más. Historia de la siembra directa en Argentina*. Buenos Aires: Teseo-Universidad de Belgrano.
- Alapin, H. (2009). La siembra directa en Argentina. Un nuevo paradigma en agricultura. En *XII Jornadas Interescuelas/Departamentos de Historia*. Departamento de Historia, Facultad de Humanidades y Centro Regional Universitario Bariloche. Universidad Nacional del Comahue, San Carlos de Bariloche, Argentina. Recuperado de <http://www.aacademica.org/000-008/626>.

- Artopoulos, A. (2015). *Desarrollo Informacional en América Latina. Casos de Pioneros de Buenos Aires (1980-2014)*. Tesis de Doctorado: Universidad Abierta de Cataluña, España.
- Barsky, O. y Gelman, J. (2001). *Historia del agro argentino. Desde la Conquista hasta fines del siglo XX*. Buenos Aires: Mondadori.
- Bisang, R., Campi, M y Anlló, G. (2009). Cambio de paradigmas, revolución biológica y realidad local. La agricultura argentina del siglo XXI. *Anales de la Academia Nacional de Agronomía y Veterinaria*, LXIII, 393-409.
- Buteler, M. y Stadler, T. (17 de junio de 2016). La ciencia de lo pequeño con grandes aportes para el agro. AAPRESID, XXIV Congreso AAPRESID. Recuperado de <http://www.aapresid.org.ar/blog/la-ciencia-de-lo-pequeno-con-grandes-aportes-para-el-agro/>.
- Callon, M. (1987). Society in the making: The study of technology as a tool for sociological analysis. En T. Pinch y W. Bijker (Eds.), *The Social Construction of Technological Systems* (pp. 83-XX104 Cambridge, Inglaterra: MIT Press.
- Castells, M. (2001). *La dimensión cultural de Internet*, Institut de Cultura. Universitat Operta de Catalunya. Recuperado de <http://www.uoc.edu/culturaxxi/esp/articles/castells0502/castells0502.html>
- Diario Clarín. (2014, 9 de agosto). Los pioneros de la directa. Recuperado de https://www.clarin.com/rural/pioneros-directa_0_Sk-7U5ccwm.html
- Dettoni, M. (2016, 7 de agosto). Una chacra en la que todos salen ganando. *El Diario de la República*, San Luis. Recuperado de <http://www.eldiariodelarepublica.com/elcampo/Una-chacra-en-la-que-todos-salen-ganando-20160807-0003.html>.
- Ekboir, J. (2002). Sistemas de innovación y política tecnológica: siembra directa en el Mercosur. En Díaz Rosello, R. (Coord.). *Siembra Directa en el Mercosur*. Documento de trabajo. Montevideo, Uruguay: Procisur-IICA. Recuperado de <http://www.procisur.org.uy/adjuntos/22468.pdf>.
- Freeman, C. (2003). La naturaleza de la innovación y la evolución del sistema productivo. En F. Chesnais y J. Neffa (Comp.). *Ciencia, Tecnología y Crecimiento Económico* (pp. 35-57). Buenos Aires, Argentina: CEIL-PIETTE CONICET.
- Geels, F. (2004). From Sectoral Systems of Innovation to Socio-Technical Systems Insights About Dynamics and Change From Sociology and Institutional Theory. *Research Policy*, 33(6-7), 897-920.
- Gras, C. y Hernandez, V. (2016). Modelos de desarrollo e innovación tecnológica: una revolución conservadora. *Mundo Agrario*, 17(36). Recuperado de http://www.scielo.org.ar/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S1515-59942016000300004.

- Guerriero, L. (2015, 5 de agosto). El rey de la soja. Reportaje a Gustavo Grobocapatel. *El País* (Madrid). Recuperado de https://elpais.com/elpais/2015/08/04/eps/1438698239_623902.html.
- Hilbert, J. (2008). Sustentabilidad de la producción de biocombustibles. La certificación de la producción. *INTA, Instituto de Ingeniería Rural*. Recuperado de https://inta.gob.ar/sites/default/files/script-tmp-inta_bc-inf-01-08_sustentabilidad_produccion_biocombu.pdf,
- Hughes, T. (1987). The evolution of large technological systems. En T. Pinch y W. Bijker (Eds.), *The Social Construction of Technological Systems* (pp. 51-82). Cambridge, Inglaterra: MIT Press.
- INDEAR (s. f.). Historia. Recuperado de <http://www.indear.com/historia/>.
- INFOBAE. (9 de enero de 2018). El próximo unicornio argentino: empresa de biotecnología llega a Wall Street. Recuperado de: <https://www.infobae.com/economia/finanzas-y-negocios/2018/01/09/el-proximo-unicornio-argentino-empresa-de-biotecnologia-llega-a-wall-street/>.
- INTA. (2011). Siembra Directa. *Actualización Técnica* 58. Buenos Aires: Ediciones INTA. Recuperado de https://inta.gob.ar/sites/default/files/script-tmp-siembra_directa_2011.pdf.
- Latour, B. (1998). La tecnología es la sociedad hecha para que dure. En M. Domenech y F. Tirado, (Comp.). *Sociología simétrica* (pp. 109-143). Barcelona, España: Gedisa.
- Latour, B. (2008). *Reensamblar lo social. Una introducción a la teoría del actor-red*. Buenos Aires, Argentina: Manantial.
- Nocelli Pac, S. (2018). *Evolución del Sistema de siembra directa en Argentina. Campaña 2016-2017*. AAPRESID. Recuperado de <http://www.aapresid.org.ar/wp-content/uploads/2018/03/Estimacio%CC%81n-de-superficien-en-SD.pdf>.
- Pérez, C. (2010). Revoluciones tecnológicas y paradigmas tecno-económicos. *Cambridge Journal of Economics*, 34(1), 185-202. Recuperado de http://www.carlotaperez.org/downloads/pubs/Revoluciones_tecnologicas_y_paradigmas_tecnoeconomicos.pdf.
- Pinch, T. y Bijker, W. (1987). The Social Construction of Facts and Artifacts: Or How the Sociology of Science and the Sociology of Technology Might Benefit Each Other". En T. Pinch y W. Bijker (Eds.), *The Social Construction of Technological Systems* (pp. 17-49). Cambridge, Inglaterra: MIT Press.
- Reboratti, C. (2005). Efectos de los cambios en la agricultura. *Ciencia hoy*, 15(87), 25-30.
- Satorre, E. (2005). Cambios tecnológicos en la agricultura argentina. *Ciencia hoy*, 15(87), 21-24.

- Schumpeter, J. (1957). *Teoría del desenvolvimiento económico: una investigación sobre ganancias, capital, crédito, interés y ciclo económico*. Ciudad de México, México: FCE.
- Sistema Chacras. (s. f). Recuperado de: <http://www.aapresid.org.ar/sistemachacras/>
- Thomas, H. (2008). Estructuras cerradas versus procesos dinámicos: trayectorias y estilos de innovación y cambio tecnológico. En H. Thomas y A. Buch (Coord.). *Actos, actores y artefactos. Sociología de la tecnología*. Bernal, Argentina: Universidad Nacional de Quilmes.
- TodoAgro. (2014, 7 de marzo). Reflexiones de un prócer de la siembra directa. Recuperado de <http://www.todoagro.com.ar/noticias/nota.asp?nid=27250>.
- Trigo, C. (2005). Consecuencias económicas de la transformación agrícola. *Ciencia hoy*, 15(87), 21-24.
- Trucco, V. (2015, 15 de noviembre). Agricultura en foco. Recuperado de <http://www.aapresid.org.ar/blog/agricultura-en-foco/>.
- Vigneau, P. (2017). Palabras del Presidente de AAPRESID en el Acto de inicio de XXV Congreso Aapresid Kairos, el tiempo de los nativos sustentables. *Revista Red de Innovadores*, 157. Recuperado de <https://www.aapresid.org.ar/wp-content/uploads/2017/10/Revista-red-de-innovadores-n%C2%BA-157.pdf>.

Sobre los autores

Mariel Aguilar-Støen

Ph. D. (Natural Resource Management, Universidad Noruega de Ciencias de la Vida); M.A. en Desarrollo Rural y Recursos Naturales (El Colegio de la Frontera Sur, ECOSUR, México). Profesora asociada e Investigadora Senior del Centre for Development and the Environment (Universidad de Oslo, Noruega).

Correo electrónico: mariel.stoen@sum.uio.no

Marcia Barbero-Portela

Doctoranda en Sociología; Magíster en Sociología. Profesora Asistente del Departamento de Sociología de la Facultad de Ciencias Sociales y de la Unidad de Sociología de la Salud de la Facultad de Medicina, Universidad de la República, Montevideo, Uruguay.

Correo electrónico: marcia.barbero@gmail.com

Renato Raul Boschi

Profesor e Investigador de Ciencia Política del IESP/UERJ (antigo IUPERJ) y Coordinador del Instituto Nacional de Ciencia y Tecnología en Políticas Públicas, Estrategias y Desarrollo (INCT/PPED), Brasil.

Correo electrónico: rboschi@iesp.uerj.br

Benedicte Bull

Ph.D. (Ciencia Política, Universidad de Oslo, Noruega). Profesora e Investigadora Senior del Center for Development and the Environment (SUM) de la Universidad de Oslo. Dirige la Red Noruega de Investigación sobre América Latina (Norwegian Latin America Research Network, NorLARNet) y coordina el Grupo de Investigación sobre Empresas y Gobernanza.

Correo electrónico: benedicte.bull@sum.uio.no

Claudio Castro

Doctor en Historia, Universidad Nacional de Córdoba, Argentina. Magister en Historia Económica y de las Políticas Económicas, Universidad de Buenos Aires. Profesor Regular Adjunto de Historia Económica y Social Argentina, Facultad de Ciencias Económicas, Universidad de Buenos Aires.

Correo electrónico: ccastro@lenguajeclaro.com

Anabella Davila

Ph. D. en Administración Educativa, Pennsylvania State University; MBA, Universidad Autónoma de Nuevo León, y Licenciada en Psicología, Universidad Regiomontana, México. Profesora Titular de Administración y Gestión Estratégica de Recursos Humanos en la EGADE Business School, Tecnológico de Monterrey, México. Es miembro del Sistema Nacional de Investigadores, Nivel II (CONACYT) y la Academy of Management. Sus más recientes publicaciones aparecen en *Journal of Business Ethics*, *Journal of World Business*, *Business & Society*.

Correo electrónico: anabella.davila@tec.mx

Rita Giacalone

Ph.D. (Historia, Indiana University). Profesora Titular, Facultad de Ciencias Económicas y Sociales, Universidad de Los Andes, Venezuela; Investigadora Asociada, Centro de Investigaciones Latinoamericanas, Universidad de Calgary, Canadá; Profesora Invitada, Instituto de Integración Regional, Universidad de La Plata, Argentina, y Centro de Pensamiento Global, Universidad Cooperativa de Colombia, Bogotá.

Correo electrónico: ritagiacalone@hotmail.com

Carlos Huneeus

Abogado (Universidad de Chile); MA en Political Behaviour (Universidad de Essex); PhD en Ciencia Política (Universidad de Heidelberg). Profesor titular en la Facultad de Derecho de la Universidad de Chile. Fue embajador en Alemania durante el gobierno del presidente Patricio Aylwin (1990-1994).

Correo electrónico: corpcerc@rdc.cl

Hernán Ramírez

Doctor en Historia, Magister en Partidos Políticos, Profesor del Programa de Posgrado en Historia de la Universidad del Valle del Rio de los Sinos e Investigador del Consejo Nacional de Desarrollo Científico y Tecnológico, Brasil.

Correo electrónico: hramirez1967@yahoo.com

Alejandra Salas-Porras

Ph. D. (Ciencia Política, London School of Economics and Political Science). Profesora Titular de la Facultad de Ciencias Políticas y Sociales de la Universidad Autónoma de México (UNAM), en donde combina actividades de docencia e investigación. Sus líneas de investigación giran alrededor de las elites y el desarrollo nacional y regional, la economía política del desarrollo y las redes corporativas.

Correo electrónico: asalasporras@gmail.com

Carlos E. S. Pinho

Posdoctorando del Instituto Nacional de Ciencia y Tecnología en Políticas Públicas, Estrategias y Desarrollo (INCT/PPED); Posdoctor del Programa de Posgrado en Sociología Política de la Universidad Estatal Norte Fluminense Darcy Ribeiro (PPGSP-UENF); Doctor y Magister en Ciencia Política por el IESP/UERJ. Fue investigador de la Dirección de Análisis de Políticas Públicas de la Fundación Getúlio Vargas (DAPP/FGV) y profesor de grado y posgrado en DCP-UFRJ, UNIRIO, PPGSP-UENF, PPGCP-IESP/UERJ y GCP-UFF, Brasil.

Correo electrónico: cpinho19@gmail.com

Miguel Serna

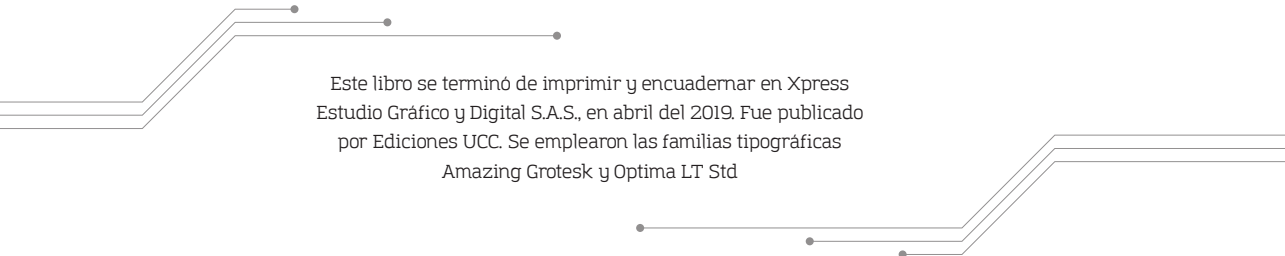
Doctor en Ciencia Política, Sociólogo, Profesor Agregado (dedicación total), Departamento de Sociología de la Facultad de Ciencias Sociales, y de la Facultad de Ciencias Económicas y de Administración, Universidad de la República, Investigador Nivel II Sistema Nacional de Investigadores, Montevideo, Uruguay.

Correo electrónico: miguel.serna@cienciassociales.edu.uy

Tomás Undurraga

Ph. D. (Sociología, Universidad de Cambridge); M. A. (Modern Society and Global Transformations, Universidad de Cambridge). Profesor, Departamento de Sociología, Universidad Alberto Hurtado, Chile, e Investigador Postdoctorado del Departamento de Historia y Filosofía de la Ciencia, Universidad de Cambridge, Reino Unido.

Correo electrónico: t.undurraga@ucl.ac.uk



Este libro se terminó de imprimir y encuadernar en Xpress
Estudio Gráfico y Digital S.A.S., en abril del 2019. Fue publicado
por Ediciones UCC. Se emplearon las familias tipográficas
Amazing Grotesk y Optima LT Std

¿Cómo, en la segunda década del siglo XXI, asumen los empresarios latinoamericanos las diferentes problemáticas que los tocan? ¿Qué piensan sobre los distintos procesos políticos, económicos y sociales y cómo afectan su labor productiva? ¿De qué manera los eventos actuales los condicionan políticamente y les abren o cierran oportunidades de enriquecimiento económico o representatividad política?

El pensamiento empresarial se define, de forma amplia, como el conjunto de ideas que comparte, en términos generales (y con obvias excepciones), un grupo o comunidad (los empresarios) que se caracteriza por realizar, coordinar o dirigir actividades económicas en entidades independientes (empresas). Se diferencia del concepto de ideología en la medida en que este incluye una doctrina filosófica o un programa político, que pueden existir o no en el pensamiento empresarial. También se diferencia del pensamiento “emprendedor” porque el objetivo de este último es desarrollar una mentalidad que produzca soluciones creativas para eliminar o disminuir problemas. En suma, se utiliza una definición general para abarcar la variada literatura latinoamericana sobre el tema.

Así, el objetivo de analizar el pensamiento empresarial latinoamericano en este siglo se sustenta en Camou, quien considera que las ideas tienen consecuencias y se puede aprender mucho acerca de política económica, sociedad y política en general, a partir del análisis de lo que piensan los empresarios y cómo lo comunican en su discurso político. Las ideas expresadas en ese discurso permiten inferir también su grado de influencia en la definición de proyectos de nación o región en un determinado momento histórico. Otro objetivo de este libro, igualmente importante, es brindar una base para reflexionar y proponer preguntas y líneas de investigación que amplíen el campo de los estudios sobre pensamiento empresarial latinoamericano.



UNIVERSIDAD
COOPERATIVA
DE COLOMBIA

