

Nuevos empresarios (y algunos viejos problemas)

Francisco Durand

Francisco Durand: sociólogo peruano, profesor de ciencias políticas en la Universidad de Texas, San Antonio.

Palabras clave: empresarios, gremialismo empresario, grupos económicos, neoliberalismo, América Latina.

Resumen:

Hoy existe un mayor control privado de los recursos económicos y la actividad empresarial ha adquirido mayor legitimidad ideológica que en épocas pasadas. El análisis del empresariado, y de contradictorios significados del concepto, muestra que los cambios conviven con limitaciones. Debería relativizarse la idea de una transformación sustantiva en el sector empresarial y en la sociedad en su conjunto. Persisten rasgos de desigualdad y falta de integración social de la elite empresarial tanto en relación con la sociedad civil como en relación con el ahora ampliado concepto de empresario. El aislamiento social de la elites puede dar lugar a procesos políticos futuros que impidan consolidarla gobernabilidad en democracia. No va a ser fácil establecer una relación positiva entre liberalismo económico y político, y generar un consenso más amplio sobre el nuevo modelo económico.

Políticos e intelectuales de América Latina se han preguntado a lo largo del siglo si los empresarios nativos están en capacidad de ser o no un elemento modernizante, progresista. Populistas, socialistas, marxistas, socialcristianos, desarrollistas, dependentistas, libremercadistas; todos ellos han dado diverso tipo de interpretaciones que oscilan desde una visión que ve a los empresarios como obstáculos ante el cambio, hasta otra que hace énfasis precisamente en su capacidad para el cambio.

Hoy vivimos un periodo de relativo optimismo. Con la adopción de un nuevo modelo económico de libre comercio, predomina el entusiasmo frente al sector privado. ¿Está entonces resuelta la cuestión empresarial? El tema tiene importancia en la medida en que una premisa del modelo es la activa participación del sector privado como agente del proceso de modernización.

No hay duda de que el proceso de cambios actualmente en curso, que centra la economía en el sector privado, es en parte resultado de la propia acción

empresarial, Sus gremios y dirigentes, en su peculiar estilo silencioso, optaron finalmente por presionar para cambiar las políticas que los subordinaron económica y políticamente a un Estado fuerte. También es resultado de amplias y más complejas alianzas de fuerzas (externas e internas) que han creado las condiciones para alterar el rol del Estado y la orientación de las políticas públicas. Estos cambios macroeconómicos han forzado al empresario a adaptarse a nuevas reglas del juego. Este proceso marcha a distintos ritmos y ha terminado por generalizarse. Hasta Cuba, sin dejar el socialismo, ha dado muestras de apertura el sector privado y mayor énfasis en el mercado.

En líneas generales, una vez superados los traumas del ajuste, se observa un fortalecimiento del empresariado como agente económico y actor político. Una reciente investigación realizada en Perú, Panamá, Costa Rica, Nicaragua y República Dominicana confirma, a través de entrevistas y visitas a gremios empresariales, que incluso en los países más pequeños se observan tendencias globales de cambio y reorganización que le dan al empresariado una mayor vigencia que antes y, al mismo tiempo, lo fuerzan a reestructurarse. Los empresarios dependen menos del Estado, asumen funciones antes reservadas al sector público, comparten el predominio de la economía con el capital extranjero (gracias a la privatización en curso), cuentan con políticas laborales que fortalecen el margen de negociación de la gerencia, tienen una gama más amplia e influyente de instituciones empresariales, son vistos de manera menos hostil, e incluso, en muchos casos, sus líderes se han convertido en ministros, asesores y hasta presidentes.

No obstante, a pesar de estos cambios, nos preguntamos cómo y qué tanto ha cambiado el propio empresariado y, dada su centralidad, hasta qué punto la nueva opción que gira en torno a él es perdurable en el largo plazo. Una revisión de cómo ha ido evolucionando el significado del concepto empresario, a medida que la propia realidad ha ido mutando, nos sirve de hilo conductor para hacer una evaluación holística sobre las nuevas figuras empresariales. Dado lo complejo del tema, este artículo inevitablemente se centra en aquello que es general a América Latina y, salvo ocasionales matices, no hace comparaciones sobre las diferencias o los casos especiales.

El empresario de ayer

Antes, empresario significaba un propietario o alto gerente de una mediana o gran empresa ubicada en un sector moderno de la economía, que operaba con trabajadores libres, usando máquinas y equipos para producir bienes y servicios. El concepto servía para distinguirlos de la vieja *oligarquía*, grandes propietarios que explotaban la renta de la tierra usando mano de obra campesina semi-libre, con una base tecnológica heterogénea, parte moderna y parte tradicional.

Hacia mediados de este siglo se suponía que el empresario, generalmente identificado con los *industriales*, el segmento más "dinámico y avanzado", iría adquiriendo progresivamente mayor poder e influencia. El proceso de modernización urbana y diversificación económica se había desatado ya y terminaría por predominar sobre el polo tradicional rural y exportador. Este proceso de modernización lo aceleraban las empresas multinacionales y las manufactureras que desplazaban gradualmente a los viejos *company towns* y a las plantaciones.

La oligarquía perdía influencia al irrumpir las masas en la escena política con nuevos partidos y organizaciones, e iba siendo erradicada por los gobiernos, o modernizada a la fuerza por un mercado donde inevitablemente tendían a primar, ya no haciendas y compañías mineras, sino fábricas y bancos.

Hacia la misma época, el concepto de empresa y empresario se hacía más heterogéneo. Ante la relativa debilidad económica de los empresarios nacionales, que aún no terminaban de desarrollarse, y dada la gran fuerza de las multinacionales, se decidió alterar el ritmo del cambio iniciado por el mercado y usar al Estado como instrumento de modernización. El concepto de empresario incluía ahora a los empresarios burócratas, apoyados por grupos socialistas y populistas para compensar o desplazar (dependiendo del grado de radicalismo) el poder privado empresarial con el del Estado popular y democrático.

Cuando el populismo y el socialismo fueron gradualmente atacados por gobiernos militares conservadores, también giró la identidad política de los empresarios. En un inicio la noción de empresario, según los teóricos de la modernidad, podía ser identificada con la democracia. Luego, hacia fines de los 60 y durante los 70, se generalizaron las dictaduras pro sector privado, y los empresarios terminaron siendo vistos como parte integral de las coaliciones anti socialistas y anti populistas.

En este orden de cosas pre liberal, los conflictos y relaciones entre los grandes agentes de la economía tenían una identidad sectorial definida. Los teóricos explicaban los grandes conflictos económicos internos como *choque de sectores*, como una pugna entre exportadores de materias primas y grandes importadores (interesados en defender políticas económicas de libre comercio), y los productores dedicados al mercado interno (necesitados de altos niveles de protección para operar sin problemas de competencia externa). Otro campo de conflicto existía entre el sector privado nacional y extranjero y el Estado, que invadía terrenos y crecía con poder propio. En ocasiones el triángulo de poder se recomponía como una alianza tácita entre el capital nacional (público y privado) contra el capital extranjero, y en favor del "control nacional de recursos estratégicos". Obviamente el factor obrero y sindical también entraba en juego en esta época de política de masas y, según sus alineaciones, podía bien defender el estatismo y la protección del mercado interno, o abstenerse de

participar en el juego en las alturas, al defender salarios y condiciones de vida más allá de las disputas "inter-burguesas".

El empresario en la era liberal

Este orden socioeconómico y clima de ideas ha cesado de existir en el último quinquenio del siglo XX. El concepto de empresario ha cambiado profundamente de significado, de acuerdo con las modificaciones sufridas en el campo de las ideas, la política, y la nueva orientación de la política económica y social de los gobiernos, así como por cambios más de fondo en la propia estructura económica y social.

Hoy en día se acepta la noción de que el Estado empresario es menos eficiente, y que sus bienes, con algunas excepciones (petróleo por ejemplo) pueden ser reprivatizados. Así, el concepto de empresario se homogeneiza de nuevo al asociarse más estrechamente con el sector privado. En el campo de las ideas se critica menos la función que cumplen los empresarios en la economía y se valora más la "iniciativa privada" como elemento clave de una economía, regida por las leyes del mercado. El clima ideológico es menos hostil al sector privado. El abandono o revisión crítica de ideologías populistas y socialistas, y la vigencia del ideario neoliberal y la cultura "empresarista", son parte de ese proceso. No es aún un predominio pleno, hegemónico, pero su vigencia está fuera de duda en la medida en que el debate ideológico es hoy influido principalmente por el pensamiento neoliberal. Esa misma vertiente ideológica, cabe anotar, valora la función empresarial siempre y cuando se aleje de formas estatales de protección y subsidio (mercantilismo). En ese sentido, los neoliberales han replanteado los términos del conflicto al diferenciar al sector empresarial "rentista" del "moderno". Esta es una nueva definición de modernidad empresarial y se identifica con la capacidad de enfrentar y aprovechar la apertura al mercado mundial. Modernidad es hoy competitividad. El nuevo juego de oposiciones ya no es entonces de tipo sectorial (exportadores versus industriales), o según formas de propiedad (pública versus privada), sino más bien en términos del grado y tipo de integración que tienen los empresarios con el mercado mundial (resistencia versus adaptación a la globalización). La discusión del choque sectorial pierde vigencia explicativa y la cuestión de la adaptabilidad se convierte en el centro de reflexión.

En las últimas décadas también ha cambiado el mapa de poder empresarial. Hoy se habla de capitales que cruzan varios sectores. Este fenómeno se expresa en el desarrollo acelerado de conglomerados llamados *grupos de poder económico* (GPE), los nuevos gigantes de la economía. Su multisectorialidad destaca (a pesar de que tienen fuerte inserción en determinados nichos económicos donde predominan como grandes productores) al invertir en varios sectores, operar en varios mercados (externo e interno), y articular el capital bancario con el industrial. El cuadro 1 da una idea de las diferencias de poder económico que manifiestan los distintos grupos de

poder (los más grandes de cada país, formados en distintos periodos de desarrollo), y sus diferentes nichos de especialización económica. Al mismo tiempo, ilustra la generalización del fenómeno en el continente, pues aun países pequeños han desarrollado esta forma más avanzada de organización empresarial.

La información sobre los grupos indica que el gran capital nacional tiene ahora intereses muy variados que van más allá de la vieja inserción sectorial. A nivel de la cúpula, la fricción intersectorial ha perdido importancia. Lo nuevo es que las distinciones de tipo "vertical" (diferencias entre sectores) pierden significado pero, como argumentaremos a continuación, las distinciones de tipo "horizontal" (grande, mediano, pequeño) se acentúan.

Otros cambios ocurren en la cúpula. La distinción capital nacionallextranjero también tiene menos vigencia, pues se desarrolla un acelerado proceso de asociatividad entre empresas multinacionales (de países desarrollados) y "multinacionales del sur" (de países en vías de desarrollo), con grupos de poder locales. Se habla hoy con más frecuencia de *joint ventures*, de alianzas estratégicas, de consorcios de inversionistas. El remate de numerosas empresas públicas ha acelerado esta nueva forma de asociatividad entre grandes capitales. La fórmula preferida de compra ha sido la de asociar *capitales de distintos orígenes* para potenciar recursos y diversificar el riesgo. Otros procesos, propios de la globalización, van en el mismo camino: los grupos de poder económico y algunas grandes empresas individuales invierten ahora en países vecinos y países proveedores. Todos estos procesos borran la antigua frontera entre tipos de capital según origen nacional.

Los cambios ideológicos y socioeconómicos de la categoría empresario se asocian complejamente con la idea de la libertad política, en la medida que se sostiene que es posible construir de modo duradero una *relación positiva entre libertad económica y democracia*. Si bien este es más un discurso de los nuevos intelectuales neoliberales que de los propios empresarios, hay por lo menos un intento de integrar ideas políticas y económicas "liberales" como parte de un todo que, en teoría, señala un nuevo camino político aparentemente sereno y novedoso (es la primera vez que esta combinación se intenta en el continente). Se asume, entonces, como antes con los "industriales modernizantes", que el empresario es hoy un grupo social proclive a defender la democracia. ¿Es esto cierto?

Hay otros factores socioeconómicos a considerar. En las últimas décadas no sólo la cúpula sino el conjunto de la pirámide económica y social ha mutado. Estos cambios se han dado en medio de un proceso acelerado e irreversible de urbanización, a tal punto que el mundo urbano-metropolitano es hoy ampliamente predominante en una mayoría de países latinoamericanos (y el resto le sigue los pasos). A ello se añaden cambios provocados por la profunda crisis recesiva de los 80, crisis que trastocó la vida cotidiana y el sistema de

Cuadro 1

**GPE más importantes de América Latina
(de acuerdo a volumen de ventas, 1991)**

Grupo	País	Ventas ^a	actividad ^b	Origen ^c
Bunge & Born	Argentina	20.100	agroindustria	1884
Vitro	México	10.606	vidrios	1936
Carso	México	11.731	telef.-indust.	1909
Visa/Bancomer	México	9.330	cerveza-bca.	1936
Banacci	México	6.121	banca	1854
Bradesco	Brasil	4.700	bca-informat.	nd
Cifra	México	3.681	comercio	1965
Itau	Brasil	2.700	bca.-indust.	1945
Cemex	México	2.209	cemento	1920
Votarantin	Brasil	2.260	industria	1888
Sindic. Antioq	Colombia	2.500	bca.-industria	nd
Cisneros	Venezuela	2.000	TV-banca	nd
Sto. Domingo	Colombia	1.800	TV-bca.-cerveza	1910
Macri	Argentina	1.800	industria	1954
Ica	México	1.791	construcción	1947
Polar	Venezuela	1.500	cerveza-bca.	nd
Televisa	México	1.355	TV	1930
Techint	Argentina	1.300	constr.-telef.	1946
Luksic	Chile	1.294	cerveza-bca.	1970
Camargo-Correa	Brasil	1.200	construcción	nd
Pérez-Companc	Argentina	1.100	petroleo-bca.	1941
Angellini	Chile	1.020	agroindustria	nd
Ardilla-Lulle	Colombia	952	textil	1904
Mendoza	Colombia	900	bca.-industria	nd
Noboa	Ecuador	550	cacao-plátanos	1941
Romero	Perú	440	bca.-algodón	1908
Bentín	Perú	433	cerveza	1902
Matte	Chile	330	agroindustria	1920
Nicolini	Perú	215	agroindustria	1900
Brescia	Perú	130	bca.-industria	1950
Strauch	Uruguay	100	industria	1890
Soler	Uruguay	100	comercio	1909

^a En millones de dólares

^b Actividad principal

^c Origen de empresa insignia

Fuente: Francisco Durand: *Incertidumbre y soledad: reflexiones sobre los grandes empresarios de América Latina*, Fundación F. Ebert, Lima, 1997, p. 69.

expectativas del conjunto de la población, principalmente en las ciudades. Las nuevas ideologías sobre el "hacer empresa", la crisis del modelo de industrialización sustitutiva y la consiguiente pérdida de influencia política de los

populismos y socialismos; todo ello se desarrolló en un momento de muy severa recesión económica. La gran crisis de los 80 aceleró cambios en la estructura social en tanto pauperizó y “empresarizó” al mismo tiempo a grupos de clase media y popular. En la medida en que ni el sector privado formal ni el Estado ofrecían oportunidades de empleo, la idea de hacer empresa individual y familiar para vender bienes y servicios, para sobrevivir y “salir adelante”, volcó al mercado a los pobres urbanos y a la clase media. Surgieron entonces, como tendencia contracíclica, el multiempleo, el autoempleo y toda clase de “negocios” formados por informales, núcleos familiares y pequeños empresarios. Esta época, lamentablemente, también fue testigo del surgimiento de la narco burguesía, cuyo espectacular enriquecimiento opaca a las grandes fortunas legales del continente. También aparece una nueva generación de empresarios de origen profesional, cuyo título universitario ya no era garantía de empleo, y que se vieron tentados por la idea de hacer empresa. Este fenómeno tiene importantes consecuencias, pues por primera vez se *expande la noción de empresarios y en el mercado se encuentra a personajes antes separados por numerosas barreras sociales.*

Los cambios han dado lugar a reconceptualizaciones. Autores como Hernando de Soto han popularizado idealizadamente la idea de los *informales* como una suerte de nueva vanguardia popular del desarrollo basada en el mercado. No son vistos como pobres sino más bien como testimonios de iniciativa privada popular, generadores de riqueza en pequeña escala. Otros han privilegiado el análisis de la *pequeña empresa*, descubriendo en ella un dinamismo schumpeteriano, una inédita capacidad de inventiva “criolla”. Hay quienes han desarrollado la noción de *empresarialidad* como filosofía de vida y de trabajo que puede ser transmitida a cualquier grupo social, sea en el campo o la ciudad, para que cada cual descubra sus cualidades individuales y engrose las filas del “empresariado”. Los teóricos de la empresarialidad la enfocan como un sistema de oportunidades que surge gracias al nuevo clima de libertad económica. No faltan quienes vislumbran en la empresarialidad un campo fértil para que grupos sociales como las minorías étnicas y las mujeres (una agenda influida por las ONGs, parte de un complejo proceso de “globalización funcional”) puedan aprovechar los vientos del empresarismo para superar su actual condición social subordinada. Hay por último quienes distinguen entre el *empresario popular* (en algunos países llamado *capitalismo cholo*), que viene de abajo y se hace a sí mismo, con el *empresario de arriba* que heredó fortunas y vivió rodeado de privilegios.

En suma, la noción de *empresario* es hoy vista y definida de muy distinta manera. Es un término con mayor aceptación social, más inclusivo. Se ha estirado de tal modo que bajo su techo se alojan diversos segmentos o “fracciones” empresariales. Al estirarse, las distinciones internas se basan más en cuestiones de *estrato* que de sector o tipo de propiedad. Aquí hay un problema sobre el cual volveremos más adelante.

El mundo gremial: también nuevo

El campo de lo gremial indica la forma como los empresarios se asocian colectivamente para promover actividades que los benefician como conjunto (función interna), y para defender determinados intereses ante el Estado y la sociedad (función externa). En los años 90, el número de empresarios que han formado gremios ha aumentado (mayor densidad corporativa), al mismo tiempo que se ha desarrollado una mayor complejidad representativa. En el pasado predominaban las viejas cámaras de comercio de las principales ciudades, herederas de los Tribunales del Consulado de la época colonial. Estas cámaras elitistas fueron la primera forma de asociación empresarial luego de la independencia, y jugaron un rol importante en una reconversión ideológica a favor del liberalismo manchesteriano. A partir de 1880, y por cerca de otros 50 años, aparecen las sociedades de agricultura y minería, Estos gremios desplazan en importancia a los grandes comerciantes en la medida en que el capital productivo es el que lidera el auge extractivo-exportador. A estas sociedades se sumaron gremios industriales que surgieron primero en los países más grandes y con mayor mercado interno, Aparecieron cámaras, uniones, o sociedades de industria que expresaban la diversificación económica en curso al interior de la economía exportadora. Fue una época de liberalismo elitista, aristocrático.

Luego, con la modernización que se inicia en los 30 y se generaliza desde la posguerra, apareció otra hornada de gremios ciudadanos: cámaras de construcción, asociaciones de bancos, sociedades de empresas de seguros, además de muchas otras cuya denominación indicaba el sector o región donde se ubicaban. Hacia los años 60, en la época de la Alianza para el Progreso y bajo el influjo norteamericano, la estructura institucional empresarial se hizo más compleja al surgir centros educativos empresariales. Aparecieron institutos de administración de empresas con diversas denominaciones que propugnaban la "administración científica" (IPAE de Perú, IDEA de Argentina); también institutos tecnológicos o de maestría como el Incae de Costa Rica y Nicaragua, ESAN de Lima, el Tecnológico de Monterrey, y una nueva hornada de universidades privadas dedicadas a carreras de economía, contabilidad y administración de empresas. Muchas de estas instituciones fueron moldeadas por los grandes *business schools* de los Estados Unidos (Stanford, Wharton, Harvard). En esta época también brotaron las Cámaras de Comercio Americanas (Amcham). A este periodo corresponde una conversión de los gremios más vinculados al mercado interno y al desarrollismo, ideología en pugna con el viejo liberalismo elitista.

En las últimas décadas, con los cambios de modelo económico arriba descritos, la diversidad representacional se acrecienta y se inicia un nuevo giro en el campo de las ideas. Proliferan gremios empresariales de pequeña y mediana empresa y de informales urbanos. A ello se añade los gremios que representan a exportadores no tradicionales, las maquiladoras y las zonas

francas. Surge igualmente un nuevo tipo de institución empresarial, los *think tanks* (institutos, centros de investigación, consultoras), dedicados a promover el ideario neoliberal y a realizar estudios detallados de políticas públicas. Los que surgieron en el Caribe y Centroamérica (INDE, Cinde, ANDE, Fusades) han sido formados con apoyo financiero del Usaid del gobierno norteamericano; otros cuentan con el apoyo del Banco Mundial, fundaciones conservadoras norteamericanas y, en algunos casos, con el aporte de los grandes grupos de poder económico.

Esta enorme diversidad de gremios ha tendido a unirse en torno a *organismos cúpula*. Se trata de entidades que agrupan a esa variada gama de intereses empresariales y que representan el interés del sector privado en su conjunto. Se les llama federaciones, confederaciones, uniones, comités, consejos. Todos ellos tienen en común albergar bajo un mismo techo a las diversas y más poderosas cámaras y asociaciones empresariales de cada país. La mayoría, cabe anotar, no alberga a gremios de pequeña empresa y a los informales. El cuadro 2 revela que los organismos cúpula se han formado a muy distintos ritmos, en la medida en que su origen se debe a factores de tipo político que impulsan la centralización gremial empresarial. Hoy en día el fenómeno de los organismos cúpula está bastante generalizado, aunque no son igualmente activos en todos los países.

Este proceso de unificación gremial (más débil, curiosamente, en países más desarrollados pero con tradición corporativista como Argentina y Brasil) ha potenciado la capacidad de articulación y defensa de los intereses empresariales y ha servido para formar asociaciones de tipo internacional. Hoy los empresarios pueden ejercer presión colectiva y hablar con una sola voz en materias que unifican sus muy diversos intereses. Esta capacidad de acción colectiva no existía antes. Es más, es posible afirmar que los gremios empresariales se han desarrollado en los últimos años con mayor fuerza que otros *grupos de interés*. Este despegue empresarial, fenómeno que ha pasado desapercibido para muchos analistas, coincide con un debilitamiento de los grandes organismos sindicales latinoamericanos (con la excepción de Brasil, país que sigue otros rumbos en materia de grupos de interés). El hecho de que ocho de los organismos cúpula mencionados hayan surgido después de 1970 indica que más bien las confederaciones de gremios empresariales han tendido a proliferar en el mismo momento en que las confederaciones sindicales iniciaban su declive. Parte de este proceso de debilitamiento sindical es ideológico y político (crisis del comunismo europeo, hegemonía del "mundo occidental", impacto de la represión en algunos países), y parte es el efecto dramático de la crisis de empleo que erosionó el poder obrero. Esos mismos procesos, a pesar de tener efectos diferenciadores en el propio campo empresarial, explican justamente cómo el capitalista local encontró mejorada su posición relativa frente a los sindicatos.

Cuadro 2		
Organismos empresariales cúpula de América Latina		
País/región	Nombre y siglas	Creación
Argentina	Asociación del Trabajo (activa hasta los años 40).	1918
	Confederación Económica Argentina - CGE (disuelta en el 55, reactivada en el 58, disuelta en el 76, reactivada en el 83).	1952
Bolivia	Confederación de Empresarios Privados de Bolivia.	1962
Brasil	União Brasileira de Empresários - UBE (activa por tres años).	1986
Chile	Confederación de la Producción y el Comercio - CPC	1935
Colombia	Consejo Gremial Nacional	1992
Costa Rica	Unión Costarricense de Cámaras y Asociaciones de la Empresa Privada - Uccaep	1973
Dominicana	Confederación Patronal de la Rep. Dominicana - CPRD	1946
Ecuador	Consejo de Cámaras y Asociaciones de la Producción.	1980
El Salvador	Asociación Nacional de la Empresa Privada - ANEP.	1966
Guatemala	Comité de Asociaciones Agrícolas, Comerciales, Industriales y Financieras - Cacif	1957
Honduras	Consejo Hondureño de la Empresa Privada.	1967
Jamaica	Jamaica's Employers Confederation.	1958
México	Consejo Coordinador Empresarial - CCE.	1976
Nicaragua	Consejo Superior de la Empresa Privada - Cosep.	1972
Panamá	Consejo Nacional de la Empresa Privada, Conep.	1964
Paraguay	Federación de la Producción, la Industria y el Comercio - Feprinco.	1951
Perú	Confederación de Empresarios Privados del Perú - Conleap.	1984
Uruguay	Consejo Superior Empresarial - Cosupem.	1978
Venezuela	Federación Venezolana de Cámaras y Asociaciones de Comercio y Producción, Fedecamaras.	1944
América Central	Federación de Entidades Privadas de Centroamérica y Panamá - Fedepriicap	1987
	Confederación de Empresarios Andinos	1991
Andes	Consejo de Empresarios de América Latina, CEAL	1989
América Latina	Organizaciones Empresariales de Iberoamérica	?
Iberoamérica	International Organization of Employers, IOE	1920

Fuentes: Organización Internacional de Empleadores y organismos cúpula del continente.

Otro factor importante es que los organismos cúpula (que sirven para expresar la correlación de fuerzas interna) han ido girando gradualmente a favor del neoliberalismo. Este apoyo es de tipo condicional, pues está matizado con referencias a la necesaria gradualidad, y un cierto malestar porque ha sido una modernización un tanto forzada ("una apertura digerida", como afirma bien un dirigente de la Concamin mexicana). Sin embargo, muestra que al interior de los grandes gremios hay una aceptación mayor y un tanto más entusiasta del

neoliberalismo. Los gremios, entonces, parecen indicar que se habría completado una tercera reconversión ideológica.

Estamos pues ante un fenómeno complejo de articulación de fuerzas internas y externas. a veces en conflicto pero en general confluyentes, que ha generado o aprovechado condiciones para el fortalecimiento de los empresarios como agente económico y actor político. Ello explica (aparte de la necesidad de los gobiernos democráticos de articular alianzas con el sector privado ante el declive del Estado) el mayor acceso al poder político cuando ocurre el retorno a la democracia. Existían ya líderes y organizaciones que podían cumplir el rol no sólo de presionar y negociar en mejores términos, sino también el de representar el interés empresarial en partidos, congresos, gabinetes y presidencias.

Continuidades

La cuestión del cambio, como la evolución del concepto de empresario indica, parece entonces predominar en la realidad continental. El énfasis en esta dimensión, aspecto particularmente acentuado por los teóricos neoliberales, sin embargo, oculta una situación más compleja. Lo dicho no pone en duda que se han generado nuevas formas de modernidad en la firma y el gremio, y que la estructura social se ha recompuesto. Pero estos cambios se relativizan al constatar que coexisten con factores como: a) la alta concentración de la propiedad en pocas manos; b) el manejo "familista" de la empresa; y c) el aislamiento social de los grandes empresarios frente al empresariado popular y el resto de la población. El cambio coexiste con una serie de continuidades.

Un rasgo estructural de la sociedad latinoamericana es la enorme distancia de ingreso y propiedad entre la cúpula y la base de la pirámide social. Este rasgo se mantiene en los 90 debido, primero, a que la propia crisis recesiva ha afectado más los ingresos de la base (la pobreza aumento de 35% a 41% en los años 80 según la Cepal), y a que la recuperación posterior aún no corrige (ha declinado sólo un punto. a 39%, hacia 1995). La constatación de la enorme concentración de riqueza en la cúpula (incluida la de los narcos colombianos, convertidos en *crimen organizado*) que revela el cuadro 3, y los estudios de la pobreza, indican que esta herencia aún está ahí. Segundo, la política de privatización ha implicado un traspaso gigantesco de recursos del Estado hacia la gran empresa más que hacia el empresariado en su conjunto, y esto ha acentuado las diferencias de ingreso (o reconstituido pasadas desigualdades). No hay aún un estudio actual y generalizado desde esta perspectiva de las privatizaciones de América Latina, pero se conoce que, con pocas excepciones, las empresas públicas (por la modalidad de venta escogida y la urgencia fiscal de gobiernos agobiados por la crisis de la deuda) han pasado principalmente a manos de consorcios gigantes de inversionistas privados nacionales y extranjeros. Sólo en casos aislados se ha optado por esquemas inteligentes de *diseminación de la propiedad accionaria* (llamados "participación ciudadana" en

algunos países). El tema es importante, pues quienes dirigen los destinos del continente han perdido una oportunidad histórica por constituir un capitalismo con base más democrática. Añadamos que tampoco el mercado de capitales, hoy más activo, muestra que esté sirviendo principalmente para vender acciones representativas del capital y hacer circular la propiedad ágilmente hacia la partes inmediatas inferiores de la pirámide. Lo que hay es más bien venta de acciones no representativas (*non voting shares*). Por lo tanto, el rasgo elitista y concentrador del capitalismo latinoamericano, su fracturamiento de origen, se mantiene a pesar de la modernidad (o quizá gracias a ella).

En correspondencia con lo anterior, si la propiedad sigue en manos de individuos y familias, más que de grupos más amplios de accionistas, el poder de los propietarios no ha variado mayormente. El cuadro 3 muestra que gran parte de los jefes de grupos de poder son miembros de las familias fundadoras que controlan una mayoría del capital. Por tanto el capitalismo latinoamericano sigue signado por el *familismo* (concentración de la propiedad y la gerencia en miembros de los núcleos familiares de elite). De allí que la posibilidad de acelerar cambios vía alianzas más complejas de accionistas sea mínima. El análisis de los *patrones de sucesión* de los grupos de poder latinoamericanos de los últimos años indica que la entrada de gerentes al mando de conglomerados es muy excepcional. La reciente muerte de "el Tigre" Emilio Azcárraga Milmo en abril de 1997, jefe del grupo Televisa, siendo reemplazado por su hijo, Emilio Azcárraga Jean, expresa una tendencia común en el continente: hijos reemplazan a padres. El caso del gigante argentino Bunge & Born, está entre los pocos casos que se pueden citar de gerentes que son jefes de conglomerados. Un matiz importante: la globalización y la misma reconversión de los grupos (como producto de la crisis y la adaptación al nuevo modelo) ha abierto más espacios a los gerentes. Estos son cada vez más necesarios para operar los conglomerados, hacer frente a la competencia externa e invertir en el exterior. Esta tendencia, sin embargo, no parece haber corregido en lo esencial el dirigismo familiar de los grupos (rasgo aún fuerte incluso en el caso chileno, y en los países de mayor desarrollo relativo; más acentuado en el resto).

Respecto a la cuestión social hay dos problemas a observar desde el ángulo empresarial. Uno es la falta de lazos entre las elites económicas y el empresariado popular. El otro es la débil, distante relación de las elites con el conjunto de la sociedad: trabajadores, consumidores, comunidades urbanas y rurales donde se instala la gran empresa, los pobres.

Una posible hipótesis es que está ocurriendo sobre todo una *modernización horizontal*, lo que revela las imperfecciones del propio mercado latinoamericano. No parece haberse desarrollado todavía una nueva trama de transacciones entre la pequeña y la gran empresa. El eslabonamiento entre el empresariado elitista y el popular es frágil y si se produce es con "términos de intercambio" negativos. En general, más integración y beneficios compartidos

Cuadro 3

Jefes de los GPE y fortuna familiar 1995-1996
(en miles de millones de dólares)

Grupo	Jefe(s)	Edad (1996)	Fortuna Familiar	País
Rodríguez Orejuela	Hermanos Rodríguez Orejuela (Cali)		12.000	Colombia
Pastor Perafán	Justo Pastor Perafán		12.000	Colombia
Escobar	Herederos de Pablo Escobar (Medellín)		8.000	Colombia
Carso	Carlos Slim Helú	56	6.100	México
Ochoa	Jorge Luis Ochoa (Medellín)		6.000	Colombia
Votarantim	José Ermirio de Moraes	69	4.000	Brasil
Pérez Companc	Gregorio Pérez Companc	61	3.600	Argentina
Luksic	Andrónico Luksic Abaroa	69	2.400	Chile
	Andrónico Luksic Craig	39		
Angellini	Anacleto Angellini	82	3.000	Chile
Matte	Eleodoro Matte		2.300	Chile
Globo	Roberto Marinho	90	2.000	Brasil
Televisa	Emilio Azcárraga	66	2.000	México
Techint	Roberto Rocca	74	2.000	Argentina
Alfa	Bernardo Garza Sada	42	1.500	México
	Dionisio Garza Medina	42		
Camargo Correa	Dirce Navarro de Camargo		1.400	Brasil
Ardilla Lulle	Carlos Ardilla Lulle	62	1.300	Colombia
Itau	Olavo Egdivio Setubal	90	1.200	Brasil
Odebrecht	Norberto Odebrecht	75	1.000	Brasil
	Emílio Alves Odebrecht	51		
Bridas	Alejandro Bulgheroni	89*		Argentina
Quilmes	Norberto Morita (manager)			Argentina
Caravaglio/ Zorraquin	Federico Zorraquin	52		Argentina
Bimbo	Lorenzo Servitje Sendra	77		México
	Roberto Servitje Sendra	66		
Vitro	Adrián Sada Gonzales	50		México
	Federico Sada Gonzales	45		
Cydsa	Tomás Gonzales Sada	51		México
Cemex	Lorenzo Zambrano	52	1.200	México
Santo Domingo	Julio M. Santo Domingo P.	69	1.200	Colombia
Noboa	Alvaro Noboa	45	1.200	Ecuador
Cisneros	Gustavo Cisneros	51	1.100	Venezuela
Visa	Javier Garza Calderón	46	1.000	México
Cifra	Jerónimo Arango	69	1.000	México
Romero	Dionisio Romero Seminario	58		Perú
Brescia	Pedro Brescia Caferatta	73	1.000	Perú
Nicolini	Carlos Boloña (manager)	48		Perú
Wiese	Guillermo Wiese de Osma	70		Perú
Strauch	Elbio A. Strauch			Uruguay
Soler	Jorge Soler G. Ernesto Soler G.			Uruguay

Fuentes: F. Durand: *Incertidumbre y soledad...*, ob. cit., pp. 105-106; revista *Semana*, Bogotá, 30/7/96.

* Datos del año 1988.

se dan entre los gigantes nacionales y extranjeros (asociatividad accionaria, alianzas estratégicas) que hacia abajo. Dado que el sistema financiero en manos de los grupos es altamente monopolizado, caro, con un sistema de garantías elitista. el acceso diferenciado al ahorro bancario todavía sigue siendo un problema para los nuevos agentes económicos, cuyas posibilidades de expansión y modernización son limitadas, pues se basan mayormente en el ahorro familiar y en lo que su limitada acumulación de capital permite. El aislamiento social de las elites al interior del propio empresariado podría atenuarse si se construyen puentes sociales con los empresarios de abajo. Una posibilidad es el uso de la nueva y más variada institucionalidad empresarial para incorporar las organizaciones de pequeña y mediana empresa y, por ese medio, generar eslabonamientos y formas de colaboración. ¿Se camina en esta dirección? También aquí hay limitadas señales de cambio,

Con la apertura y la privatización, las elites empresariales se han ligado mucho más por la vía del mercado con el conjunto de la población. Son ahora (quizá con la excepción de Venezuela, fatalmente atada a la renta petrolera) los principales empleadores, y proveedores de bienes y servicios. Pero las condiciones de trabajo e ingreso, y la calidad de productos ofrecida por el sector privado (poco acostumbrado en "pensar en el cliente") dista mucho de haberse modernizado o de ser socialmente aceptable. Todo ello contrasta con el predominio de nuevas teorías administrativas (reingeniería, calidad total, *benchmarking*), *algunas* de las cuales plantean el fortalecimiento o *empowerment* de los funcionarios (cambio hacia adentro de la firma), y *la responsabilidad social de la empresa* (cambio hacia afuera). El problema principal, no obstante, es que esta modernización notiene, adiferenciade los países desarrollados, un sustento institucional donde prosperar.

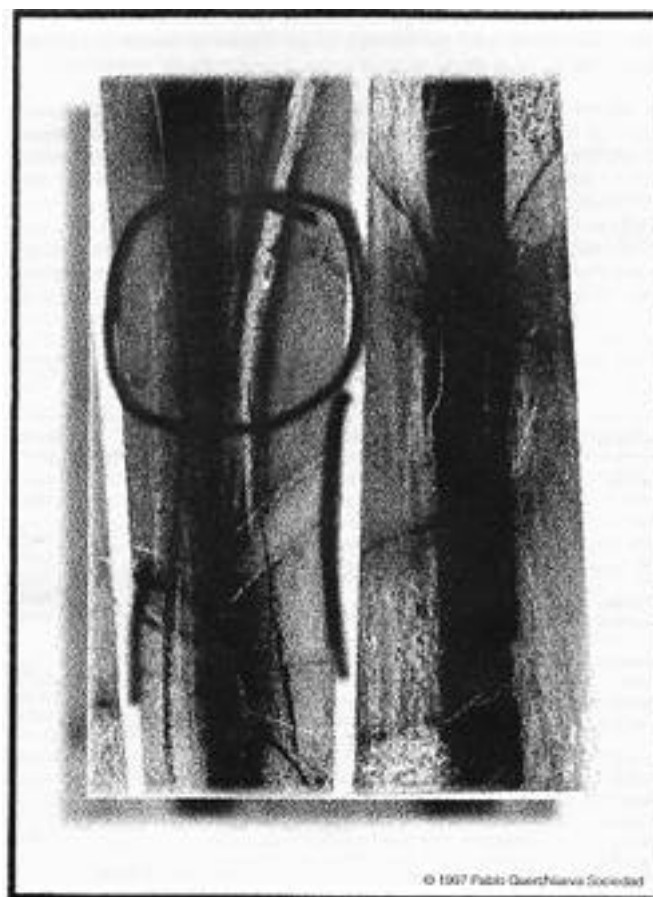
Las elites económicas que manejan las más grandes empresas y conglomerados mantienen entonces una débil relación con su contexto y, por tanto, continúan sufriendo de aislamiento social. No están positivamente integradas con su amplio entorno en el sentido de que no hay lazos que cimenten a los distintos grupos sociales.

Conclusión

El sector privado ha sido al mismo tiempo objeto y sujeto del cambio. Cambios originados por alianzas que favorecieron la apertura los forzaron a modernizarse. Paralelamente, en ciertas áreas de política y gracias a una mayor capacidad organizativa, también fueron sujetos del cambio. Como consecuencia de ambos procesos, ahora existe un mayor control privado de los recursos económicos y la actividad empresarial ha adquirido una mayor legitimidad ideológica.

El análisis de los empresarios, y de los nuevos y contradictorios significados del concepto muestra a la vez que el cambio coexiste con una serie de limitaciones. Estas constataciones relativizan la idea de una transformación sustantiva en el propio sector empresarial y en la sociedad en su conjunto. Persisten rasgos de desigualdad y falta de integración social de la elite empresarial, tanto en relación a la sociedad civil como en relación al ahora ampliado concepto de empresarios. El aislamiento social de la elites puede dar lugar a procesos políticos futuros que impidan consolidar la gobernabilidad en democracia. No va a ser fácil establecer una relación positiva entre liberalismo económico y político, y generar un consenso más amplio sobre el nuevo modelo económico.

Estos temas tienen más relevancia a futuro que importancia de corto plazo. Las grandes empresas pueden seguir operando con las nuevas reglas sin mayor necesidad de difundir propiedad, ampliar espacios de decisión a gerentes, vincularse a la pequeña y mediana empresa, pensar en los derechos del consumidor y en la paz laboral. Los gobiernos no los han querido promover, la opinión pública no lo exige, y muchos empresarios han decidido tomar el atajo conveniente de no intentar una modernización más a fondo. Pero la persistencia de cualidades estructurales y del aislamiento social de las elites con sus propios estamentos inferiores y la sociedad más amplia apunta a señalar una debilidad de fondo. Todo parece indicar que la fase siguiente, la de consolidar el nuevo modelo, a juzgar por lo que el análisis del agente principal muestra, es un reto mucho mayor de lo que los defensores del mismo desean reconocer.



La ilustración acompañó al presente artículo en la edición impresa de la revista