

**Ernest Bartell, c.s.c. y Leigh A. Payne (eds.),
Business and Democracy in Latin America,
Pittsburgh, Pittsburgh University Press, 1995,
292 p.**

Philippe Faucher

Este volumen reúne seis textos presentados inicialmente en el taller organizado por el Instituto Helen Kellogg de Estudios Internacionales de la Universidad de Notre Dame, en mayo de 1991, y un capítulo de conclusión a cargo de los corresponsables de la publicación.

La introducción nos recuerda que en el análisis de los regímenes autoritarios en América Latina se ha destacado con frecuencia la comunión de intereses entre los dirigentes políticos y las élites económicas. Compensado por la debilidad sistémica de las burguesías nacionales, el autoritarismo es útil —según este tipo de estudios— en sociedades fuertemente marcadas por desigualdades económicas y sociales como defensa frente a la amenaza, a veces real y siempre latente, al orden establecido por parte de las clases peligrosas (generalmente compuestas por obreros organizados, trabajadores rurales y, sobre todo, masas marginales).

La salida, a menudo lastimera y a veces tumultuosa, de los militares

y el surgimiento de regímenes civiles hacia el respeto de las reglas democráticas, nos plantea una triple pregunta sobre el papel de las élites económicas (los empresarios) de América Latina: ¿habrán contribuido y participado activamente en los procesos de transición democrática?, ¿comulgan con los principios que definen a los nuevos regímenes y con las reglas del juego político?, ¿participarán como actores colectivos en los debates y procesos de toma de decisiones?

La respuesta de los distintos estudios reunidos en esta publicación es en esencia optimista y tranquilizadora. La incertidumbre y arbitrariedad asociada con los regímenes autoritarios imponía a las élites económicas costos que no se compensaban ni siquiera con la paz social que imponían. Las democracias, más abiertas y más sensibles a las presiones de la opinión pública, permiten una mejor representación de los intereses y ofrecen

mayores garantías de estabilidad. Además, en la mayoría de los países de la región, las transiciones han correspondido al surgimiento de burguesías mucho más fuertes, seguras, confiadas, mejor preparadas y más conscientes de sus responsabilidades sociales, aunque también mucho más ambiciosas. Estas burguesías "modernas" no manifiestan ya la necesidad y no aceptan tampoco que el Estado tome a su cargo el modelo de desarrollo.

Estas tesis se ilustran con seis estudios de caso sobre Chile, Bolivia, Argentina, Perú, México y Brasil. La conclusión de los corresponsables del volumen propone un cuadro interpretativo de las relaciones entre empresarios y Estado, y subraya el equilibrio necesario para asegurar la estabilidad de las instituciones y el crecimiento, entre el poder económico —representado por los dirigentes de los grandes grupos industriales y por las asociaciones patronales— y el poder político, que se legitima por medio de sus apoyos electorales.

A pesar de lo que pretenden los coeditores, el interés del libro no está en lo innovador de la perspectiva propuesta por el estudio de las relaciones entre el Estado y las élites económicas en América Latina, sino en las descripciones siempre precisas y el análisis de las diferentes situaciones nacionales.

Resulta interesante constatar, como afirma Carlos H. Acuña respecto a Argentina, que si la paz impuesta por los militares por medio de la represión de las organizaciones obreras beneficiaba a los patrones, éstos, contrariamente a lo que la teoría sugiere, no estaban en posición de influir en la toma

de decisiones para favorecer sus intereses (p. 8). En Argentina, Bolivia, Brasil y Perú los empresarios se movilizaron utilizando sus asociaciones como intermediarias para hacer públicas sus divergencias frente a las políticas aplicadas desde el poder. En la mayoría de los casos, esta manifestación de disidencia anunciaba el próximo fin de los regímenes militares.

En su presentación sobre la situación peruana, Francisco Durán tiene razón en hacer hincapié en los lazos entre la crisis económica, la pérdida de legitimidad de los regímenes autoritarios y el surgimiento de instituciones nuevas representativas de la élite (pp. 151-153). Con excepción de Chile, donde la transición democrática estuvo facilitada por una coyuntura económica favorable, las tensiones generadas por la crisis entre empresarios y dirigentes políticos, que se acusaban mutuamente de incompetencia, se avivaron.

En Bolivia, como lo muestra Catherine M. Conaghan, los empresarios se enrolaron directamente en la lucha política para evitar que el poder se inclinara hacia la izquierda, al tiempo que exportaban sus capitales al extranjero, durante el gobierno de Siles Zuazo (1982-1985). En Perú los motivos de tensión eran frecuentes entre Alan García y los dirigentes de la Conifep, al igual que en Brasil, donde los gobiernos de Sarney y Collor intentaron sin éxito contener la inflación y poner de nuevo en marcha el crecimiento.

Leigh A. Payne, en su texto so-

bre Brasil nos recuerda, siguiendo con este tema, que los empresarios gozaban de una situación privilegiada en la sociedad capitalista, resultado del control directo que ejercían sobre el capital y los medios de producción (p. 240). Pero el ejercicio del poder estaba limitado por las divisiones internas que los oponían y debilitaban la cohesión de su representación política. Estos conflictos fueron aprovechados por los dirigentes políticos, que jugaron a oponer los intereses de unos y otros para conservar la iniciativa, cuando sus capacidades políticas lo permitían. Éste es también el retrato que Blanca Heredia dibuja de las relaciones tanto tensas como apacibles, desde la presidencia de Echeverría hasta el primer mes del mandato de Salinas. En México, los conflictos de política económica entre los empresarios y el Estado se revisten de una respuesta política creciente representada por el PAN, al cual se adhirieron los sectores más importantes del mundo de los negocios. El régimen supo calmar las demandas por medio de una apertura política más amplia y adoptando políticas económicas que dieran satisfacción a los intereses patronales.

Los autores de la conclusión retoman el tema del equilibrio de fuerzas sobre el que reposan las instituciones democráticas y recuerdan que su estabilidad está ligada a una distribución del poder que invite al compromiso en un marco respetuoso de las reglas democráticas.

Este libro, editado por Bartell y Payne, destaca la concertación, la representación de intereses, el fortalecimiento del empresariado y el surgimiento de nuevos líderes en el seno de la burgue-

sía latinoamericana. Sólo entonces se reunirían las condiciones para que la democracia y el crecimiento pudieran coexistir. Pero esta argumentación no es del todo convincente, ya que las posibilidades identificadas requerirían de un análisis sobre las prácticas políticas de los empresarios y una evaluación del contenido de las reformas emprendidas. Así, si el caso de Chile confirma la tesis del libro, el caso de México demuestra que la ambigüedad persiste. ¿En qué medida la vocación democrática de las élites económicas no está motivada solamente por la incapacidad de los regímenes autoritarios de satisfacer sus reivindicaciones económicas? El cambio de régimen político se impondría como el camino obligado para lograr la reforma de las instituciones económicas y la reorientación del modelo de desarrollo.

A lo largo de la obra los autores insisten en la reorientación fundamental de las políticas económicas y en la generalización de los ajustes estructurales de inspiración neoliberal. Estas medidas, en la mayoría de los casos, interesan a y reciben el apoyo de las élites económicas. Es fácil pensar que la aplicación de estas medidas, que reducen la intervención económica de los estados y aumentan la autonomía del sector privado, ha contribuido a reforzar las convicciones democráticas del sector patronal. Sin embargo, excepto en el estudio sobre Argentina donde se menciona que el gobierno de Menem ha contado con la participación directa de los grandes patronos, la pregunta sobre la función de los empresarios en el estableci-

miento de la agenda y la toma de decisiones sobre la orientación del modelo económico no se formula.

Esta ausencia se explica en parte porque los estudios no cubren sino hasta 1991, es decir, antes de los debates y la firma del TLC en México, antes del

Plan Real brasileño, y apenas unos meses después del establecimiento del tipo de cambio fijo en Argentina. Esto es, antes de los grandes episodios que han marcado la reorientación de las políticas económicas de la región.