

NT-1754

PRELIMINAR  
Instituto Latinoamericano de  
Planificación Económica y Social  
Santiago, noviembre de 1965

EL EMPRESARIO INDUSTRIAL EN AMERICA LATINA

Por Carlos H. Filgueira, División de Programación del Desarrollo Social  
Versión sólo para comentarios.

4

4

4

4

4

El presente trabajo tiene por finalidad aportar al estudio del Desarrollo Industrial en América Latina algunas sugerencias o hipótesis factuales de ser operacionalizadas y sometidas a comprobaciones empíricas.

Sus consideraciones más amplias se apoyan en el trabajo general de la División de Programación del Desarrollo Social<sup>1/</sup>, como asimismo los lineamientos que relacionan el proceso de desarrollo económico con el sector empresarial industrial.

El estudio se centra sobre la llamada "gran burguesía" industrial, es decir sobre el grupo de mayor poder de decisión dentro de la estratificación industrial. No se discuten las variantes internas que podrían establecerse dentro del sector industrial. La visión es de tipo "macro-social" y pretende comprender la posición de los sectores industriales dentro del marco de la estructura tanto social, como de poder y valorativa y, condicionadas a esta posición, las formas posibles que puede adoptar la modernización de estos sectores.

Las pretensiones de ofrecer un esquema o modelo general de interpretación están limitadas por la variedad y diversidad de las situaciones de América Latina, por lo que el modelo puede pecar de inadecuado en determinadas coyunturas; sin embargo, a pesar de estas limitaciones, se intentará en cada caso hacer una referencia explícita a la situación a que se haga referencia.

El trabajo tratará de desarrollar en primer lugar un marco de interpretación para el proceso de modernización de las elites industriales, a partir de la situación de dependencia y subdesarrollo característica de los países de América Latina. Para esto será necesario recurrir a algunos ejemplos comparativos con referencia al desarrollo de las sociedades altamente industrializadas, a la vez que se precisará discutir los esquemas e interpretaciones que la literatura especializada ha desarrollado sobre el tema.

En segundo lugar, se estudiarán las formas de inserción del sector empresarial dentro del juego de los grupos económicos y sociales y en sus relaciones con el Estado.

<sup>1/</sup> F.H. Cardoso: El Proceso de Desarrollo Económico en América Latina. Algunas Hipótesis Sociológicas, Instituto Latinoamericano de Planificación Económica y Social, 1965.

En tercer lugar, se avanzarán algunas hipótesis y consideraciones que permitan comprender las formas que adopta la modernización de las clases empresariales en función de las condiciones antes mencionadas.

### Introducción

Las posibilidades de desarrollo autosustentado de los países de América Latina, dependen en buena medida, de su capacidad para impulsar la actividad de las nuevas fuentes de producción y además, muy especialmente, del sector industrial.

Si bien la tesis del industrialismo en la fase del llamado "desarrollo hacia adentro" ha sido puesta en duda debido a la estrechez de los mercados nacionales y al estrangulamiento del proceso de sustitución de importaciones, no es menos cierto que la salida propuesta a esta situación, de acuerdo a los escritos económicos, no está constituida por el renunciamiento a la tesis de industrialización, sino que postula la ampliación del mercado más allá de las fronteras nacionales. Dentro de este esquema, el mercado común latinoamericano se presentaría como el nuevo ámbito de operación de un capitalismo industrial viable y en consonancia con las metas de desarrollo autosustentado del área.

Dados los fines del presente trabajo, lo que interesa señalar es que en ambos casos - hipótesis del desarrollo hacia adentro o del desarrollo integrado - el supuesto económico del crecimiento industrial contiene en forma implícita, un supuesto social: el de que se generarían sectores empresariales modernos de carácter nacional, capaces de llevar adelante y, aunque no conducir, por lo menos dinamizar el proceso del desarrollo en los países del área. Tal supuesto tiene posiblemente sus orígenes en la imagen de las comienzos del capitalismo industrial europeo y, más específicamente, en las formas de los sectores empresariales del siglo XIX en Inglaterra, Alemania y Francia y posteriormente en América del Norte.

En efecto, no es difícil establecer hasta qué punto se han deslizado en los análisis del empresario en América Latina, esquemas interpretativos y expectativas referidos a la "revolución burguesa" característica de aquellas áreas desarrolladas. Si bien no se puede dudar del poder analógico de tal

transferencia, parece sin embargo, que ambas situaciones distan mucho de ser isomórficas como para justificar su transposición, visto desde la posición puramente nacional, el empresario industrial puede cumplir las mismas "funciones" económicas en ambas situaciones, pero considerado desde una perspectiva internacional, es claro que mientras los sectores industriales de los países desarrollados integran una parte del sistema de interrelación mundial de las economías y sociedades, los países subdesarrollados y dependientes constituyen la otra parte. En el campo de interacción internacional, de las economías ambas situaciones aparecen como las dos caras de una misma moneda; de allí que la transposición de esquemas de una a otra no podría efectuarse sin violentar de raíz muchas de las condicionantes estructurales básicas del funcionamiento de estas sociedades.

Por otra parte, la tesis de la "revolución burguesa" para América Latina parece no haber encontrado hasta el día de hoy su verificación empírica. Los estudios hasta hoy realizados ponen de manifiesto que las formas de acción empresarial a nivel económico y político difieren entre ambas situaciones. Un primer lugar, en el plano interno de la empresa se hace notar el relativo tradicionalismo del empresario latinoamericano y su dependencia de formas arcaicas de organización de la producción. En segundo lugar, a nivel político se aprecia la inexistencia de condiciones que generen una clase industrial relativamente homogénea, con intereses comunes y capaz de proyectar sus aspiraciones desde el plano económico al político, imponiendo, para ello, un nuevo concepto de la Nación de acuerdo a sus intereses.<sup>2/</sup>

Estas diferencias se ven más claras cuando se piensa en el poder que alcanzaron los grupos empresariales de Europa para derribar las barreras semi-feudales de una aristocracia terrateniente o la legitimación de un orden social tradicional como pudo serlo el de las "corporaciones" o "gildas".

De esta forma, si una hipótesis de trabajo es la de que no se

<sup>2/</sup> F.H. Cardoso: Empresario Industrial y Desarrollo Económico, Difusão Económica do Livro, São Paulo, 1964.

cumplan ciertas condiciones para el surgimiento en Latinoamérica de sectores industriales del tipo de la "revolución burguesa", la pregunta que inmediatamente surge sería la siguiente: la carencia de fuerza vitalizadora y dinámica del estilo europeo de los sectores industriales, ¿es sinónimo de un agotamiento de las posibilidades de desarrollo del área?

Si se admitiera el supuesto de un desarrollo unidireccional y así mismo la inevitabilidad de la repetición de los procesos históricos, la respuesta sería positiva. Pero lo que importa no es partir de experiencias pasadas y verificar en qué medida no se cumplen en la actualidad - en qué medida constituyen un deviant case ; lo que se hace necesario es establecer un esquema interpretativo que resulte eficaz para explicar la dinámica del proceso social a partir de la situación que se quiere comprender. Las preguntas pertinentes serían otras: ¿cuál es la posición de los sectores empresariales industriales en países dependientes? ¿Cuál es su relación con los otros grupos o sectores económicos? ¿Cuál es su posición respecto al Estado y a las estructuras políticas? y finalmente, ¿a qué tipo de comportamiento o acción social del empresario se le puede llamar "moderno" o "tradicional"?

Para despejar estas incógnitas, el papel protagónico que se espera de las elites empresariales latinoamericanas debe ser cuidadosamente puesto a prueba en función de una perspectiva situacional que comprenda los rasgos más marcados de los países del área, es decir sus características de países subdesarrollados y dependientes.

El presente trabajo tiene por objeto aportar algunas hipótesis y consideraciones desde esa perspectiva.

#### La perspectiva sociológica del empresario industrial.

El papel de las elites empresariales en los comienzos del capitalismo ha sido abundantemente estudiada de manera que es posible tener de ellas un cuadro comparativo que debidamente empleado, puede servir eficazmente en el análisis de los estudios para América Latina. Además de las ya clásicas obras generales sobre el capitalismo, constituye un lugar común en todos los

estudios sobre el empresario la referencia a los trabajos de J. Schumpeter<sup>3/</sup> y Max Weber<sup>4/</sup>. El primero es considerado, en cierta medida, el precursor de toda una línea interpretativa sobre las características del empresario. El segundo es fundamental por su interpretación de los factores condicionantes de la formación del espíritu capitalista empresarial. Más recientemente han comenzado a adquirir importancia los considerables avances de la literatura contemporánea especializada, en la cual, dentro de una rigurosa perspectiva histórica-económica y social se destacan los estudios realizados por The Harvard Research Center in Entrepreneurial History. La contribución mayor de estos trabajos ha consistido en precisar los marcos de referencia de la acción de los empresarios en los países desarrollados.<sup>5/</sup> Para América Latina el aporte de estos trabajos significa acelerar las posibilidades de análisis comparativos sobre bases sólidas de conocimiento histórico.

En los últimos años la problemática del subdesarrollo ha subrayado nuevamente el papel de este grupo social, y ha originado un sinnúmero de investigaciones y estudios entre los cuales figuran los referidos a Latinoamérica.

Una línea teórica que parece ser ampliamente aceptada, desarrolla el concepto schumpeteriano del empresario, al cual se le consideraba como el individuo capaz de realizar la nueva combinación de los medios de producción, rompiendo para eso con la tradición y la rutina. En ese tipo de estudios, innovador y líder pasaron a ser sinónimos de empresario.

La preocupación básica que guía a muchos de estos sociólogos contemporáneos se orienta a explicar las causas y motivaciones subyacentes en el espíritu empresarial. Es así como la hipótesis de Schumpeter, que atribuía, con cierta simplicidad la motivación a innovar a la sola "voluntad de creación y conquista", ha sido retomada, analizada detalladamente y modificada con la introducción de teorías e instrumentos de la psicología social y la sociología. La difundida aceptación de esta interpretación y aspiración a que se constituya en una

<sup>3/</sup> Joseph Schumpeter. The Theory of Economic Development, (New York) Oxford University Press, 1961.

<sup>4/</sup> Max Weber. The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism. (New York) Charles Scribner's Sons, 1958.

<sup>5/</sup> Véase Arthur H. Cole. Entrepreneurship in advanced industrial societies; John Felzel, Entrepreneurship Periods of Rapid Growth: Japan; Charles Wilson, The Entrepreneurs in the Industrial Revolution in Britain.

aproximación generalmente válida en diversos contextos o situaciones, merece que se le dedique por lo menos algunas consideraciones.

El supuesto de la innovación ha conducido a sostener que la personalidad capaz de efectuar las "nuevas combinaciones" correspondería a individuos o a grupos de individuos desviados o marginados de aquellas vías institucionalizadas y legitimadas por el status quo, estos calificativos derivarían del hecho de que tales sujetos recurrirían para su ascenso a canales diferentes de los del establishment.<sup>6/</sup>

De acuerdo con esta interpretación, en algunos casos la teoría subraya el marco general de orientaciones valorativas; en efecto la falta de correspondencia entre el sistema de valores dominantes y los valores variantes o desviados, constituiría la base del comportamiento innovador.<sup>7/</sup>

En otros casos se atribuye a la posición marginal de minorías étnicas, religiosas o sociales la motivación a buscar canales no "aceptados normativamente" para lograr el ascenso social. Los ejemplos al respecto abundan; son interpretaciones bastante conocidas las que atribuyen a la condición marginal de los judíos en Europa, a los siervos en Rusia, a protestantes, hugonotes o inmigrantes en general la condición de creadores del espíritu innovador empresarial.<sup>8/</sup>

Desde otro ángulo, los trabajos de McClelland han tenido enorme repercusión en los estudios de motivación de logro. En efecto, el concepto de need achievement y su correlación aparente con la socialización del niño, la estructura de poder familiar y los grupos religiosos, ha sido extensamente empleado en los análisis de las fuentes de motivación del empresario.

Probablemente sea Everett Hagen<sup>9/</sup> quien haya tratado más específicamente este tópico. La necesidad de logro, según este autor, estaría fuertemente motivada por la pertenencia a sectores relativamente altos de la sociedad pero no integrada plenamente a la élite,

---

6/ A nivel más general, el interés de esta apreciación se centra en la teoría de roles, de acuerdo a los términos parsonianos. Sin duda la admisión de tal esquema de interpretación constituye una postulación teórica del cambio social en los términos conceptuales de la teoría de la acción. Talcott Parsons y Edward A. Shils, "Toward a General Theory of Action", Cambridge, 1951.

7/ Florence Kluckhohn y Fred L. Strodtbeck, "Variations in Value Orientation" (Edit. Rex & Peterson, Evanston, Illinois, 1961).

8/ David McClelland. "The Achievement Society", Princeton, Van Nostrand, 1961 en particular el capítulo 15 "The Transition in Columbia," pág. 353-384.

9/ Everett E. Hagen. "On the Theory of Social Change". The Dorsey Press, Inc. Homewood, 1963.

Aquellos individuos con una posición alta en alguna dimensión de la estratificación social, pero baja en otra (prestigio, ingreso, educación) sentirían cierta insatisfacción relativa con respecto a las élites superiores. esto definiría una situación de inconsistencia de status, que se convertiría entonces en el factor explicativo de la necesidad de logro. Desde la perspectiva de Hagen, uno de los ejemplos más adecuados a esta hipótesis lo constituiría la peculiaridad del empresario anticuado de Colombia, poseedor de prestigio y poder, relativamente más bajo que sus posibilidades económicas.

Desde una perspectiva diferente y estimando igualmente los aspectos valorativos, la teoría de Max Weber<sup>10/</sup>, que atribuye a la ética protestante un papel preponderante en la formación del espíritu empresarial capitalista, ha sido reconstituida por R. Bendix<sup>11/</sup> en su análisis sobre Japón. Aquí, como en Weber, la hipótesis no parte de los conflictos, errores o desviaciones valorativas, sino que supone que el contenido mismo de las orientaciones valorativas es el factor determinante de una alta motivación de logro y éxito en la vida.

En el primer caso, la ética protestante, al disociar la salvación espiritual de la vida terrena, postulando que el destino está predeterminado, define en forma muy especial - y diferente del catolicismo - el sentido de la vida cotidiana. El logro y el éxito en la vida unidos al ascetismo se interpretan a la vez como indicios de la predestinación hacia la salvación y como una forma de glorificar a Dios. En este sentido la economía capitalista se vuelve el instrumento de este tipo de afirmación. La racionalidad religiosa del protestantismo se transfiere así al orden económico.

Por su parte, R. Bendix, al estudiar la peculiaridad del proceso de modernización del Japón, atribuye a los valores tradicionales de la ética Samurai los fundamentos de la motivación del éxito. Aparentemente, al perder el orden Samurai sus funciones militares y bélicas, no se transformaron las normas de su ética tradicionalmente competitiva sino que se transfirieron

---

10/ Max Weber. op.cit.

11/ Una referencia al trabajo de Reinhard Bendix aparece en Seymour M. Lipset, Elites, Education and Entrepreneurship in Latin America, pág. 42. Paper presentado al Seminario de Montevideo. Elites and Development in Latin America, 1965.

posteriormente al plano de la competencia del mundo capitalista moderno.

Estas interpretaciones han sido combinadas por S.M. Lipset en un intento por conciliar las dos perspectivas: aquella que señala la incongruencia o desviación valorativa y la que se basa en el contenido de los valores. De esta forma, se distinguen dos tipos de élites dominantes, la que posee un sistema de valores modernos compatible con la industrialización y la que no lo posee. En el primer caso, el de Estados Unidos y Canadá, el liderazgo industrial correspondería al in-group dominante, mientras que en el segundo estarían dadas las condiciones para que otros grupos, minoritarios, culturalmente marginados, surgieran como líderes del proceso.

"The varying origins of the business élites of the American nations clearly indicate that "out" groups, whether ethnic-religious minorities or the relatively deprived, are given the opportunity to innovate economically when the values of the dominant culture are antithetical to such activities. Thus, the comparative evidence from the various nations of the Americas sustains the generalization that cultural values are among the major factors which affect the potentiality for economic development".<sup>12/</sup>

En relación a esta afirmación final, que resume, en cierta medida el énfasis de una interpretación del cambio social, aparentemente no cabría preguntarse sobre su validez general, por cuanto es sin duda indiscutible la importancia del sistema normativo y valorativo para la interpretación del desarrollo y cambio social. Sin embargo, parece pertinente formular tres preguntas que aclaran los límites de su aplicabilidad. Ellas serían:

- ¿Es posible admitir como válido y generalizable para cualquier situación la existencia de un sistema valorativo estable y definido que nos permita operar en términos de sus contenidos, de sus desviaciones o de su marginamiento del "marco general de sistema de acción"?
- Incluso en aquellos casos en que es posible confiar en tal determinación, ¿qué porcentaje de la varianza alcanzaría a explicar estos factores?

---

<sup>12/</sup> S.M. Lipset, op.cit.

- ¿Cuáles son los otros factores que pueden explicar "el resto de la varianza y qué relaciones guardan con el sistema y con la transformación de las pautas valorativas de una comunidad o grupo?

Con respecto a la primera pregunta, podría responderse que la experiencia histórica parece presentar casos en los cuales los grupos sociales y en particular las élites no interactúan de acuerdo a un sistema normativo estable ni según un desempeño de "roles" perfectamente estructurados. Esto es más notorio para las élites empresariales industriales en algunos períodos de considerables transformaciones económicas.<sup>13/</sup> La determinación de valores con un considerable grado de estructuración ha tenido lugar aparentemente en sociedades integradas por grupos relativamente homogéneos, cultural y étnicamente considerados, o en situaciones de aperturas violentas de sociedades tradicionales al mundo capitalista. Quizá el caso del Japón o de algunos países africanos o de minorías religiosas - el protestantismo ya citado - puedan ser ejemplos de estos contrastes relativamente definidos, pero para América Latina el proceso parece ser más peculiar:

"No se apreciaría así con la idea del dualismo estructural, sin ser inexacto, una característica peculiar de América Latina. Y esto aun dejando de lado dos cosas ya insinuadas. Primero, que las distancias entre lo tradicional y lo moderno están dadas en América Latina por su propio proceso interno de desarrollo y no por la brusca yuxtaposición en un pueblo primitivo de organizaciones económicas de potencias externas. Y segundo, que no importan tanto las diferencias y tensiones entre dos modos de vida diferentes, sino el hilo de su continuidad, es decir, su penetración recíproca, las reacciones de las partes retardadas y los esfuerzos expansivos de las partes más avanzadas. De esta manera, en bastantes de los países latinoamericanos el dualismo se atenua y disuelve en buena medida por la difusión generalizada de las aspiraciones "modernas" por todas sus zonas"<sup>14/</sup>

---

<sup>13/</sup> Véase por ejemplo las consideraciones sobre el empresario en Francia, Alemania y Rusia en Alexander Gershenkran. Economic Blockage in Historical Perspective. Capítulo "Social Attitudes, Entrepreneurship and Economic Development". Bellmap Press, Howard 1962.

<sup>14/</sup> José Medina Echavarría. Consideraciones sociológicas sobre el desarrollo económico, Solar-Hachette, 1964, pág. 25.

Un modelo abstracto de interpretación y comprensión del proceso de formación y cambio del grupo empresarial debe ser entonces tomado con cierta cautela :

"What is suggested here, therefore, is that a serious effort should be made to try to establish through empirical research the spatial and temporal limitations within which the use of such an approach is reasonable and defensible. The discovery of these limits will in itself push the research work into discovery of other sets of propositions and hypotheses, which may be more promising in treating situations, and historical sequences which differ widely from those for which the conceptual framework originally was designed".<sup>15/</sup>

En cuanto a la segunda y tercera interrogantes sobre los factores estructurales que distinguen el marco de acción del empresariado, puede decirse que así como la formación del empresariado ruso de 1860 y la del francés de 1850 ha sido atribuida a la emancipación del campesinado y a la política de liberalización del Segundo Imperio, respectivamente, en Latinoamérica el debilitamiento de los lazos de dependencia y de los términos de intercambio con los países centrales - crisis del año 30 y las guerras mundiales - constituyó un factor de igual preponderancia en la consolidación de un empresariado industrial nacional. Esta consideración debidamente analizada no constituye en forma alguna una crítica definitiva al esquema en cuestión. En efecto, si bien introduce una importancia de coincidencia histórica que precipita o favorece un proceso de industrialización, deja sin aclarar, en cambio, cuáles han sido los grupos que dirigieron este proceso, qué orígenes sociales poseyeron, cuáles fueron y son actualmente sus valores y - sobre todo - qué formas de modernización adoptaron en respuesta a qué condicionantes.

Como quedó demostrado, estos condicionantes en juego no se pueden limitar a los aspectos normativos, al sistema de roles o a la congruencia de contenidos valorativos. En efecto, la dinámica de gestación y transformación de los sectores industriales latinoamericanos es un capítulo o parte constitutiva de un proceso más amplio, es decir la "modernización de la clase alta" de las sociedades subdesarrolladas.<sup>16/</sup>

<sup>15/</sup> Alexander Gerschenkron. *op.cit.*, pág. 19.

<sup>16/</sup> Véase H.P. Einsieckrad. "Modernization, Growth and Diversity" (mimeografiado).

Más que un simple proceso de modernización económica, de diversificación de la estructura productiva o del cambio de actitudes y valores, esa transformación representa, desde un punto de vista socio-político, el pasaje o traslado de los centros de poder desde las estructuras tradicionales - terratenientes o enclaves<sup>17/</sup> - a las modernas estructuras productivas industriales - urbanas - y por lo tanto establece nuevos parámetros de la acción política de las élites, diferentes del antiguo orden oligárquico.<sup>18/</sup>

El surgimiento de las nuevas élites industriales no puede ser dissociado de la situación preexistente ni del proceso que ellas mismas generan al crear y fomentar la formación de nuevos sectores populares urbanos que constituyen en sí una alteración de los términos del "equilibrio" de la estructura de fuerzas sociales que pudieron regir, ya sea el antiguo orden oligárquico o el orden establecido por los viejos sectores tradicionales en su adaptación a las nuevas presiones de las clases medias (en aquellos países en que las hubo). La presencia de nuevas fuerzas sociales de carácter reivindicativo nacionalista, amenazantes del poder - surgidas de la industrialización y urbanización - parece constituir en los países subdesarrollados uno de los factores de primordial importancia para la comprensión de las capacidades y formas de modernización que pueden adoptar las élites dirigentes. La relación entre los diferentes grupos económicos - nuevos o antiguos, nacionales o extranjeros - y las formas que pueden adquirir sus alianzas y conflictos, están condicionadas en gran medida por la amenaza constituida por los sectores "populares" a sus posibilidades de mantenimiento del poder.

---

<sup>17/</sup> F.H. Cardoso. Estancamiento y Desarrollo Económico en América Latina. Instituto Latinoamericano de Planificación Económica y Social, 1965.

<sup>18/</sup> F.C. Weffort. Clases populares y desarrollo social. (Notas para algún estudio sobre Estructura de Poder. Instituto Latinoamericano de Planificación Económica y Social, 1965.

En aquellos países en que la clase alta tradicional - compuesta por sectores terratenientes, vinculados a la exportación o por grupos asociados al sistema de enclavo<sup>19/</sup> - no han podido afirmar sus fuentes de poder a través de las nuevas estructuras productivas urbanas, las condiciones para que se genere un desarrollo independiente de las formas tradicionales de dominación no parecen tener lugar. Al margen de las situaciones revolucionarias en las que se produjo el derrumbamiento violento de las antiguas estructuras y, por lo tanto, el desplazamiento de las antiguas élites, - Bolivia, México y más recientemente Cuba - la generalidad de los países latinoamericanos parece presentar esta situación.

El desplazamiento de las fuentes de poder en el caso europeo parece haberse realizado a través de una secuencia diferente. En efecto, el concepto de "asincronía" con que se ha querido explicar en diversas interpretaciones algunos acontecimientos y las peculiaridades del desarrollo en Latinoamérica, puede ser aplicado desde esta perspectiva.<sup>20/</sup>

La dinámica del pasaje desde las fuentes del sector primario al sector secundario en Europa se llevó a cabo por élites que no contaban con la presión de masas que amenazara la estructura del poder constituido. Los obstáculos mayores para el desarrollo de los nuevos grupos empresariales industriales parecen haberse presentado en sus comienzos, en algunos de los sectores terratenientes y en las corporaciones. El papel preponderante que tuvieron las clases obreras en el desarrollo de las nuevas fuentes productivas parece haber tenido lugar posteriormente.<sup>21/</sup> La distancia considerable entre la quiebra de la "ley del bronce" y los orígenes del capitalismo industrial pone de manifiesto las posibilidades de asentamiento que tuvieron los nuevos sectores empresariales antes de encontrarse con los obstáculos generados por su propio desarrollo.

---

<sup>19/</sup> F.H. Cardoso, op. cit.

<sup>20/</sup> En este caso como en todos, el concepto de asincronía se refiere al desajuste entre dos hechos o sucesos que deberían haberse dado en forma simultánea o con cierta relación. Como se puede apreciar, existe una referencia implícita a algún criterio que establezca qué es lo sincrónico. En nuestro caso la referencia es comparativa a otra situación o momento histórico. Véase Gino Germani, Política y sociedad en una época de transición. P. 99, Paidós, 1962.

<sup>21/</sup> Fritz Redlich, Entrepreneurial in the Initial Stages of Industrialization en "Entrepreneurship and Economic Growth" (mimeografiado).

¿Cuál es la razón que impidió que los sectores altos, detentadores de las fuentes y estructuras del estado, en Latinoamérica, se adelantaran a conducir los procesos de industrialización y de modernización de las nuevas fuentes productivas urbanas? ¿Por qué razón, cuando se produce el desplazamiento desde las fuentes tradicionales a las fuentes modernas, perduran como pilares del sistema las primeras? ¿En qué medida las elites asociadas a las economías enclaves o a los sectores terratenientes nacionales tuvieron condiciones y motivaciones para trasladar sus sistemas de dominación hacia los nuevos centros urbanos?

¿Son realmente los sistemas de valores de tipo tradicional los que condicionaron este proceso o existieron factores de otra naturaleza o fueron ambos a la vez?

En primer lugar, la relación establecida entre los países centrales y las áreas subdesarrolladas se encuadró - esquemáticamente - dentro de determinados términos de intercambio en los cuales - ya sea el llamado tipo enclave o el tipo de dependencia - los subdesarrollados aportaron materias primas a cambio de productos elaborados.<sup>22/</sup> Este esquema correspondería en su forma pura a los términos del llamado "desarrollo hacia afuera". La importancia de este equilibrio de intercambio, además de representar una forma económica de mantenimiento y explotación de ciertas fuentes de producción, significó el establecimiento de los parámetros sobre los cuales se estructuraría una ordenación de las formas políticas y sociales, a la vez que un sistema de distribución de los ingresos nacionales. Este orden, más que depender de las posibilidades de decisión nacional, se hallaba supeditado al marco de relacionamiento internacional de las economías.

En segundo lugar, no solamente las fuentes de producción fueron las que se asociaron a esta ordenación de la economía sino que, conjuntamente, los sectores exportadores e importadores, el comercio en general y los organismos financieros participaron en el sistema establecido, y pasaron a constituirse en un engranaje capital para su buen funcionamiento. Posteriormente los llamados sectores medios

---

<sup>22/</sup> Escritos de CEPAL, F.H. Cardoso, op. cit.; Francisco Weffort, op. cit.

asociados a estas fuentes de trabajo vinieron a integrar parte del mismo. Las élites dirigentes que ocuparon las posiciones claves entre los sistemas nacionales y los países centrales no parecieron entonces tener motivaciones para desplazarse hacia otras fuentes productivas que de por sí podrían haber constituido el rompimiento o debilitamiento del sistema.

Excepción hecha de algunos casos en que la irrupción en estas nuevas fuentes productivas industriales correspondía a la iniciativa de sectores externos (el caso de los frigoríficos en Argentina y Uruguay y el de la manufactura del cobre en Chile), el denominador común que pareció regir los términos de intercambio entre los países centrales y Latinoamérica se mantuvo dentro del más estricto orden de dependencia.

Incluso en estos casos de industrialización, la producción no pasó de ser una semielaboración de materias primas nacionales. En otras palabras, no constituyó ni una industrialización nacional ni fijó las condiciones para establecer un proceso continuado. Más bien podría decirse que la industrialización producida en la etapa de intercambio mencionada ocupó un lugar secundario, para llenar ciertos requerimientos de consumo que quedaban fuera de la estructura establecida.

La demostración de la importancia de esta forma de dependencia encuentra sus fundamentos en el hecho de que se "requirieron" situaciones coyunturales extremas para que se debilitaran los lazos de relacionamiento y se generaran condiciones propicias para el desarrollo amplio de los nuevos sectores industriales. Tal fue el caso que se presentó con la depresión y crisis del año 30 y también conjuntamente con las guerras mundiales. Factores éstos indiscutiblemente desercadenantes de un proceso creciente de diversificación de la producción industrial.

Paralelamente, correspondería preguntarse por la relación que guardaron estos procesos con la formación de sectores populares que desde sus inicios presionaron, ya sea sobre las estructuras del estado o directamente sobre las élites dominantes.

¿Qué orígenes tienen los movimientos populares de carácter nacionalista? ¿Cuál es la relación que guardan con las fuentes productivas y con los procesos de traslado de éstas desde los sectores tradicionales de enclaves a los centros urbanos modernos? ¿Cómo se componen estos grupos, qué origen tienen sus niveles de aspiraciones y formas de presión sobre las estructuras del estado?

¿Qué diferencias se pueden establecer entre estos grupos? ¿Quiénes son los individuos que los componen?

Tal es el caso, en primer lugar, de las llamadas clases medias.<sup>23/</sup> Sectores que surgieron en algunos países asociados inicialmente a los servicios derivados de la comercialización, distribución, artesanías y talleres y que posteriormente se vieron acrecentados - y modificados cualitativamente - por la expansión de los servicios estatales y la formación de amplios grupos administrativos ligados a las burocracias públicas y privadas.

La característica más importante, que interesa señalar desde el punto de vista de las relaciones con las élites dominantes, es su relativa autonomía. En efecto, la ambigüedad con que se ha caracterizado a los sectores medios proviene de su dependencia de las fuentes tradicionales de poder, en lo que respecta a las relaciones productivas que le dan origen, y asimismo de su relativa autonomía, derivada de su participación en los mecanismos estatales y públicos.

"Lo característico de América Latina es que la imagen del estado como dispensador supremo de oportunidades tuvo su mayor apoyo cabalmente en la acción de "intervencionista" de los gobiernos de que las clases medias eran partícipes. La dependencia directa o indirecta de los más diversos sectores de la actividad económica con respecto a la acción estatal no ha sido expresión transitoria en el desarrollo de América Latina, y tanto las clases medias dependientes como las independientes se esforzaron por asentar en gran medida sus posibilidades sociales y económicas en las distintas políticas impulsadas por el estado." <sup>24/</sup>

---

<sup>23/</sup> El estudio de los sectores medios en América Latina cuenta con una amplia bibliografía. Véase El desarrollo social de América Latina en la postguerra, Solar/Hachette, 1963, cap. "Los nuevos grupos urbanos, las clases medias", pág. 87 y siguientes. José Medina, Consideraciones sociológicas sobre el desarrollo económico en América Latina, Solar/Hachette, 1963.

Francisco Weffort, op. cit.

<sup>24/</sup> El desarrollo social de América Latina en la postguerra, op. cit.

Por otra parte, la constitución de estos sectores urbanos significó la posibilidad de que los movimientos reivindicativos se orientaran hacia regímenes establecidos sobre bases diferentes que los del orden oligárquico; es así como se crearon condiciones propicias a liderazgos de tipo carismático, los cuales por su mismo contenido significaron una apertura del campo político a líderes provenientes de otros sectores que no fueron los tradicionales. En este caso el problema - y la interrogante - planteados se vinculaban con las formas de relacionamiento de estos liderazgos con los sectores tradicionales.<sup>25/</sup>

Por ejemplo el batllismo en Uruguay, el irigoyenismo en Argentina, el varguismo en Brasil, el ajolsmo en Perú). Lo que importa, acuentáneamente, es dejar señalada esta apertura hacia una estructura de organización del Estado que, en los términos de Gino Germani,<sup>26/</sup> puede conceptuarse como el pasaje del gobierno "elitista" a la democracia ampliada con participación de la clase media. Esta apertura constituye por lo demás la primera trizadura potencial de la estructura del estado oligárquico.

En segundo lugar, el surgimiento de los nuevos sectores urbanos está constituido más recientemente por la llamada "movilización" de sectores populares no integrados al sistema político social dominante.<sup>27/</sup> Los procesos de rápida urbanización e industrialización trajeron consigo el surgimiento de amplias masas populares que no encontraron los canales institucionales para participar en la vida política y social de la nación. El origen de la formación de estos sectores ha sido interpretado desde una perspectiva que destaca los aspectos estructurales como producto del desplazamiento - por expulsión - de masas rurales hacia la ciudad, o por la absorción y demanda de mano de obra de las nuevas fuentes productivas urbanas, en especial la industrial. Desde otro ángulo, se ha estudiado la formación de estas concentraciones urbanas como el resultado de cierta atracción dada por las mejores condiciones de vida urbana y por las mayores posibilidades de consumo. Estas dos interpretaciones, lejos de ser excluyentes se complementan. En efecto, si se analizan desde una perspectiva más general

---

<sup>25/</sup> Véase Peter Heintz, El problema de la inequidad social en el desarrollo económico, ANALES de FLACSO, 1961.

<sup>26/</sup> Política y sociedad en una época de transición, op.cit.,

<sup>27/</sup> Política y sociedad en una época de transición, cap. 7. La migración masiva y su papel en la modernización del país, op.cit. Gino Germani, "Los procesos de movilización e integración y el cambio social en América Latina", Instituto de Sociología de Buenos Aires, 1962.

la desaparición gradual del sistema de hacienda tradicional es un capítulo de la transformación más general del sistema. En todos los casos, los movimientos migratorios desde el campo a la ciudad y la apertura a nuevas formas de relaciones sociales, parece ser la característica común que explica la creación de este poderoso potencial político en disponibilidad.

La presión de estos sectores - aliados total o parcialmente, y algunas veces dirigidos por los sectores medios - sobre las estructuras del estado, pasa a constituirse en el factor que dinamiza y condiciona una nueva fase o etapa de readaptación de las élites gobernantes a las nuevas condiciones sociales.

Aquí, como en el caso del surgimiento de las clases medias, podrían presentarse ejemplos históricos a los que la literatura especializada ha dedicado gran parte de su atención. A este punto es conveniente llamar la atención sobre la cautela necesaria para aplicar este esquema a las diferentes situaciones que pueden encontrarse en América Latina. Es una generalización exageradamente burda suponer que ha habido una antelación definida entre el surgimiento de los sectores medios cuanto a la formación de amplias capas populares. Tampoco puede generalizarse para todos los países del área la existencia de amplias capas de clase media asociadas a los servicios estatales o privados. Aparentemente ha tenido gran influencia en la formación de estos grupos la existencia de mercados nacionales relativamente amplios, capaces de requerir mayores funciones y diversificaciones de los servicios estatales; pero también las economías basadas en grupos nacionales exportadores o importadores parecen haber generado condiciones propicias para la creación de estos sectores; finalmente, la inmigración europea hacia algunos países - italiana y española en el Río de la Plata - introdujo en el escenario urbano capas sociales "intermedias", que a diferencia de la inmigración interna no provenían de áreas "rezagadas" con respecto al centro urbano y que se integraron a la ciudad a través de los sectores medios con formas reivindicativas muy avanzadas, propios de los países europeos.

En los países con economías de enclave ya sea en los tipos de explotación minera o agrícola, las características específicas de las masas, y muy en especial su aislamiento y relativa autonomía del funcionamiento del sistema general de la nación, no parecen haber contribuido a la formación de sectores de servicios generales ni de burocracias que dieran origen a la formación de amplias capas medias.

Estas diferencias pueden establecer tipos de sociedades más o menos dicotómicas, a la vez que sectores medios con mayor o menor grado de dependencia con respecto a las fuentes de poder tradicional y, por lo tanto, con posibilidades de cumplir una "función" especial en la dinámica de presión de las masas populares sobre la estructura del estado.

Al dirigir la atención hacia aspectos no específicamente estructurales, se aprecia que la importancia derivada de la situación de subdesarrollo tiene especial sentido en la explicación de la formación de sectores urbanos con altas aspiraciones hacia el consumo, cuando presionan a través de formas de organización reivindicativa más avanzadas que las que - comparativamente a los países desarrollados - corresponderían.

En efecto, el llamado efecto de demostración y el conocimiento creciente de formas y niveles de vida de los países desarrollados, de sus condiciones de trabajo y de sus formas de relaciones laborales, estableció en las masas populares niveles de aspiraciones que - nuevamente en términos comparativos - no se corresponden con el desarrollo y las posibilidades de las estructuras productivas de las áreas subdesarrolladas.

Las formas en que comienzan a participar los grupos migrantes rurales en la vida urbana se aprecia fundamentalmente considerando sus status políticos, situacionales o como consumidores y, en menor grado, a través del orden económico.<sup>23</sup>

La política general que parece haberse seguido en estos países ha tendido a satisfacer las aspiraciones, como forma de mantener el potencial político que significa el apoyo de estos sectores, ampliando para ello determinadas órdenes institucionales que no presentan, como otros, obstáculos económicos.

Un ejemplo característico de este desfase lo constituye la enorme expansión del sistema educacional. Este ha sido más fácil de realizar - para esta facer las demandas - que la expansión del orden económico.

El hecho más significativo es, sin embargo, que la tendencia al crecimiento de las aspiraciones es un fenómeno irreversible. En la medida en que se desarrollen los medios de comunicación de masas, y se introduzcan nuevas formas de transmisión de imágenes y símbolos y nuevos objetos de consumo

---

<sup>23</sup> Véase Eduardo Marín. "La asimetría institucional económica-educación" ANALES de FLACSO, N° 1, 1964.

correspondientes a países en etapas de desarrollo más avanzado, tenderán a crecer las aspiraciones en proporciones mucho mayores que las que puedan ofrecer las estructuras productivas nacionales.<sup>29/</sup>

De la misma forma el incremento del desplazamiento físico, en particular desde el campo a la ciudad, contribuye a ampliar el campo de expectativas de consumo. Desde este punto de vista, la industrialización con sus requerimientos de mano de obra, trae consigo sin lugar a dudas la aceleración de este proceso.

Hasta el momento, refiriéndonos a la "modernización de la clase alta" hemos discutido el papel que jugaron los sectores asociados a las formas de explotación dominantes en los países, de acuerdo a la tipología general de sociedades que se ha establecido en el trabajo general. Sin embargo, correspondería preguntarse por aquellos out-groups o sectores marginales del sistema. El desplazamiento de las fuentes de poder tradicional hacia las fuentes industriales modernas, puede ser llevado a cabo por los mismos sectores terratenientes o asociados a los enclaves, pero también puede realizarse por los individuos capaces de efectuar la llamada "revolución burguesa". A partir de la discusión anterior, sería pertinente, entonces, indagar los condicionantes que existieron para que estos sectores pudieran llevar a cabo la afirmación de las nuevas estructuras industriales.

El desarrollo de la pequeña artesanía y de los talleres parece haber sido más o menos regular en el período anterior a la coyuntura favorable precipitada por la depresión mundial. Incluso los grupos inmigrantes o marginados de las estructuras del estado y de las clases altas parecen haber sido los que tuvieron más participación en este proceso. En mayor o menor grado, y dependiendo en gran medida del tamaño de los mercados, este tipo de actividad se situó junto a las actividades productivas que, por así decirlo, constituían figuras del sistema general de intercambio.

Sin embargo, las formas de dependencia estructural que asocian las economías subdesarrolladas a los países centrales, significó, por los mismos motivos antes mencionados, un obstáculo para el desarrollo pleno de esas actividades. El liberalismo y el libre cambio, la carencia de formas de protección a la producción industrial nacional, propias del régimen y de la ideología económica que dominaron en las primeras décadas del siglo, que

---

<sup>29/</sup> La importancia atribuida a los medios de comunicación de masas en la formación de un potencial político nacionalista puede verse en Karl W. Deutsch, "Nationalism and Social Communication" Technology Press of the Massachusetts Institute of Technology and John Wiley & Sons Inc., New York, 1953. Véase también, Daniel Lerner "The Passing of Traditional Society". The Free Press of Glencoe, Illinois, 1958.

fueron el sustituto del "orden" económico, frenaron las posibilidades de desarrollo de estos grupos.

Por otra parte, su posición respecto a las estructuras del estado estaba igualmente limitada por el juego establecido entre la alianza de los grupos nacionales detentadores de las fuentes productivas en su aspecto enclave o de los controles.

Las dos alternativas de acción correspondientes a sus intereses, que se pudieran presentar a estos grupos se establecieron en el plano político y técnico.

En el primero, como ya quedó dicho, la posición de estos sectores era marginal con respecto a los mecanismos de decisión y presión. En el segundo, la dependencia tecnológica de las áreas desarrolladas venía a ser una barrera también política, desde el momento que la economía se establecía sobre la base del intercambio con aquellas áreas.

De esta forma, el empresariado pequeño asociado a los talleres de industrias livianas estuvo en condiciones de ampliar sus actividades económicas en la medida en que el crecimiento de los mercados (de alimentos, por ejemplo) abría nuevas posibilidades de expansión en determinadas áreas o sectores. Pero no poseyeron recursos suficientes para establecer un grupo con relativa autonomía de los mecanismos de decisión del Estado ni de los grupos terratenientes - exportadores o de las élites gobernantes, administradoras de los ingresos de las producciones tipo enclave. Es así como no se dieron para estos grupos las posibilidades de actuación en el orden político que permitieran crear las condiciones para el desarrollo industrial.

Nuevamente, como se ve, las características que definen a estos sectores están dadas por la supremacía del mercado internacional sobre las posibilidades del desarrollo del Estado en forma autónoma, en respuesta a las fuerzas internas que genera la nación.

Como corolario de nuestra hipótesis general, se aprecia que no existieran condiciones para que se crearan nuevas fuentes de poder, de carácter urbano-industrial que posibilitaran el desplazamiento desde los sistemas tradicionales a los modernos.

### III

La situación dominante hasta la primera guerra mundial y la década del 30 pareció cambiar sustancialmente al debilitarse los lazos de dependencia producidos por estos fenómenos. Existe una amplia bibliografía que señala adecuadamente la significación económica y social de estos acontecimientos.<sup>30/</sup>

El impulso que recibió el Estado para aplicar formas intervencionistas, conjuntamente con las medidas de tipo cambiario que se vio obligado a imponer para limitar las importaciones, parecieron crear las condiciones que generarán el desarrollo autosustentado a que se hacía mención en la introducción del trabajo.

Sin embargo, desde el punto de vista de nuestro análisis, existe un hecho no debidamente señalado, que condiciona en gran parte las formas que adoptó en América Latina el desarrollo social de estos años y que tendrá repercusiones en la formación de los modernos sectores industriales.

En efecto, el aflojamiento de los lazos de dependencia o, si se quiere, el debilitamiento de las formas de relación del mercado mundial, si bien significó la creación de condiciones propicias para la formación de empresas que suplieran las carencias o el vacío dejado por la importación de productos manufacturados, no constituyó en ninguna forma - sobre todo en los períodos de guerra mundial - la anulación o declinamiento de los sectores exportadores asociados a los grupos terratenientes o enclaves. Las consecuencias de las guerras mundiales si bien fomentaron el surgimiento de sectores industriales nacionales, paralelamente no produjeron abandono ni relegaron a segundo plano las formas de explotación tradicionales; por el contrario, les otorgaron mayor vigor.

La producción industrial pudo ser una fuente más, sin lugar a dudas importante, pero en ninguna forma capaz de absorber la mayor parte de las potencialidades del sistema.

---

30/ Escritos de CEPAL. Aníbal Pinto. "Chile, un caso de desarrollo frustrado".

El desarrollo del sistema industrial, a partir de estos períodos, debe ser considerado teniendo en cuenta que los nuevos sectores empresariales entran a formar parte del sistema político sin debilitar los lazos antes establecidos con el mercado mundial. Por lo tanto, la conformación de las fuerzas productivas asociadas a los sistemas anteriores de explotación no se produce plenamente.

Señalada ya la importancia de esta supervivencia de los sectores tradicionales, una pregunta que parece pertinente plantearse, en cuanto se introducen las variantes derivadas del período de crisis y guerras, se refiere específicamente a la formación de los sectores industriales. Con ello volvemos a una de nuestras preguntas iniciales. Dadas las condiciones para que se generen estos grupos empresariales, quiénes son los miembros que los integran, cuáles son sus procedencias y en qué forma se modernizan?

En primer lugar, el origen de los sectores empresariales en América Latina es un tópico no debidamente aclarado. Hasta el momento, los estudios empíricos realizados no han sido totalmente concluyentes - ni abundantes - como para que la hipótesis del surgimiento de grupos marginales o relativamente desposeídos se pueda generalizar a América Latina. Todo lo contrario, existen indicios de que los mismos grupos asociados a las formas de producción agrícola-ganadera o a los esclavos, se han constituido en muchos casos en empresarios industriales.<sup>31/</sup> En las investigaciones empíricas se ha otorgado gran importancia al proceso generacional como forma de indagar en los orígenes sociales y económicos de los empresarios.

Sin embargo, poca atención se ha prestado a este proceso más allá de la primera generación. Un estudio que se está realizando en Chile<sup>32/</sup> revela que si bien los padres de los empresarios actuales proceden de sectores productivos relativamente variados, cuando se confrontan con los orígenes de la segunda

---

31/ F.H. Cardoso: Empresario Industrial y Desarrollo Económico. Difusao Europeia do Livro, 1964. Del mismo autor "Las élites empresariales en Latinoamérica" páper presentado a la Conferencia Élites y Desarrollo en América Latina, Montevideo, 1965.

32/ Véase los estudios sobre "Empresario Industrial en América Latina", CEPIL Cases de Chile, Colombia y Argentina.

generación el porcentaje de empresarios con abuelos terratenientes alcanza cifras considerables (40 por ciento aproximadamente)

A partir del incremento industrial de la década del 30, también parece haber existido un tipo de sociedad entre grupos - grupos - dedicados anteriormente a labores de artesanía, talleres y pequeñas industrias y otros sectores asociados a la minería y a la tierra quienes aportaron las posibilidades de capitalización que los primeros no poseían.

Igualmente, el proceso de industrialización de Sao Paulo se cree que ha contado con la participación de los sectores terratenientes asociados a las explotaciones de café.

Las diferencias entre las situaciones de los países latinoamericanos parecen ser lo suficientemente grandes como para prescindir de ciertos cuidados en la generalización. El grado diferencial de industrialización de los países del área ha correspondido en gran parte a las posibilidades de ampliación de sus mercados de consumo interno. La evolución del empresariado industrial que se analizó anteriormente se corresponde con situaciones particulares - como las de Argentina, Brasil, Chile, México, por ejemplo. En los países en que hasta el momento no se ha producido un proceso de industrialización, las condiciones para el surgimiento del empresariado industrial parecen ser diferentes. Se volvería a caer en el error antes señalado - el de transferir la "revolución burguesa" a América Latina -, si se pensara que las condiciones de surgimiento de grupos empresariales en países como Paraguay o Venezuela son las mismas que tuvieron los grupos que encabezaron el proceso en la década de 1930.

Las relaciones de la estratificación internacional por países no parece ser la misma. A nivel económico, las características del mercado mundial y en especial la expansión de los grupos y empresarios inversionistas de los países centrales,<sup>33/</sup> definen otras condiciones para los grupos nacionales. Esta situación, caracterizada como una tercera forma de dependencia, será considerada más adelante. De todos modos, el problema de la conformación inicial de los grupos empresariales es, en primer lugar, una cuestión empírica - hasta el día de hoy no se puede afirmar ninguna generalización válida - y, en segundo lugar, en los países ya industrializados, es un

---

33/ Celso Furtado. (mimeografiado)

problema de relativa importancia, si se tiene en cuenta que interesa más conocer el proceso mediante el cual la integración inicial de estos grupos se ha ido modificando de acuerdo a los nuevos parámetros de la acción.

Lo anterior nos conduce a considerar que la movilidad e interrelación entre los sectores tradicionales y los grupos industriales provenientes de otras fuentes parecen ser grandes. Es bien conocido el hecho de que los "nuevos ricos" son asimilados a los grupos tradicionales a través de canales relativamente "institucionalizados". Las formas de movilidad parecen tener lugar a través de la asimilación familiar o a través de las relaciones propiamente económicas. En este caso, la interrelación de estos dos grupos adquiere formas que se expanden más allá de las áreas propiamente industriales. El estudio de Ricardo Lagos<sup>34/</sup> pone de manifiesto la interconexión de ambos sectores a través de las más diversas alianzas de sectores productivos. Sin duda tienen importancia en estas formas de movilidad las características de los grupos altos y en particular su aislamiento a través de símbolos de status o sistemas adscriptivos. En qué medida estos comportamientos obedezcan a sistemas de valores tradicionales y antiindustrialistas es un problema que, al igual que los anteriores, parece requerir del apoyo empírico.

Sin embargo, la perspectiva de mayor interés a la que se puede integrar estos esquemas - ampliamente discutidos en la primera parte del trabajo<sup>35/</sup>, debe comprender como factor principalísimo la amenaza de la presión de masas al poder constituido. En efecto, las posibilidades de radicalización de las nuevas elites industriales y su enfrentamiento o alianza con los sectores altos tradicionales no se explican solamente al nivel de los contenidos valorativos. Ellas dependen fundamentalmente de las condiciones del juego político, en relación a un potencial de esta naturaleza, relativamente autónomo de sus fuentes de poder, que presiona al estado o directamente a las elites dominantes.<sup>36/</sup>

---

<sup>34/</sup> Ricardo Lagos. "La concentración del poder económico en Chile"

<sup>35/</sup> S.M. Lipset, D. Mc Clelland, E. Hagen, op.cit.

<sup>36/</sup> Gino Germani, op.cit. Peter Heintz, op.cit.

En segundo lugar, la formación y evolución de las elites empresariales es modificada por la expansión de las áreas desarrolladas, a través de las inversiones realizadas en los países latinoamericanos con vistas a aprovechar el poder de los mercados nacionales, ya ampliados. Tal es el caso de la dependencia tipo tres de acuerdo a este trabajo.<sup>37/</sup>

A diferencia de las formas anteriores de inversión industrial, como el caso de los frigoríficos, ya mencionado, que se efectuaban atraídas por las ventajas ofrecidas por la mano de obra barata de las áreas subdesarrolladas, este nuevo tipo de inversión industrial depende de las posibilidades del mercado consumidor nacional.

Este tipo de inversión se lleva a cabo bien por la anexión de empresas nacionales o bien por la radicación de industrias nuevas. Posiblemente sea la industria automovilística el caso que mejor represente a este tipo de inversión. Desde el punto de vista de la formación de sectores empresariales de carácter nacional, este tipo de industria establece nuevas limitaciones para el proceso de desarrollo industrial, de acuerdo a las posibilidades e intereses internos. Este tipo de dependencia es en realidad un caso extremo de otras formas de relación de las empresas nacionales con los países más avanzados. En efecto, la dependencia tecnológica ha sido una característica siempre presente en las industrias nacionales, ya sea a través de los bienes de capital, patentes o know how. La imposibilidad de competir con este tipo de inversión aparentemente ha conducido o está conduciendo - es más notorio en los países con industrialización más avanzada y con mercados consumidores amplios - al alineamiento de las empresas de diferentes tamaños y sectores de producción como subsidiarias de aquéllas.

La importancia del crecimiento de estas formas de inversión y localización de empresas extranjeras marca nuevamente la primacía del mercado internacional y de las decisiones externas por encima de las posibilidades de decisión de la nación. Sin embargo, quedaría por analizar cuáles son las relaciones de los polos de decisión de las empresas extranjeras en relación a los sectores nacionales y, en particular, qué posibilidades existen para que el Estado fije las condiciones de inversión de los nuevos grupos.

---

<sup>37/</sup> F. H. Cardoso, op.cit.

En este sentido, la relación entre las elites industriales y urbanas, terratenientes o "enclaves", amenazadas por el potencial nacionalista o "patriotero" respectivamente, debe ser ampliada al juego de los nuevos sectores inversionistas extranjeros orientados hacia los mercados internos.

#### IV

A manera de resumen se podría decir que las condiciones de surgimiento del empresariado industrial en Latinoamérica se caracterizan por su marginalidad al sistema de relacionamiento del mercado internacional. Incluso en aquellos casos en que se crearon condiciones propicias para su desarrollo, éstos no atentaron siempre contra las fuentes tradicionales de producción.

Posteriormente - y esto determinado en gran parte por una situación también exógena -, las limitaciones tecnológicas y de capital de las industrias nacionales fomentaron en muchos casos el interés en la inversión extranjera. En otros casos la sola ampliación de los mercados consumidores constituyó un incentivo directo para que se localizaran en el país intereses que anteriormente se definían por las relaciones de intercambio - (exportación de productos manufacturados desde las áreas más desarrolladas.)

Desde otro ángulo, los grupos que formaron los sectores empresariales surgieron y surgen, aparentemente de fuentes muy diversas. Los valores que poseyeron pudieron corresponder, en algunos casos, a sistemas de orientación diferentes a los de las elites tradicionales, aunque la admisión de "valores industriales modernos" pareció corresponder más al nivel puramente tecnológico que a los niveles políticos y sociales. La empresa familiar, característica y predominante en muchos países<sup>38/</sup> no pareció establecerse sobre niveles de racionalidad en todos los planos.

La concepción schumpeteriana del empresario innovador pareció quedar relegada a la pequeña empresa o taller artesanal. Las grandes empresas se organizaron a través de organismos técnicos especializados que, por lo general, tuvieron la función de adaptar a ellas los sistemas tecnológicos o métodos de producción de los países desarrollados.

Comúnmente, la innovación tecnológica o la "nueva combinación de los factores productivos", efectuada por las pequeñas empresas o artesanos, fue adoptada por la gran empresa en su propio beneficio.<sup>39/</sup>

---

<sup>38/</sup> F.H. Cardoso, op.cit.

<sup>39/</sup> Pablo Llanquén Cox. "El pequeño empresario en Chile". (mimeografiado).

La expectativa de una sola trayectoria en la modernización del empresariado desde la empresa - considerada internamente - hacia la sociedad, no parece haberse cumplido plenamente. El supuesto de que la ganancia máxima del empresario proviene antes que nada de la innovación tecnológica y, posteriormente, de su actuación en el plano político, a efectos de consolidar las condiciones de su desarrollo, pierde de vista la situación específica, contextual de Latinoamérica.

Los mecanismos de decisión del Estado, en lo que respecta a su papel intervencionista, podrían definirse como de "innovación política". En efecto, la creación de condiciones para su propio desarrollo desemboca, inevitablemente, en el juego de relaciones de las fuerzas sociales, productivas y políticas al nivel de la nación, tal como fueron repetidamente señaladas a lo largo de este trabajo.

El problema inicial de desplazamiento de las fuentes de poder desde las estructuras tradicionales a las moderno-industriales y su condicionamiento, dado por la presión popular nacionalista de las clases medias y de las "masas marginales", se caracteriza - en el tipo tres - por la participación de los sectores extranjeros directamente en las inversiones industriales con vistas al aprovechamiento del mercado interno. Nuevamente, las posiciones que puedan ocupar los grupos nacionales industriales dentro del nuevo alineamiento de grupos económicos, sus posibilidades de jugar un papel relativamente autónomo dentro del desarrollo y, sobre todo, la naturaleza de las relaciones entre estos grupos y los extranjeros, están condicionados en gran medida por la presión nacionalista popular. Ella limita las posibilidades de formaciones de tipo "enclave", como pudieron serlo las del tipo uno.

Finalmente, cabe mencionar la necesidad de limitar y definir las áreas o contextos de aplicación de un esquema interpretativo del empresariado industrial en América Latina. Esto nos conduce a señalar ciertas líneas generales.

De acuerdo con los planteamientos más generales del trabajo, se podrían establecer ciertos indicadores de nivel macrosocial y muerceeconómico. Este tipo de datos podría contribuir a delimitar y definir mejor el tema y objeto de estudio.