

# **EL CONTEXTO SOCIOECONÓMICO E INSTITUCIONAL Y EL COMPORTAMIENTO DE LOS EMPRESARIOS DURANTE LA TRANSICIÓN A LA DEMOCRACIA EN CHILE Y ESPAÑA**

ANSELMO FLORES ANDRADE\*

## **INTRODUCCIÓN**

EN ESTE TRABAJO SE ABORDARÁ, DE MANERA sucinta, la relación que existió entre los componentes institucionales y estructurales del cambio político en Chile y España, así como las características que presentaron los actores durante el proceso de transición a la democracia, con especial referencia a los empresarios. Las líneas que siguen intentan dar cuenta de las coordenadas que hicieron el “rayado de la cancha” y la forma en que ello fue asumido por los actores. No se pretende repetir un tema ampliamente discutido acerca del predominio de los factores estructurales o políticos en la transición, ni de la variable que origina la instauración de una forma democrática en sustitución de un pasado no democrático; simplemente describiremos el contexto y las peculiaridades que mostraron los actores en el proceso de transición política y la relación entre ellas.

## **EL MARCO INSTITUCIONAL Y EL LIDERAZGO DURANTE LA TRANSICIÓN**

Las transiciones políticas chilena y española muestran cómo sus factores y actores tomados en bloque son importantes. Sin embargo, esta importancia nunca es uniforme, constante ni mucho menos decisiva para explicar el resultado final del proceso. Cada situación, cada momento y cada resultado tiene variables de origen y signo distinto. Asimismo, las etapas o fases del cambio político no son lineales, sino que pueden superponerse, es decir,

\* El artículo está dedicado a Fortino Rossini Sánchez y a Carlos Maya Raya.

ser simultáneas. No obstante, tienen ritmos y lógicas distintas. Los fenómenos o procesos políticos que se privilegian en una fase pueden ser secundarios en las otras.<sup>1</sup> De igual forma, los actores políticos y sociales que tienen una posición privilegiada en un periodo, pueden no tenerla en los otros. Los principios y valores que están en la base de uno de esos procesos pueden no estarlo en los siguientes. Lo mismo sucede con la agenda política; cuestiones que son relevantes en una fase, no lo son en la otra.<sup>2</sup> Finalmente, conceptos como tiempo, negociación y estrategia también sufren mutaciones de contenido en distintas etapas de este proceso de cambio político.<sup>3</sup>

<sup>1</sup> Entre la vasta bibliografía sobre transiciones, véase: Dankwat A. Rustow, "Transition to Democracy: Toward a Dynamic Model", *Comparative Politics*, núm. 2, 1970; Julián Santamaría (comp.), *Transición a la democracia en el sur de Europa y América Latina*, Madrid, Centro de Investigaciones Sociológicas, 1981; Guillermo O'Donnell, Philippe Schmitter y Laurence Whitehead (comps.), *Transiciones desde un gobierno autoritario*, Buenos Aires, Editorial Paidós, 1988; Enrique Baloyra (ed.), *Comparing New Democracies: Transition and Consolidation in Mediterranean Europe and the Southern Cone*, Boulder, Col., Westview, 1987; Larry Diamond, Juan Linz y Seymour Martin Lipset (eds.), *Democracy in Developing Countries Latin America*, Boulder, Col., Lynne Rienner Publisher, 1989; Manuel Alcántara Sáez, "Una comparación entre modelos de transición a la democracia: los casos de España, América Latina y Europa Oriental", en *Procesos de transición a la democracia. Estudios comparados*, Costa Rica, Cuadernos del CAPEL, 1992; Giuseppe di Palma, "Por qué se democratizan los países o cómo se democratizan los países", en *Las transiciones a la democracia*, México, Fundación Cambio XXI, 1993; Dieter Nohlen, "Las transiciones a la democracia. Experiencias comparativas: Europa del Sur, América Latina y Europa del Este", en Regine Steich (comp.), *Democracia y democratización en Centroamérica*, Costa Rica, Editorial de la Universidad de Costa Rica, 1993; Nancy Bermeo, "Democracy and The Lesson of Dictatorship", *Comparative Politics*, núm. 24, 1992; Karen L. Remmer, "New or Old Bottlenecks? The Study of Latin American Democracy", *Comparative Politics*, núm. 24, 1991; Adam Przeworski, *Democracia y mercado. Reformas políticas y económicas en la Europa del Este y América Latina*, Cambridge University Press, 1991; Doh Chull Shin, "On the Third Wave of Democratization. A Synthesis and Evaluation of Recent Theory and Research", *World Politics*, núm. 1, 1994; David Collier y Deborah L. Norden, "Strategic Choice Models of Political Change in Latin America", *Comparative Politics*, núm. 24, 1992; Nancy Bermeo, "Rethinking Regime Change", *Comparative Politics*, núm. 22, 1990; y Grzegorz Eikert, "Democratization Processes in East Central Europe. A Theoretical Reconsideration", *British Journal of Political Science*, núm. 21, 1991.

<sup>2</sup> Véase por ejemplo, Diane Ethier, "Introduction. Process of Transition and Democratic Consolidation. Theoretical Indicators", en Diane Ethier (ed.), *Democratic Transition and Consolidation in Southern Europe, Latin America and Southeast Asia*, The Macmillan Press, 1994; Philippe Maucuer, "Nine Cases of Transition and Consolidation", en Robert Pastor (ed.), *Democracy in The Americas: Stopping the Pendulum*, Nueva York, Holmes and Meier, 1989; Terry Lynn Karl, "Dilemas de la democratización en América Latina", *Foro Internacional*, vol. XXXI, núm. 3, México, 1991; y Philippe Schmitter, "Cinco reflexiones sobre la cuarta ola de democratizaciones", en Carlos Barba, José Luis Barros y Javier Hurtado (comps.), *Transiciones a la democracia en Europa y América Latina*, México, FLACSO-Miguel Ángel Porrúa-Universidad de Guadalajara, 1991.

<sup>3</sup> Véase Juan Linz, *La quiebra de la democracia*, Madrid, Editorial Alianza, 1987, y del mismo autor sus trabajos *El factor tiempo en un cambio de régimen*, México, Instituto de Estudios para la Transición a la Democracia, 1994, y "Transiciones a la democracia", *REIS*, núm. 51, Madrid, 1990.

En Chile y España, esta simultaneidad de procesos estuvo dada por la disolución del régimen autoritario con presencia de ciertas formas democráticas; es decir, una mezcla de inercias autoritarias con dinámicas redemocratizadoras. El encuentro entre ambos procesos produjo momentos de incertidumbre. Esa simultaneidad de lógicas (procesos) dio lugar a que las percepciones de tiempo, ritmo y grado del cambio (o cambios) por parte de los actores no fueran unívocas, desde luego también debido a los intereses inherentes y contenidos culturales de los propios actores.

Por otro lado, podemos afirmar que la experiencia autoritaria influyó de manera relevante en el comportamiento de personalidades, partidos y organizaciones durante el proceso de transición a la democracia; por ejemplo, en ambos países los respectivos regímenes autoritarios, de forma distinta pero coincidente en el fondo, manifestaron una vocación represiva en contra de partidos políticos y centrales sindicales. Los gobiernos de Pinochet y Franco concentraron gran parte de sus energías en reprimir, proscribir y constreñir las actividades de esas organizaciones. La amarga experiencia vivida por los actores e instituciones determinó, en gran medida, el tipo y características de los “activos” con que contaron en el cambio político. Esta experiencia motivó una renovación de sus cuadros dirigentes y una revisión de sus tácticas de lucha política que contribuyeron, entre otras cosas, a atemperar impulsos y a moderar los comportamientos de los actores políticos y sociales.

En los países aquí analizados el proceso de cambio político se llevó a cabo en el marco de una legalidad e institucionalidad autoritaria que, en gran parte, condicionó su orientación, velocidad y profundidad.<sup>4</sup> En ambos países el marco institucional fue de particular relevancia para el modo, alcance y dirección de la transformación del régimen político. En Chile dicho marco fue muy fuerte y limitante.<sup>5</sup> Y ello, por varias razones: estaba vivo el

<sup>4</sup> De acuerdo con Douglas C. North, las instituciones son reglas del juego formales (normas) e informales (acuerdos o códigos de conducta), así como limitaciones que dan forma a la interacción humana en una sociedad. Douglas C. North, *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico*, México, Fondo de Cultura Económica, 1993. Un conocido líder empresarial español (de CONFEMETAL) definió el marco institucional como: “[...] el conjunto de leyes, instituciones, usos y costumbres que configuran la actuación de los diversos individuos, instituciones y entidades de cualquier índole que conforman la realidad de un Estado [...] Es el mapa de las relaciones humanas del país y se compone de elementos tan heterogéneos como los que configuran las relaciones entre el Estado y las personas; las empresas y sus trabajadores; el sistema financiero”. De ese modo, afirmaba: “A un empresario lo que le interesa del marco institucional es su precisión, aún más que su bondad general, lo peor es el vacío [...]”. Véase Julio Pascual, “El empresario español en la transición”, en *Crisis económica, crisis política y crisis social*, Barcelona, Editorial DOPESA, 1978, pp. 427 y 429, respectivamente.

<sup>5</sup> En Chile, el gobierno militar hizo aprobar una Constitución a través de un plebiscito en

diseñador del régimen autoritario; había una mayor presencia e influencia de las fuerzas armadas en el sistema político; la posición del régimen era muy sólida debido a un contexto económico favorable; la Constitución política consagraba una “democracia tutelada” a largo plazo y, en lo inmediato, mantenía la legalidad del gobierno militar, y existía un cronograma de transición política muy preciso; por otro lado, la oposición política (sobre todo en los primeros meses de la transición) se encontraba fragmentada y dispersa. Todos estos elementos contribuyeron a hacer más difícil y rígido el cambio político en Chile.

Por otra parte, en España, la desaparición física del dictador y el decidido apoyo que el rey Juan Carlos otorgó al cambio político contribuyeron a llevar por un derrotero menos rígido (lo que no quiere decir fácil) la transformación del régimen político. Si bien es cierto que existieron fuertes “enclaves autoritarios”, como el Consejo del Reino, el Movimiento y las Cortes (reductos de los grupos denominados involucionistas, continuistas, ultras, etc.), la presencia de una grave crisis económica, la aparición de activas organizaciones de la sociedad civil y el surgimiento de una posición “reformista” dentro del bloque en el poder, que pugnaba por una reforma pactada, ampliaron los márgenes de maniobra para los defensores del cambio. No obstante, hasta en tanto no existió un programa de reforma política claro y explícito, y otras reglas institucionales, la transición no despejó su panorama.<sup>6</sup>

---

1980, con lo cual el régimen alcanzaba un alto grado de institucionalización y ensanchaba su legalidad autoritaria. En ella se consagraba un sistema político con fuerte presencia de los militares, por ejemplo, por medio de un Consejo de Seguridad Nacional (cuatro de sus siete miembros eran representantes de las fuerzas armadas) que, entre otras cosas, tenía la posibilidad de presentar a cualquier autoridad del Estado, incluyendo al presidente de la República, su opinión sobre cualquier acto, hecho o materia que a su juicio atentara contra la institucionalidad del régimen. Asimismo, la Constitución permitía una fuerte injerencia de las fuerzas castrenses en la conformación del Poder Judicial y el Tribunal Constitucional. Entre la amplia bibliografía sobre la transición chilena pueden verse, entre otros, Manuel Antonio Garretón, “La transición incompleta y régimen consolidado. Las paradojas de la democratización chilena”, *Revista de Ciencia Política*, vol. XVI, núms. 1/2, Universidad Católica de Chile, 1994; Paul W. Drake e Iván Jaksic (eds.), *El difícil camino hacia la democracia en Chile: 1982-1990*, Santiago de Chile, FLACSO, 1992; y Enrique Cañas Kirby, “Transición chilena en los ochenta: claves de una transición exitosa en perspectiva comparada”, *Revista de Ciencia Política*, *op. cit.*

<sup>6</sup> Entre la abundante bibliografía sobre la transición española puede consultarse: José María Maravall, *La política de la transición*, Madrid, Editorial Taurus, 1981; José Félix Tezanos, Ramón Cotarelo y Andrés de Blas (eds.), *La transición democrática española*, Madrid, Editorial Sistema, 1989; Ramón Cotarelo (comp.), *Transición política y consolidación democrática: España 1975-1986*, Madrid, Centro de Investigaciones Sociológicas, 1992; y Javier Tusell y Álvaro Soto (eds.), *Historia de la transición: 1975-1986*, Madrid, Editorial Alianza, 1996.

En Chile, las reglas para el cambio político ya existían. En ese sentido, la dirección de la transición chilena estuvo clara desde un principio.<sup>7</sup>

En España, a pesar de que la institucionalidad franquista se mantuvo durante algún tiempo (baste mencionar que las nuevas reglas del juego político, en sentido estricto, entraron en vigor en diciembre de 1978 con la aprobación de la Constitución) y los actores autoritarios conservaban poderosas cuotas de poder, el régimen no se mostró particularmente rígido ante el potencial de cambio que mostraron los actores sociales y políticos. Esto se ilustra bien con el comportamiento de los empresarios. En efecto, los empresarios españoles tuvieron una actitud y un comportamiento que estuvo lejos de ser "controlado" por las instituciones franquistas; antes bien actuaron al margen de éstas, lo que contribuyó a que el empresariado español fuera más sensible, reactivo, pesimista, beligerante o desorientado que su contraparte chilena. En el cuadro 1 puede verse de forma general el comportamiento de los empresarios durante la transición.

CUADRO 1  
Actitud y comportamiento de los empresarios durante la transición

CEOE

Respecto al cambio político	Incertidumbre	Desconfianza	Incertidumbre	Relativa cooperación
Ley de reforma política	Elección 1977	Constitución 1978	Elección 1979	
Respecto al gobierno		Autonomía		Autonomía

La institucionalidad más rígida y excluyente del entorno chileno provocó un comportamiento empresarial que difiere del mostrado por el empresariado español (véase cuadro 2).

<sup>7</sup> Para las características de los modelos de transición, véanse, entre otros, Samuel Huntington, *La tercera ola. La democratización a finales del siglo XX*, Barcelona, Editorial Paidós, 1994; Terry Lynn Karl y Philippe Schmitter, "Modos de transición en América Latina, Europa del Sur y Europa del Este", *Revista Internacional de Ciencias Sociales*, núm. 129, Madrid, 1991; Donald Share, "Transitions to Democracy and Transitions Through Transaction", *Comparative Political Studies*, vol. 19, núm. 4, 1987; Scott Mainwaring, "Transition to Democracy and Democratic Consolidation: Theoretical and Comparative Issues", en Scott Mainwaring, Guillermo O'Donnell y Samuel Valenzuela (eds.), *Issues in Democratic Consolidation: The New South America Democracies in Comparative Perspective*, Notre Dame, Indiana, University of Notre Dame Press, 1992; y Charles Gillespie, "Models of Democratic Transition in South America: Negotiate Reform Versus Democratic Rupture", en Diane Ethier (ed.), *Democratic Transition and Consolidation...*, *op. cit.*

CUADRO 2  
Actitud y comportamiento de los empresarios durante la transición

## COPROCO

Respecto al cambio político	Incertidumbre Plebiscito 1988	Desconfianza Elección 1989	Incertidumbre 1 <sup>er</sup> semestre 1990	Relativa desconfianza 2 <sup>o</sup> semestre 1990
Respecto al gobierno	Dependencia	Semidependencia	Autonomía	Autonomía

A pesar de que los factores socioeconómicos, así como la historia, la experiencia frente al poder público y los valores culturales fueron importantes en la definición de pautas de comportamiento, y el modo en que se visualizaron los cambios ocurridos en el entorno, en última instancia las instituciones hicieron “el rayado de la cancha” en que se movieron los actores políticos, sociales y económicos. Esto fue particularmente cierto en el caso chileno, donde la Constitución de 1980 consagró un cronograma de transición preciso, que encauzó de modo férreo la acción de las fuerzas pro-democráticas, pero también las actividades del gobierno. Es decir, en Chile el gobierno autoritario construyó reglas institucionales que precisaron el cómo y el cuándo del cambio político. En sentido estricto, no hubo una negociación de las reglas del juego.<sup>8</sup> En el caso español, la legalidad e instituciones franquistas constituyeron los medios y filtros a través de los cuales se diseñaron ciertas reglas del juego para encauzar el cambio;<sup>9</sup> y fue precisamente este “margen” en el diseño de las reglas lo que permitió una menor rigidez, comparado con el caso chileno. Las instituciones en ambas situaciones redujeron las posibilidades y actuaron como agentes “catalizadores” del sistema. El marco estructural e institucional ofreció opciones, en un caso más que en el otro, pero las ofreció. En los dos, la estrechez o amplitud de dichas opciones dependió de la naturaleza de los elementos estructurales e institucionales; sin embargo, los actores definieron en última instancia el cauce del cambio. Es decir, el marco estructural e institucional presentó alternativas, pero los actores decidieron.

<sup>8</sup> La reforma constitucional de junio de 1989 sólo implicó algunas modificaciones (negociaciones) parciales como el periodo del mandato presidencial, la ampliación de los miembros de la Cámara de Senadores, etcétera.

<sup>9</sup> Primero fue la Ley para la Reforma Política que, con su aprobación a través de un plebiscito, dio paso a la celebración de elecciones en junio de 1977; el paso siguiente lo constituyó la confección de una Constitución política, la cual fue sancionada por el Congreso en noviembre de 1978 y aprobada en un plebiscito en diciembre del mismo año.

La actitud y el comportamiento de otros actores fundamentales del sistema político (principalmente, partidos y sindicatos obreros), la dinámica sociopolítica (inestabilidad social, enfrentamientos entre fuerzas del orden y ciertos grupos de la población y las características de las campañas electorales) y la evolución de las variables macroeconómicas (inestabilidad en los índices de inflación y del intercambio comercial) desempeñaron también un papel importante en las pautas seguidas por el empresariado en la transición democrática. Del mismo modo, hay que subrayar que en España la actitud del ejército (es decir, su apoyo y lealtad al rey Juan Carlos) fue de particular relevancia para el éxito de la transición. El modo en que el Rey ascendió al trono, a través de la legalidad franquista, así como el compromiso del ejército para con los principios y la legalidad autoritaria, condicionó, en cierta forma, la actuación de las fuerzas armadas en el cambio político. En el caso de Chile, la actitud del ejército fue vital para la dinámica de la transición. Aquí, el precario o nulo apoyo explícito del ejército al proceso democrático estuvo condicionado por la triple autoridad de Pinochet (como jefe de Estado, jefe de gobierno y comandante en jefe del ejército) y por la tradicional y férrea disciplina de los militares, así como por una serie de mecanismos institucionales con que Pinochet controlaba todos los espacios castrenses. Además, la difusa división entre el gobierno militar y las instituciones castrenses hizo sensibles a los militares con respecto a la modificación del *statu quo*.

Por otro lado, hay que hacer hincapié en que en ambos países la presencia de un fuerte liderazgo político y social contribuyó a determinar el resultado final del cambio político.<sup>10</sup> En España, la actuación de Felipe González, Adolfo Suárez y el propio rey Juan Carlos, y en Chile, el papel representado por Patricio Aylwin. Para el presente trabajo, cabe subrayar la

<sup>10</sup> En el caso español, de acuerdo con Maravall: "El desmantelamiento de la dictadura y la recuperación de la democracia fueron posibles, en gran medida, por razones de liderazgo político [...] Si la transición a la democracia fue el resultado de lo que Maquiavelo llamaba *virtú e fortuna*, muchas de las virtudes correspondieron a los dirigentes políticos españoles y a la fórmula conocida desde entonces como política de consenso". Véase José María Maravall, "Democracia y socialdemocracia. Quince años de política en España", *Sistema*, núm. 100, Madrid, 1991, p. 42. Para un excelente estudio sobre el papel del liderazgo en la transición española, véase Juan Linz, "El liderazgo innovador en la transición a la democracia y en una nueva democracia", en Manuel Alcántara y Antonia Martínez (eds.), *Política y gobierno en España*, Valencia, Editorial Tirant lo Blanc, 1997. En el caso de Chile, de acuerdo con Rehren, el liderazgo presidencial contribuyó a neutralizar a los militares inculcándoles su obediencia al poder civil, para formular una política socioeconómica que garantizara el crecimiento y la justicia social, así como para construir una opción política que cooperara con la relación Ejecutivo-Legislativo. Véase Alfredo Rehren, "Liderazgo presidencial y democratización en el Cono Sur de América Latina", *Revista de Ciencia Política*, núms. 1/2, Santiago de Chile, 1992.

presencia de auténticos líderes empresariales durante la transición política. Es decir, en ambos países, durante sus respectivos procesos de cambio político, el universo empresarial contó con voceros reconocidos social y políticamente por parte de los hombres de la iniciativa privada, del gobierno y de los trabajadores. En efecto, personas como Manuel Feliú y Fernando Agüero, en Chile; y Carlos Ferrer Salat, Agustín Rodríguez Sahagún y Max Mazín, en España, con una preparación técnica y profesional que distaba mucho de la de sus antecesores y con una visión más "moderna" de las relaciones laborales y de la actividad de la empresa, impulsaron una nueva presencia y forma de acción empresarial dentro del sistema político.<sup>11</sup> Ello contribuyó, por ejemplo, en el caso de España, a la formación de una estructura organizativa moderna, profesional y compleja (la CEOE) y a una dinámica de asociacionismo empresarial desconocidas hasta entonces. En Chile, por otra parte, la actuación de estos líderes corrió paralela a la aparición de un discurso moderno, atractivo y coherente que ayudó a consolidar la presencia del empresariado y sus organizaciones (principalmente, la COPROCO) en el sistema político. En suma, podemos afirmar que en ambos procesos de transición política a la democracia la aparición de verdaderos líderes empresariales, junto a los elementos arriba señalados, contribuyó a reorientar y dinamizar la actitud y el comportamiento del empresariado.

Finalmente, no hay que pasar por alto que en ambos países los regímenes autoritarios contaron con apoyos sociales muy importantes; es decir, la permanencia del régimen franquista y pinochetista no significaba que la sociedad estuviera completamente dominada por un talante represivo; también existieron grados de consenso en su interior. En efecto, los estudios de opinión de la época, si bien evidenciaron que amplios grupos sociales mostraban preferencia por instituciones democráticas, así como el predominio de actitudes que comulgaban con los valores democráticos,<sup>12</sup> también identificaron un número significativo de personas que constituían las bases so-

<sup>11</sup> Véase Cecilia Montero, "La evolución del empresariado chileno: ¿surge un nuevo actor?", *Colección Estudios CIEPLAN*, núm. 30, Santiago de Chile, 1990. Para el caso español, véase Víctor Pérez Díaz, "Los empresarios y la clase política", *Papeles de Economía*, núm. 20, Madrid, 1985.

<sup>12</sup> Para el caso español, véase Juan J. Linz, *Informe sociológico sobre el cambio político en España*, Madrid, FOESSA, Euramérica, 1981; José María Maravall, *La política de la transición*, *op. cit.*; José Félix Tezanos, "Modernización y cambio social en España", en José Félix Tezanos, Ramón Cotarelo y Andrés de Blas (eds.), *La transición democrática española...*, *op. cit.*; y Rafael López Pintor, *La opinión pública española: del franquismo a la democracia*, Madrid, Centro de Investigaciones Sociológicas, 1982. Para el caso chileno, véanse, entre otros, Rodrigo Baño, *Transición y cultura política en Chile*, Santiago de Chile, FLACSO, 1987; Roberto Méndez, Óscar Godoy, Enrique Barros y Arturo Fontaine, "¿Por qué ganó el no?", *Estudios Públicos*, núm. 33, Santiago de Chile, 1988; y Carlos Huneeus, *Los chilenos y la política. Cambio y continuidad en el autoritarismo*, Santiago de Chile, CERC, 1987.

ciales del gobierno autoritario. Es decir, las opciones políticas contaron con fuerzas sociales reales e importantes. En cuanto al factor externo, cabe señalar que éste tuvo importancia distinta en ambos países; más en España que en Chile. Pero, a pesar de la relevancia que revistió en el caso español, el factor externo tuvo una participación relativa; es decir, no la tuvo durante todo el periodo de transición, ni mucho menos fue una constante en el tiempo. En los primeros meses del posfranquismo, el elemento externo fue de particular significación para la dinámica del proceso de cambio; pero, al correr de los meses y ante la evolución que había tomado dicho proceso, fue de poca importancia para el desarrollo político español.<sup>13</sup> En todo caso, al valorarlo debe tomarse en cuenta otras variables, ya que el factor externo sólo explica parte (o una situación específica) del cambio. Las circunstancias, escenarios y variables modificaron el grado de influencia del factor externo en el proceso de transición a la democracia.

En suma, lo estructural y lo contingente se entremezclaron en una dinámica que estuvo muy lejos de privilegiar a éste o a aquél. La realidad fue más compleja que una simple relación de factores estructurales y voluntaristas confeccionados en un discurso teórico o académico. Hechos concretos y situaciones específicas modificaron estrategias y cambiaron las actitudes de los propios actores políticos y sociales.

#### EMPRESARIOS, SINDICATOS OBREROS Y GOBIERNO

La relación de los empresarios con los sindicatos fue difícil e inestable. En ambos países la cuestión del sindicalismo fue una de las más delicadas a que se enfrentaron los empresarios. Como es de suponerse, el grado y la intensidad del conflicto dependió en mucho del contexto socioeconómico, de la legalidad vigente y de la percepción que de dicho conflicto tuvieron los propios actores. Por otro lado, la historia, naturaleza de las organizaciones y su experiencia con los respectivos gobiernos condicionaron una forma de sindicalismo distinta en cada nación, lo cual determinó su comportamiento durante el proceso de cambio político; es decir, el sindicalismo chileno y español tenían poco en común al iniciarse la transición hacia la democracia. Esta disimilitud tenía su antecedente inmediato en la experiencia autoritaria de cada país. Los regímenes de Franco y Pinochet marcaron profunden-

<sup>13</sup> No dudamos de la importancia que revestía para España su integración en la Comunidad Económica Europea, lo que queremos subrayar es que habría que especificar *qué es lo que explica y qué no* el factor externo en el proceso de cambio político en España.

te la estructura, modalidad y comportamiento de las organizaciones sindicales y de sus líderes.<sup>14</sup>

Como ya señalamos, la experiencia autoritaria influyó mucho en el comportamiento de personalidades, partidos y organizaciones durante el proceso de transición a la democracia; por ejemplo, en ambos países los respectivos regímenes autoritarios, de forma distinta pero coincidente en el fondo, manifestaron una vocación represiva en contra de partidos políticos y centrales sindicales. En efecto, los gobiernos de Pinochet y Franco concentraron gran parte de sus energías en reprimir, proscribir y constreñir las actividades de esas organizaciones. Así, la amarga experiencia vivida por esos actores e instituciones determinó, en gran medida, el tipo y características de los "activos" con que contaron en el cambio político. De otra parte, esta experiencia motivó una renovación de los cuadros dirigentes y una revisión de las tácticas de lucha política que contribuyeron, entre otras cosas, a atemperar impulsos y a moderar los comportamientos de los actores políticos y sociales.

En España, a diferencia de Chile, no existió durante la dictadura un sindicalismo organizado como tal, pero se pudo contar con un sindicalismo vertical reconocido y organizado bajo los principios del franquismo; poco efectivo para los intereses de empresarios y obreros, constituyó un espacio en donde se negociaba y se vinculaban estos actores. Esto les permitió adquirir cierta experiencia en cuanto a las relaciones industriales, así como para dirimir los conflictos surgidos en la relación capital-trabajo. Por otro lado, la existencia de algunos órganos (jurados de empresa) y mecanismos (como elecciones) en la estructura vertical posibilitó a los sindicatos (especialmente, a Comisiones Obreras) ir ganando espacios formales, y eficaces, dentro de dicha estructura. Esto contribuyó a que al iniciarse la transición los sindicatos obreros se encontraran con cierto grado de organización,

<sup>14</sup> Entre la bibliografía que aborda el estudio de los sindicatos y la organización sindical cabe mencionar, para el caso chileno: Guillermo Campero y Alberto Cuevas (eds.), *Sindicatos y transición democrática*, Santiago de Chile, CLACSO-Planeta, 1991; Guillermo Campero y René Cortázar, "Actores sociales y la transición a la democracia en Chile", *Colección Estudios CIEPLAN*, núm. 25, Santiago de Chile, 1988; José Piñera, *La revolución laboral en Chile*, Santiago de Chile, Editorial Zig-Zag, 1992; J. Samuel Valenzuela, "El movimiento obrero bajo el régimen militar", en Francisco Zapata (comp.), *Clases sociales y acción obrera en Chile*, México, El Colegio de México, 1986. Para el caso de España, véanse, entre otros: Roberth Fischman, "El movimiento obrero en la transición: objetivos políticos y organizativos", *REIS*, núm. 26, Madrid, 1984; Ángel Zaragoza (comp.), *Pactos sociales, sindicatos y patronal en España*, Madrid, Siglo XXI, 1988; Francisco Miquelez y Carlos Prieto (coords.), *Las relaciones laborales en España*, Madrid, Siglo XXI, 1995; y Rafael Pardo, "Organizaciones empresariales, sindicatos y relaciones industriales en el cambio de siglo", en Javier Tusell et al. (eds.), *Entre dos siglos. Reflexiones sobre la democracia en España*, Madrid, Alianza Editorial, 1996.

además de contar con un reconocimiento real por parte de los empresarios. Por el contrario, en Chile no existió ese espacio de negociación entre capital y trabajo, o en el mejor de los casos fue reducido a su mínima expresión. La implantación del modelo de economía de mercado requirió la sujeción y subordinación de los trabajadores y sus organizaciones a la lógica de tal modelo y a las exigencias (de despolitización y desmovilización social) del régimen militar.<sup>15</sup> En efecto, desde el inicio de la dictadura militar en Chile se privilegió el capital en sus relaciones con el trabajo; por otro lado, los sindicatos obreros, al igual que los partidos políticos, fueron fuertemente reprimidos y sus líderes, encarcelados, expulsados del país, desaparecidos o asesinados, con lo cual el sindicalismo quedó muy debilitado. No será sino hasta la promulgación del Plan Laboral de 1978 y con la crisis del modelo económico en los años 1981-1983 cuando el sindicalismo chileno reiniciará una lenta pero activa presencia político-social en la escena nacional.<sup>16</sup> No obstante, durante el proceso de transición política será un actor subordinado a los requerimientos de dicha transición.<sup>17</sup> La ausencia de un espacio político-social en que se ventilaran las relaciones entre empresarios y trabajadores, aunada a la debilidad del sindicalismo chileno y a la posición privilegiada que le otorgaba el modelo económico al empresariado, así como el marco legal en la materia, contribuyeron a que esas relaciones fueran asimétricas, conflictivas e inestables. Este hecho influyó en las dificultades para establecer pactos neocorporativistas en Chile.

Como ya mencionamos, en España, la existencia de un “espacio controlado” para las relaciones entre empresarios y trabajadores, a través de la organización sindical, motivó que ambos actores buscaran formas de entendimiento que complementaran las estructuras y mecanismos legales de la institucionalidad franquista; además, les permitió acumular cierta experiencia en cuanto al tratamiento de los problemas que se generaban como producto de su relación cotidiana.

<sup>15</sup> Véase Manuel Antonio Carretón, *Reconstruir la política. Transición y consolidación democrática en Chile*, Santiago de Chile, Editorial Andante, 1987, y J. Samuel Valenzuela, “El movimiento obrero bajo el régimen militar”, en Francisco Zapata (comp.), *Clases sociales y acción obrera en Chile...*, *op. cit.*

<sup>16</sup> Así, reiniciaron sus actividades, entre otros, la Confederación de Empleados Particulares de Chile (CEPCH), formada en 1949; el Frente Unitario del Trabajo (FUT), integrado durante el gobierno de Salvador Allende; la Coordinadora Nacional Sindical (CNS), formada en 1978; y la Unión Democrática de Trabajadores (UDT), surgida en 1981.

<sup>17</sup> En efecto, en ambos países los requerimientos específicos del sindicalismo obrero se subordinaron a la lógica política de la dinámica de la transición. Es decir, la estabilidad social, la certidumbre económica y el establecimiento de un marco propicio para la productividad económica del país prevalecieron sobre los intereses de las organizaciones sindicales.

A pesar de esta disparidad en el desarrollo del sindicalismo y de la diferencia de vínculos entre los sectores en ambas naciones, los empresarios, independientemente de su naturaleza y estructura organizativa, vieron venir conflictos laborales de gran magnitud y una efervescencia social como consecuencia de la situación económica en que se encontraban los trabajadores, fundamentalmente por las características particulares de la legislación laboral. En efecto, la ley de relaciones laborales constituyó la piedra de toque entre capital y trabajo durante el proceso de transición hacia la democracia. La demanda de flexibilización de plantillas, o si se quiere de movilidad laboral, derecho de huelga y *lock-out*, así como reivindicaciones y toques salariales, por parte de empresarios y trabajadores, constituyeron el *leit motiv* de sus conflictivas relaciones. Los empresarios españoles, a diferencia de los chilenos, se opusieron terminantemente tanto al contenido de la ley de relaciones laborales, de acción social en la empresa, como a la reforma fiscal. En Chile, los empresarios tuvieron un importante papel en su elaboración e implantación. El gobierno de Patricio Aylwin les dio cabida en el proceso de discusión y decisión respecto de ese y otros asuntos de interés prioritario para el empresariado chileno. En todo caso, en España y Chile la definición específica de estos problemas se decidió en los espacios parlamentarios; es decir, en ambos países la confección y discusión de la agenda que constituía el núcleo medular de la relación entre esos actores se desplazó al Congreso.

Tanto en Chile como en España los empresarios compartieron una visión positiva respecto de sus trabajadores en lo individual, no así de las organizaciones obreras, más específicamente de sus dirigentes.<sup>18</sup> No obstante, los vínculos entre empresarios y trabajadores se producen entre organizaciones, o más precisamente entre sus representantes legalmente reconocidos y políticamente legitimados por los propios involucrados, así como por el gobierno. La historia, tradición de lucha y tácticas de negociación, entre otros factores, condicionaron la forma y contenido de las relaciones entre empresarios y trabajadores.

Con anterioridad a las negociaciones del marco laboral en Chile y en España existió un periodo de “descompresión” sociolaboral; es decir, un tiempo y un espacio para ventilar rencores y agravios pasados. Los empresarios chilenos y españoles vieron, en general, con buenos ojos la construc-

<sup>18</sup> Véase Víctor Pérez Díaz, *Clase obrera, partidos y sindicatos*, Madrid, Fundación del Instituto Nacional de la Industria, 1979; Nicolás Flano y Gustavo Jiménez, *Empleo, política y concertación ¿qué opinan los empresarios?*, Santiago de Chile, Instituto Chileno de Estudios Humanísticos, 1987; y Roberth Fischman, *La clase obrera y el retorno de la democracia en España*, Madrid, Centro de Investigaciones Sociológicas, 1992.

ción de pactos sociales. En Chile se deseaba que éstos fueran sólo entre empresarios y obreros, a diferencia de lo ocurrido en España, en donde se pedía que se incluyera al gobierno. Aquí, el gobierno tomó parte activa en la construcción del diálogo y la negociación para el pacto social, en tanto que en Chile ocupó un lugar poco visible, pero no por ello menos fundamental. En todo caso, en ambos países el gobierno desempeñó un papel positivo en el acercamiento de los actores y en la elaboración y ejecución de los pactos signados entre ellos.

A pesar de la diferencia de factores políticos, económicos y sociales, un elemento que explica la demanda de un pacto económico-social entre capital y trabajo lo constituyó el capital político, inherentemente ligado a dicho pacto, como elemento que contribuye a generar estabilidad social. Esta percepción fue más evidente entre los empresarios, quienes vieron en la construcción de pactos sociales y políticos el mecanismo adecuado para conseguir estabilidad social y proveerse de un clima propicio a la reproducción del capital. En ambos casos, el empresariado no sólo adquirió una importancia económica, sino también una particular relevancia en la estabilidad política del país. Esto último fue más explícito en Chile, donde los empresarios tuvieron un papel destacado en la reconstrucción de las instituciones democráticas y en el diseño de las opciones de crecimiento y desarrollo; por ejemplo, su participación en acuerdos sociales (a través de los cuales alcanzaron criterios comunes con respecto a las grandes líneas del desarrollo económico y social, así como a aspectos relacionados con salarios mínimos, prestaciones y capacitación profesional) y su intervención en los debates bipartitos y tripartitos acerca de la reforma de la legislación laboral, y en la elaboración de políticas sociales (a través de la reforma tributaria).

Por otra parte, cabe mencionar que, a diferencia de España, en donde existió una amplia y conflictiva movilización social, especialmente por parte de los obreros, en Chile no hubo algo que pusiera contra la pared al gobierno autoritario, ni mucho menos que comprometiera la transición política. En efecto, el número de huelgas y horas perdidas en España durante la transición fue considerablemente mayor que en Chile (véanse cuadros 3 y 4). A pesar de ello, es difícil señalar en cuál de los dos países la conflictividad social fue más intensa, debido a la peculiaridad de las dos realidades, pero sobre todo cómo esto fue asumido y valorado por los propios actores políticos. Es decir, no es posible valorar dos ambientes distintos sino a través del prisma de su propia institucionalidad y dinámica política, del grado de incidencia en las perspectivas de la transición política y, en ese sentido, de la instauración del régimen democrático. Lo que sí podemos afirmar es que en ambos casos fue un severo problema al que tuvieron que hacer frente los respectivos gobiernos, pero que nunca desbordó su capacidad de reacción.

CUADRO 3  
Número de huelgas en Chile durante la transición a la democracia

	<i>Núm. de huelgas</i>	<i>Núm. de huelguistas (miles)</i>	<i>Días perdidos por huelgas (miles)</i>
1987	81	9 913	1 287
1988	72	5 445	1 215
1989	101	17 857	2 956
1990	176	25 010	1 393
1991	219	45 910	3 322

Fuente: Francisco Zapata, *Autonomía y subordinación en el sindicalismo latinoamericano*, México, Fondo de Cultura Económica-El Colegio de México, 1993.

CUADRO 4  
Número de huelgas en España durante la transición a la democracia

	<i>Núm. de huelgas</i>	<i>Trabajadores afectados (millones)</i>	<i>Núm. de horas perdidas (millones)</i>
1975	—	—	14,5
1976	1 568	2 956	156
1977	1 194	3 863	110
1978	1 128	5 713	68
1979	2 680	—	—

Fuentes: José María Maravall, *La política de la transición*, *op. cit.*; Álvaro Soto Carmona, "Conflictividad social y transición sindical", en Javier Tusell y Álvaro Soto (eds.), *Historia de la transición...*, *op. cit.*

En todo caso, existe consenso en cuanto a que la movilización obrera no fue por sí sola determinante para el cambio político. Es decir, la conflictividad laboral contribuyó a potenciar los esfuerzos reformistas, o democráticos, dentro y fuera del régimen. No determinó el desenlace, pero sí ayudó a él. En esto tuvo singular importancia la reaparición de las tradicionales organizaciones sindicales que habían estado presentes en el juego político anterior a la experiencia autoritaria, es decir, Comisiones Obreras (CC.OO) y la Unión General de Trabajadores (UGT), en España, y la Central Democrática de Trabajadores (CDT) y la Central Unitaria de Trabajadores (CUT), en Chile. No obstante, particularmente en Chile, serán organizaciones sindicales renovadas las que encabezarán el diálogo con las formaciones

empresariales; en tanto que en España las organizaciones arriba mencionadas constituyeron la vértebra del sindicalismo.

Podemos señalar que, al igual que la chilena, la transición española muestra que los factores, elementos o actores tomados “en bloque” son importantes durante el periodo. Sin embargo, esta importancia nunca es uniforme, constante ni mucho menos decisiva para explicar tal o cual situación. Las circunstancias, escenarios, variables, etc., modifican la presencia e intensidad de un factor en el proceso de transición a la democracia. Por ejemplo, en España el “movimiento obrero” es decisivo para potenciar los esfuerzos de la oposición democrática dentro y fuera del sistema, principalmente hasta agosto-septiembre de 1976; después, ya no desempeña el mismo papel en el proceso político (y ello por varias razones que tienen que ver con variables que han entrado en juego). El fracaso de la huelga del 12 de noviembre de 1976 así lo muestra. Lo anterior no quiere decir que no sea importante a partir de esa fecha. Todo lo contrario, meses más adelante retoma su fuerza como variable (explicativa). En el caso chileno el “movimiento obrero” no fue fundamental en el grado y la dirección del cambio político, aunque sí contribuyó a su verificación.

En cuanto a la relación de los empresarios con el poder político, cabe destacar que en Chile los primeros construyeron vínculos más estables con el gobierno, antes y durante el proceso de transición, que en España. La existencia de ciertos vínculos entre personalidades de ambas esferas, así como de formas institucionalizadas de intercambio político (presencia de hombres ligados a la empresa en puestos ministeriales y de funcionarios del gobierno en puestos ejecutivos en empresas privadas), fue más visible en el caso chileno. En general, se puede decir que los empresarios chilenos y españoles tuvieron vínculos con el gobierno a través de su participación en organismos gubernamentales, y que hubo contactos personales informales entre aquéllos y los responsables de las decisiones públicas.<sup>19</sup>

Por otro lado, es de subrayarse que, además de la influencia de factores económicos en el comportamiento de los empresarios, en Chile es más visible la existencia de vínculos culturales entre los empresarios y la clase política. Es decir, no sólo factores económicos motivaron a los empresarios a

<sup>19</sup> Véase Guillermo Campero, *Los empresarios en el periodo 1970-1983: comportamiento socio-político y orientaciones sociológicas*, Santiago de Chile, Instituto Latinoamericano de Estudios Transnacionales, 1984; William E. Dugan y Alfredo Rehren, “Impacto del régimen político en la intermediación de intereses: instituciones públicas y grupos empresariales en Chile”, *Política*, núms. 22/23, Universidad Católica de Chile, 1990; y *Los gremios empresariales*, Santiago de Chile, Editorial Nacional Quimantú, Col. “Documentos Especiales”, 1973. Para el caso español, Víctor Pérez Díaz, “Los empresarios y la clase política”, *Papeles de Economía*, núm. 22, Madrid, 1985, y *Actualidad Económica*, marzo de 1976.

apoyar el mantenimiento del *statu quo* autoritario, cuestiones como la “memoria histórica”, su desprecio hacia los partidos políticos y la democracia, entre otras, estuvieron asimismo detrás de su comportamiento durante el proceso de transición hacia la democracia. En el caso chileno los empresarios no constituyeron un actor que se moviera exclusivamente por razones “económicas”, sino también por razones culturales y sociales que, de cierto modo, contribuyeron a su acercamiento con funcionarios del gobierno.

Por otro lado, hay que resaltar que, a diferencia de Adolfo Suárez en los inicios de la transición, Patricio Aylwin y su gabinete inspiraron una mayor confianza a los empresarios. Suárez constituyó en un primer instante una incógnita, no así Aylwin; o al menos, no en la medida que su homólogo español.<sup>20</sup> La presencia pública que Aylwin tuvo desde enero de 1987, a través de conferencias, discursos y opiniones, dio cuenta de una moderación política que lo fue haciendo más confiable a los ojos de los empresarios. Además, el conocimiento de los límites legales e institucionales que existían para el cambio político, reconocidos y aceptados por Aylwin, contribuyó a esa percepción. En todo caso, la oposición de los empresarios chilenos a la persona de Aylwin y a su equipo fue más retórica que real. Esa desconfianza estuvo fundada en gran parte en el desprecio de los empresarios chilenos por los partidos de izquierda que integraban la Concertación de Partidos por la Democracia. En el análisis de la actitud de los empresarios ante el cambio político hay que tomar en cuenta la percepción que tuvieron de los ministros del futuro gobierno democrático.

Finalmente, en ambos países los empresarios buscaron un acercamiento con líderes democráticos y con el gobierno, con el propósito de negociar directamente condiciones políticas más estables. Hubo reuniones entre Adolfo Suárez y los dirigentes de las organizaciones que integraban la CEOE, así como entre Patricio Aylwin y dirigentes de la COPROCO, a fin de exigir garantías para la reproducción del capital. Los empresarios chilenos y españoles privilegiaron la defensa directa de sus intereses a través de sus líderes y organizaciones corporativas con los responsables de la administración pública y del gobierno.

#### LA RELACIÓN DE LOS EMPRESARIOS CON LOS PARTIDOS POLÍTICOS

En Chile y España los regímenes autoritarios mostraron un desprecio por la actividad política, y por sus instrumentos más visibles: los partidos, espe-

<sup>20</sup> Véanse los periódicos *El País* y *ABC* del 4 y 5 de julio de 1976 y las revistas *Cambio 16* y *Actualidad Económica* del mismo mes y año.

cialmente los de orientación marxista.<sup>21</sup> Desde su instauración, ambos regímenes instrumentaron medidas con el propósito de eliminarlos o, en el mejor de los casos, constreñir sus actividades. Los empresarios también se vieron privados de canales o medios de vinculación eficaces en el espacio político-partidario, por lo que mostraron cierto grado de autonomía en sus actividades y desarrollo durante el régimen autoritario. Incluso los partidos que ocupaban la derecha en el espectro ideológico del sistema político, tradicionalmente más conservadores y “teóricamente” más afines a los intereses de los empresarios, tuvieron pocos vínculos con éstos.

Lo anterior se observa particularmente en el caso chileno; tras un largo periodo de estrecha vinculación entre sistema de partidos, sociedad y estructura gubernamental, aquélla desapareció durante el régimen militar.<sup>22</sup> Ello propició que las organizaciones, en especial las empresariales, consiguieran para sí un alto grado de autonomía. Durante la experiencia democrática en Chile, los empresarios se vincularon en el espacio político a través de los partidos de derecha (como el Partido Nacional y el Partido Liberal), lo que de una u otra forma permitió que sus intereses se sintieran representados en las instituciones partidistas, independientemente de los vínculos que cultivaban con prominentes miembros del gobierno, mediante contactos directos e informales o institucionales.

Por el contrario, en España, desde 1939 (con el arribo de Francisco Franco a la jefatura del Estado) había dejado de existir un sistema de partidos que permitiera la construcción de vínculos entre éstos y la sociedad y sus organizaciones. La proscripción de las elecciones y de las estructuras partidistas en el juego político legal contribuyó a dicha ausencia. En España se careció de una estructura partidista formal que permitiera la relación, agregación y representación, en ella, de los distintos intereses de las organizaciones. En su lugar existió una estructura jerárquica y vertical conocida como orga-

<sup>21</sup> Baste mencionar que en el caso chileno el artículo octavo constitucional establecía: “Todo acto de persona o grupo destinado a propagar doctrinas que atenten contra la familia, propugnen la violencia o una concepción de la sociedad, del Estado o del orden jurídico, de carácter totalitario o fundada en la lucha de clases, es ilícito y contrario al ordenamiento institucional de la República. Las organizaciones y los movimientos o partidos políticos que por sus fines o por las actividades de sus adherentes tiendan a esos objetivos, son inconstitucionales...” Véase *Diario Oficial de la República de Chile* del 24 de octubre de 1980. Lo mismo sucedió en el caso de España, donde a partir de 1936, y en adelante, se expidieron decretos que abolirían los partidos políticos y una serie de fuerzas políticas y sindicales, a los que ponen prácticamente fuera de la ley.

<sup>22</sup> Desde el inicio del régimen militar, el gobierno eliminó oficialmente a los partidos de izquierda e impuso un “receso” a los de derecha; posteriormente, en 1977, Pinochet dispuso la disolución de todos los partidos, lo que no implicó que no existieran de hecho, aunque de forma clandestina.

nización sindical, donde las formaciones empresariales y de trabajadores fueron encuadradas, y sus intereses subordinados a las decisiones gubernamentales. En España, pues, los empresarios no consiguieron desarrollar vínculos sólidos con los partidos políticos, ni siquiera con los de derecha.

Por otra parte, aunque en los inicios de la transición ya existían formaciones políticas que cubrían el espacio ideológico-partidista de derecha, la división del empresariado (debido a diferencias en su percepción del cambio político, en sus ámbitos de actividad o en el tamaño de sus organizaciones, así como a la ausencia de una estructura que aglutinara los intereses de las diversas agrupaciones), amén de una profunda crisis económica y la necesidad de impulsar la construcción de una organización empresarial unitaria, contribuyó a que se dejara la formación de sólidos vínculos con los partidos políticos para una etapa posterior de la transición. De esa forma, durante el proceso de transición, el partido de la Unión de Centro Democrático (UCD), con amplias tendencias conservadoras-reformistas e integrado por personas que mayoritariamente se identificaban con la pretensión de combinar el cambio con la estabilidad y el orden, entró en conflicto con los empresarios españoles y sus organizaciones.

Los enfrentamientos de los gabinetes de Adolfo Suárez con la principal organización empresarial (la CEOE) fueron duros y constantes.<sup>23</sup> En parte, de acuerdo con la percepción de los empresarios, por la tendencia “izquierdista” de algunos aspectos de la política económica de los gabinetes de Suárez, así como por la política de hechos consumados que aplicaron los responsables de la economía española. Es decir, por no tomar en cuenta el gobierno a los empresarios en la discusión y diseño de las medidas económicas.<sup>24</sup> El análisis de la confrontación entre los empresarios españoles y el gobierno de Suárez debe considerar las características peculiares de la UCD y a algunos miembros de dicho gobierno.

En el caso chileno, durante el proceso de transición política hacia la democracia los principales partidos de derecha, Renovación Nacional (RN)

<sup>23</sup> Los actos de “afirmación empresarial” y las beligerantes declaraciones del presidente de la cúpula de las organizaciones patronales durante 1978 dan cuenta de ello.

<sup>24</sup> Por ejemplo, sobre los pactos de la Moncloa, el presidente de la cúpula empresarial española señaló: “En los acuerdos de la Moncloa, nosotros no estuvimos representados, ni los sindicatos tampoco aunque los partidos que están detrás de ellos sí estaban. Pero nosotros no estuvimos representados por nadie [...] Nosotros no nos sentimos representados por ningún partido. Por supuesto, la UCD no representa a los empresarios.” *Cambio* 16 de junio de 1978. Anteriormente un connotado líder empresarial, José Antonio Segurado, había manifestado: “Es inconcebible que el gobierno firme unos acuerdos de fuerte contenido económico e ignore totalmente al empresariado. Este hecho demuestra la consideración que el empresario merece al gobierno.” *Actualidad Económica* de febrero de 1978.

y la Unión Democrática Independiente (UDI), no consiguieron establecer vínculos estrechos, durables ni eficaces con los empresarios ni con sus organizaciones. Las discrepancias y divisiones en el interior de uno y otro les impidió presentar propuestas comunes y consecuentes con los intereses de los empresarios, aparte de que en dichos partidos existieron voces que obstaculizaron tal vinculación. Esta discusión impidió la formación de un frente común de derecha que enfrentara a la coalición electoral de la oposición, la Concertación de Partidos por la Democracia. De ese modo, el gran capital se dividió entre el apoyo a Hernán Buchi y a Patricio Aylwin, líder de la Concertación. Algo similar sucedió en España con Adolfo Suárez (UCD) y Manuel Fraga (AP). No obstante, en ambos países la derecha alcanzó un buen número de votos y una significativa representación en el Parlamento, para beneplácito y tranquilidad del mundo empresarial.

Por otra parte, la autonomía conseguida por las organizaciones patronales y el visible liderazgo, así como la eficiente representación de sus intereses ante la sociedad y el poder público, contribuyeron a que los empresarios chilenos no se sintieran particularmente interesados en estrechar vínculos con los partidos políticos de derecha. Los empresarios privilegiaron la difusión y defensa de sus intereses a través de sus propias organizaciones corporativas.<sup>25</sup> En España, como ya mencionamos, a pesar de la existencia de un entramado de organizaciones patronales, éstas carecían de una efectiva coordinación entre sí al iniciarse la transición, lo que, aunado a la dinámica transformación del marco político, obligó a los empresarios a resolver el problema de su unidad en detrimento de la construcción de vínculos institucionales o informales con los partidos políticos. De esa forma, hasta en tanto no se constituyó la CEOE, no existió una unidad entre los empresarios que les permitiera presentar un discurso coherente y una defensa sólida de sus intereses. No es sino hasta las elecciones de 1979 cuando es un poco más visible la vinculación de los empresarios en la actividad político-electoral.<sup>26</sup> Por el contrario, en Chile, desde el inicio del proceso de transición, es más evidente el apoyo de los empresarios al gobierno militar y a su candidato.

<sup>25</sup> En el caso español, durante la transición, la autonomía de la organización empresarial se encontraba en ciernes. A pesar de ello, el presidente de la cúpula patronal señaló: "Lo más importante es que la CEOE mantenga su independencia dentro del deseo de colaboración con todas las fuerzas políticas y sociales, gobierno incluido. La independencia es vital no sólo para los empresarios, sino también para la sociedad." *Actualidad Económica* de julio de 1978.

<sup>26</sup> Véase Salvador Aguilar, "El asociacionismo empresarial en la transición posfranquista", *Papers*, núm. 24, Barcelona, 1985.

## POLÍTICA Y ECONOMÍA EN LA TRANSICIÓN HACIA LA DEMOCRACIA

Tanto en Chile como en España, la relación entre economía y política durante la transición a la democracia fue más nítida y estrecha que en otros momentos del proceso político. Es decir, el dilema de la conciliación de la democracia política con la economía de mercado fue una ecuación difícil de resolver.<sup>27</sup> Los vínculos que mantuvieron los desequilibrios económicos con el cambio político, o viceversa, fueron fuertes y constantes. Aunque en uno y otro país se presentó de forma diferente y, sobre todo, la “fricción” tuvo grados diversos, no cabe duda de que en ambos procesos de transición la economía y la política fueron de la mano. Lo anterior no quiere decir que no existieran esferas de autonomía para cada dimensión; simplemente queremos apuntar que en esas coyunturas específicas ambos niveles se condicionaron, no en forma determinista ni mecánica sino probabilística.<sup>28</sup>

Esta relación entre economía y política dependió de factores inherentes al propio sistema y de las peculiaridades en que se desarrollaba el proceso político. En efecto, mientras que en Chile los planes delineados por el gobierno consistieron en consolidar el modelo económico, continuar con una inflación baja, sostener el ritmo de crecimiento y mantener el equilibrio del superávit comercial, en España los problemas que enfrentó el gobierno tenían que ver con abatir los índices de desempleo, reducir la inflación, equilibrar la balanza comercial e impulsar el sector externo de la economía. Es decir, las mismas variables mostraron un panorama positivo en un país y negativo en el otro.

<sup>27</sup> Como lo manifestara Adolfo Suárez: “[...] Mientras no se despejen las incógnitas políticas que gravitan sobre el país, no podrá existir reactivación ni estabilidad económica. He ahí un punto más que nos demuestra la interrelación de los procesos económicos y políticos y una trascendental razón añadida por la cual, al mismo tiempo que reordenamos la economía, tenemos que acometer con toda claridad, rapidez y firmeza, la importante operación de nuestra reforma política [...] estamos ante la circunstancia de coincidir la necesaria transición política con la crisis económica, de modo que todas las soluciones son más costosas y algunas medidas políticamente buenas, son económicamente desfavorables, o a la inversa.” *El País*, 11 de septiembre de 1976.

<sup>28</sup> Para una amplia discusión sobre este tema véanse, entre otros, Seymour Martin Lipset, *El hombre político. Las bases sociales de la política*, Madrid, Editorial Tecnós, 1987, y su trabajo, ya clásico, “Some Social Requisites of Democracy: Economic Development and Political Legitimacy”, *American Political Science Review*, núm. 53, 1959; José María Maravall, *Los resultados de la democracia*, Madrid, Alianza Editorial, 1995; Larry Diamond, “Economic Development and Democracy Reconsidered”, en G. Marks y L. Diamond (eds.), *Reexamining Democracy*, Newbury Park, Sage Publications, 1992; Karen L. Remmer, “Democracy and Economic Crisis: the Latin American Experience”, *World Politics*, núm. 62, 1990; Zehra F. Arat, “Democracy and Economic Development. Modernization Theory Revisited”, *Comparative Politics*, núm. 1, 1988; y Seymour Martin Lipset, Kyong-Ryung Seong y John Charles Torres, “Análisis comparado de los requisitos sociales de la democracia”, *Revista Internacional de Ciencias Sociales*, núm. 136, Madrid, 1993.

El marco económico que enfrentaron Chile y España fue totalmente distinto, aunque en ambos contextos se dio un clima de inestabilidad e incertidumbre. Y la forma de resolución del conflicto entre economía y política dependió en mucho de las características de esas mismas variables, así como de las peculiaridades de los actores políticos y sociales, y del marco institucional que trazó el "rayado de la cancha". Por otro lado, como ya mencionamos, en los dos países la dinámica del modelo de desarrollo produjo situaciones distintas a las esperadas por los dirigentes. El desarrollo económico trajo aparejados fenómenos no deseados por la élite política. Esta situación fue más evidente en España que en Chile, ya que, en el caso español, a principios de la década de los setenta, la institucionalidad franquista no se correspondía con el desarrollo que había experimentado la sociedad española. En efecto, los cambios socioeconómicos y culturales ocurridos en la década de los sesenta y los setenta operaron profundamente en la forma en que se venía desarrollando la vida nacional española. El desarrollo económico de esos años corrió paralelo a procesos sociales y demográficos que, unidos a cambios institucionales, transformaron sustancialmente las pautas de comportamiento y de relación entre los distintos grupos de la sociedad. Las formas de vinculación entre los distintos actores sociales y económicos, en cierto modo, se alejaban de la institucionalidad autoritaria; la dinámica de las relaciones no encontraba ya sustento en la estrechez del marco legal franquista. En Chile, esa asimetría no fue tan evidente debido, entre otras cosas, a la fuerte hechura de la forma de dominación autoritaria, así como al apoyo que los grupos políticos y económicos hegemónicos le otorgaron al modelo y a sus formas de relación e integración.

La evolución de las variables macroeconómicas durante el proceso de transición dependió, en mucho, de resoluciones políticas. Lo que implicaba que no pocas decisiones económicas influyeran en el ámbito político y, a la vez, que las decisiones políticas actuaran sobre la esfera de la economía. Las variables políticas que influyeron en las económicas constituyeron, en ambos países, el diseño y la negociación de las reglas del juego político, tales como la ley electoral, la reforma o elaboración de una nueva Constitución, la celebración de elecciones, las particularidades de los integrantes del gabinete, las características de los líderes que encabezaron el cambio político y la conformación del Congreso. Así, el arribo a buen puerto de la transición dependió de la forma en que se armonizó la estrecha relación entre ambas esferas.

En el caso español, la política económica constituyó un factor de conflicto entre empresarios y gobierno. La política económica instrumentada por el gobierno de Adolfo Suárez fue constantemente atacada por los em-

presarios españoles,<sup>29</sup> quienes la utilizaron como pretexto para justificar su incertidumbre ante el cambio político, así como para presionar sobre una mayor variedad de aspectos (como la ley laboral, el signo ideológico del gobierno y el tipo de desarrollo económico). Además, los empresarios españoles condicionaron su apoyo a la política económica al esclarecimiento de ciertas reglas del juego institucional y a la garantía de un modelo económico en el texto constitucional. En el caso chileno, la política económica de la transición contó con el apoyo de los empresarios. Esta misma situación continuó, aunque con matices, durante el gobierno de Patricio Aylwin.

En ambos países, se recurrió a fórmulas de participación, conciliación y cooperación entre los principales actores del sistema político para solucionar la inestable relación entre la economía y la política, y conseguir así una mayor independencia para ambas esferas que permitiera atacar de forma autónoma los problemas inherentes a ellas.

#### EL DISCURSO EMPRESARIAL DURANTE LA TRANSICIÓN

Las características del discurso de los empresarios contribuyeron a una valoración positiva de sus actividades, distinta de la tradicional. En poco tiempo, los empresarios españoles y chilenos (principalmente estos últimos) lograron revertir la valoración negativa que tenían en importantes grupos sociales. Como es sabido, esa imagen del empresariado chileno y español hacía referencia a empresarios con visiones cortoplacistas, especuladores y aventureros.<sup>30</sup> La imagen histórica del empresario chileno y español se alejaba del empresario weberiano (que se caracteriza por el acrecentamiento de su riqueza) y schumpeteriano (que tiene como peculiaridad su afán de innovación). Así, en el imaginario social de ambos países al empresariado se le atribuyó una mentalidad especuladora más que productiva; es decir, una mentalidad interesada más en los golpes de suerte que en el trabajo constante.

<sup>29</sup> La serie de actos que realizó el empresariado español bajo el lema de "reaccionemos" a finales de 1977 y durante el siguiente año tuvo como objetivos principales criticar la política económica del gobierno (a la que endosaba el incremento de los gastos de las empresas, el aumento de impuestos, el encarecimiento de la seguridad social, los mayores costos de las materias primas, la restricción del crédito y la descapitalización), así como la legislación laboral (con especial referencia a la rigidez de plantillas, al derecho de huelga y a la negociación colectiva).

<sup>30</sup> Véase Cecilia Montero, "La evolución del empresariado chileno...", *op. cit.*; y Óscar Muñoz, *Los inesperados caminos de la modernización*, Santiago de Chile, Universidad de Chile, Col. IDEA, 1995. Para el caso español, véase Joaquín P. López Novo, "Empresarios y relaciones laborales: una perspectiva histórica", en Faustino Miguélez y Carlos Prieto (coords.), *Las relaciones laborales en España*, Madrid, Siglo XXI, 1996, especialmente pp. 134-137.

En Chile, la característica esencial del empresariado durante el proceso de transición política fue una actitud decidida para consolidar su presencia en la sociedad, a través de una ideología renovada, con el propósito de constituirse en un actor de fundamental importancia para el sistema político. A esa tarea contribuyó mucho la puesta en marcha, a partir de la mitad de los setenta, de un modelo de economía social de mercado (que trajo consigo la apertura de la economía hacia el exterior, la modificación de la política arancelaria, la formación de un mercado de capitales, la disminución del papel del Estado y la política de privatización de empresas y servicios sociales, como la salud y la vivienda), así como de una diferente relación entre Estado y sociedad.<sup>31</sup> El gobierno de Pinochet legitimó la función de los empresarios al asignarles el papel de motor de la economía chilena y, en ese sentido, de pilares del crecimiento y desarrollo económico del país.<sup>32</sup> Es así que el empresariado chileno logró articular un discurso unitario que lo hizo aparecer ante la sociedad como portador de valores y símbolos propios. Aunque sus conceptos no fueron en sí novedosos, lo inédito lo constituyó esa decisión del empresariado de revertir la imagen tradicional que de él tenía la sociedad y, en consecuencia, de presentarse como el modernizador del país. Bajo el lema de la “batalla de las ideas”, los empresarios se aplicaron a ganar un espacio en la sociedad y a ocupar un lugar destacado en el modelo de desarrollo del país.

En España, la forma particular de vinculación del empresario con el desarrollo económico y de relacionarse con los distintos aparatos del Esta-

<sup>31</sup> Véase Cecilia Montero, *La revolución empresarial chilena*, Santiago de Chile, Ediciones DOLMEN-CIEPLAN, 1997; y Guillermo Campero, “Empresarios: entre la modernidad y la legitimidad”, en *Organizaciones empresariales y políticas públicas*, Montevideo, Ediciones Trille, 1992.

<sup>32</sup> De acuerdo con Vergara, las características de la cultura autoritaria desplegada por el gobierno militar chileno fueron: “[...] i) su forma ultra-liberal de concebir el problema de la igualdad: no niega la igualdad como objetivo de la sociedad, pero adjudica al mercado, libre de interferencias estatales —ámbito donde todos son formalmente iguales— la tarea de realizarla. Es el mercado, y no el Estado, el que debe distribuir las oportunidades económicas y sociales [...] ii) para la ideología liberal-autoritaria, la libertad de desplegar iniciativas económicas sin ser coartado por el Estado constituye la verdadera libertad [...] La base de la libertad entonces reside en la propiedad privada y en la libre competencia en el mercado, y es fundamentalmente, libertad de consumir. Los derechos de las personas se hacen valer no en el espacio público —en la esfera del Estado y la política—, sino en el mercado [...] iii) Su concepción no representativa de la política: se afirma la soberanía absoluta del Estado en la determinación de los intereses nacionales y la ilegitimidad de la presión corporativa. Es el Estado el que define el bien común o los intereses generales de la nación. Frente a ellos, la reivindicación de intereses sectoriales o cualquier demanda social públicamente expresada aparece como la defensa mezquina e ilegítima de intereses particularistas que se oponen a los intereses universales del país”. Véase Pilar Vergara, *Las transformaciones del Estado bajo el régimen militar chileno*, Santiago de Chile, CIEPLAN, documento de trabajo, 1980, pp. 44-45.

do, así como el papel subordinado a los lineamientos gubernamentales que le asignó el franquismo, provocaron que careciera de la autonomía necesaria para desenvolverse como actor económico-social de características similares a las del empresario chileno. Hasta en tanto no se creó la Confederación Española de Organizaciones Empresariales (CEOE), los empresarios no contaron con un discurso coherente y unitario, ni con una estrategia de acción que les permitiera fortalecerse como actores y, en consecuencia, desempeñar un papel más relevante en el sistema político y en el desarrollo del modelo económico. Si bien es cierto que desde hacía décadas existía un entramado de formaciones encuadradas en la Organización Sindical, éstas actuaban sin coordinación efectiva entre ellas. Además, gran parte del protagonismo a este respecto se dejaba en manos de la burocracia del llamado sindicalismo vertical. Los empresarios españoles arriban al proceso de transición política fraccionados y desorientados ante la incertidumbre propia del periodo, y sin un discurso coherente y propositivo. Este discurso fue más bien reaccionario, cortoplacista y particularista. Ello, en gran medida, debido a la división existente en el mundo empresarial, al proceso asociacionista llevado a cabo en esos años y al reacomodo de sus alianzas. No obstante, al correr de los meses, los empresarios españoles se fueron haciendo de un discurso que adquirirá articulación con la aparición de la CEOE en la escena pública nacional.

En Chile y, en menor medida, en España los empresarios identificaron sus intereses corporativos con los del país; de tal suerte que al referirse a un problema concreto, por ejemplo, de política económica o de sus instrumentos, aludían a la comunidad de intereses o más precisamente al bien común. En la perspectiva empresarial, en la medida en que no hicieran explícita la parcialidad de sus intereses, encontrarían menor resistencia de otros actores a su participación en el debate nacional; por otro lado, la diversidad de intereses que estaban representados en la organización empresarial cupular hacía necesaria tal argumentación, ya que las medidas que adoptaran afectarían a algunos en detrimento de otros (como consecuencia de su ubicación dentro del proceso productivo, del sector de actividad a que pertenecían, así como de los distintos montos de capital y distintos niveles de desarrollo que tenían). Finalmente, al vincular el destino del país con el de la empresa, y al defender un modelo económico que señalaba a ésta como motor del crecimiento y del desarrollo, conseguirían ganar altas cuotas de influencia en el sistema político. Esto último tuvo una menor articulación en el caso español, por lo que en cierta forma podríamos decir que constituyó una concepción menos “orgánica”.<sup>33</sup>

<sup>33</sup> De acuerdo con Brunner: “Una concepción del mundo es orgánica cuando se desarro-

Por otro lado, como ya mencionamos, en ambos países los empresarios se esforzaron por quitarse la imagen que de ellos tenían amplias capas de la población, de ser los “beneficiarios natos” de los regímenes autoritarios de Franco y Pinochet. Esto fue más explícito en los empresarios españoles, quienes difundieron la idea de que ellos, al igual que otros grupos sociales, se vieron perjudicados por la forma autoritaria que adoptó el sistema político.<sup>34</sup> En tanto que los empresarios chilenos, al poner énfasis en los aspectos económicos del debate político, intentaron desligarse de la cara represora y antidemocrática del régimen, y vincularse con el rostro moderno del país.

En los dos países el eje articulador del discurso empresarial lo constituyó la defensa del modelo denominado como economía de mercado; la demanda de relaciones laborales inherentes a ese modelo y una política económica acorde con él, así como un comportamiento gubernamental coherente. En consecuencia, señalaron una serie de principios y lineamientos que debería seguir y garantizar el gobierno. Conceptos tales como Estado, empresa y libertad fueron ampliamente difundidos y aparecieron en una variedad de textos que se publicaron a lo largo del proceso de transición. En el caso chileno, tales principios encuentran su forma más acabada en el “Acta de la Libertad”; en el español, en los textos difundidos a propósito de los actos de “afirmación empresarial”. En ellos hay una apología de la empresa privada y de los empresarios.

Una mirada a estos discursos deja ver que el empresariado chileno y español ya no quería ser mero espectador del acontecer político, económico y social; ahora se asumía como activo participante en la dinámica política, en general, y en la elaboración de las políticas públicas, en particular. Por otra parte, si bien entre el discurso empresarial chileno y el español existieron diferencias en cuanto a los temas que se privilegiaron o al acento que se puso en los mismos, podemos señalar pautas y ejes articuladores similares; por ejemplo, como ya mencionamos, los aspectos económicos del proceso con el que el primero trató de vincularse a la cara moderna del país, en

---

lia sobre la base de una clase social fundamental y logra conferirle una organización política a sus miembros. Es dominante o hegemónica cuando, además, se expresa en todos los planos de la vida social y permea el mundo de la producción y el consumo, la conducción del Estado, el derecho, la educación, el arte, las modas, el lenguaje cotidiano, las formas de celebrar y comunicarse, los hábitos de convivencia y, en general, el sentido común de los hombres y mujeres que integran la sociedad [...] Una concepción dominante del mundo se vuelve eficaz solamente a través del entramado organizacional e institucional que le da forma, que la socializa y la transforma en un sistema comunicable...” *Ibid.*, p. 992.

<sup>34</sup> Así lo afirmó el líder empresarial Agustín Rodríguez Sahagún: “el empresario no ha sido el niño mimado del régimen, sino que también han tenido que sufrir los riesgos del autoritarismo y de actitudes antidemocráticas”, *Actualidad Económica* de julio de 1976.

tanto que el segundo intentó evitar ser señalado como el beneficiario “nato” del régimen franquista.

En ambos discursos se difundió, y con ello se intentó socializar, la idea de que la empresa privada constituía el fundamento del crecimiento económico y que la actividad empresarial formaba el pilar del desarrollo de las naciones. Asimismo, se promovió una nueva imagen del empresariado que subrayaba su carácter social y, en ese sentido, se hizo una defensa a ultranza de la legitimidad moral, política y económica de la presencia y actividad de los empresarios en los respectivos sistemas políticos. En cuestiones más específicas, en los dos países se destacó el nuevo papel que debía cumplir (en el caso español) y consolidar (en el caso chileno) el Estado. Es decir, se puso énfasis en la función subsidiaria del Estado. Este último, entendido como un Estado ocupado en aquellas tareas con las que, por distintas razones, la actividad empresarial no podía cumplir.

En Chile, el discurso empresarial, durante el proceso de transición, coincidió en sus aspectos medulares con el gubernamental; por ejemplo, al destacar los conceptos de crecimiento, desarrollo, empresa privada y de libertad para emprender como fundamentales en la modernidad del país. El discurso empresarial chileno se caracterizó por el hincapié que hizo en los logros del crecimiento económico. De esa forma, subrayó los positivos índices macroeconómicos que evidenciaba la economía nacional (por ejemplo, inflación, desempleo, superávit comercial e incremento y diversificación del intercambio comercial). Tanto el discurso empresarial como el gubernamental destacaron elementos de ese modelo —como la empresa privada, la apertura externa, el libre cambio, la libertad para emprender, el respeto a la propiedad privada, el fomento de las actividades empresariales— que hacían posible dichos logros.

Esto no fue igual en el caso español; aquí el discurso empresarial se contraponía o, en el mejor de los casos, corría paralelo al gubernamental. A diferencia del chileno, el español no se caracterizó por ser estructuralmente comprensivo ni por contener una línea constante (sobre todo, en los primeros días después de la muerte de Franco).

## CONCLUSIONES

Como se argumentó líneas arriba, el contexto socioeconómico fue de particular relevancia para trazar el “rayado de la cancha” en que se llevó a cabo la transición a la democracia. De un lado, la existencia de amplios sectores de la población que apoyaban formas políticas y sociales democráticas, así como la presencia de comportamientos e impulsos moderados de grupos

sociales significativos; por otro lado, un contexto económico disímil en ambas naciones. En el caso español el contexto económico-social fue más inestable que en el chileno, debido a la aguda crisis económica que corrió paralela a las transformaciones de las instituciones políticas. Así, altos índices de desempleo, bajos niveles de productividad, una elevada inflación, un agudo déficit público e importantes desequilibrios de las cuentas nacionales contribuyeron a reducir el margen de maniobra con que contaron los actores democráticos del sistema político español. Por el contrario, en Chile estos rubros macroeconómicos gozaron de buena salud durante el proceso de cambio político-institucional.

Por otra parte, la intensa actividad de la sociedad y en especial de los sindicatos, el renaciente impulso nacionalista y la acción de ciertos grupos extremistas en algunas regiones de España produjeron un ambiente muy conflictivo. En Chile no sucedió así. El cambio político se dio en un contexto de relativamente baja conflictividad social. En todo caso, las movilizaciones sociales, y particularmente los conflictos laborales (más evidentes en España que en Chile), si bien no fueron relevantes, sí contribuyeron a perfilar el proceso de cambio político. Todo ello, junto al contenido de la agenda política nacional y las propuestas de cambio que formularon los partidos, motivó que los empresarios buscaran contrarrestar esas tendencias, y participar en la discusión y diseño de las soluciones.

En suma, lo estructural y lo contingente se entremezclaron en una dinámica que estuvo muy lejos de privilegiar uno solo de estos términos. La realidad fue más compleja que la relación de factores estructurales y voluntaristas confeccionados en un discurso teórico o académico. Hechos concretos y situaciones específicas modificaron estrategias y cambiaron las actitudes de los actores políticos y sociales.

Los vínculos entre el empresariado y los partidos políticos y las centrales sindicales, y entre estos últimos, contribuyeron a configurar la percepción y el comportamiento de los empresarios chilenos y españoles durante el proceso de cambio político. Si bien durante este proceso los vínculos de los empresarios con los partidos fueron débiles, debido en parte a su precaria existencia durante la época autoritaria, con las centrales sindicales, además de débiles, fueron conflictivos. A pesar de ello, sirvieron como puentes de entendimiento o mecanismos para procesar las distintas percepciones que tenían de la situación y posteriormente para establecer relaciones entre sí; por otro lado, estos vínculos (poco institucionalizados) permitieron un cierto acercamiento de las posiciones que sostenían empresarios, trabajadores y partidos políticos. Incluso, la construcción, renovación o fortalecimiento de esos lazos permitió a los empresarios contar con un espacio y cierta presencia en el ámbito político-electoral.

En síntesis, los empresarios, como los demás actores, no operaron en el vacío sino que se encontraron con un cuadro institucional y un contexto socioeconómico que redujo o amplió su margen de acción; además, este hecho influyó en su percepción de la situación y en su comportamiento. Analizar con detalle todas y cada una de estas variables requiere de un estudio de otra naturaleza. El objetivo de este trabajo fue dar una panorámica del contexto, de las estructuras y de las relaciones de los empresarios con esas variables durante la transición política en Chile y España.