

ECUADOR DEBATE 110

Quito-Ecuador • Agosto 2020

ISSN 2528-7761 / ISBN 978-9942-963-54-3

PRESENTACIÓN	3/6
COYUNTURA	
• Pandemia y economía en la coyuntura electoral <i>Julio Echeverría</i>	7/18
• Conflictividad socio-política: Marzo–Junio/2020	19/24
TEMA CENTRAL	
• Un país conectado a un respirador: Ecuador y la crisis provocada por el COVID-19 <i>Luis Castro y Jaime Fernández</i>	25/60
• La epidemia actual del coronavirus y sus aspectos sociales y culturales <i>H. C. F. Mansilla y Erika J. Rivera</i>	61/76
• Perú: la Pandemia, la dicotomía Economía-Vida y el no retorno a la normalidad <i>Hugo Cabieses Cubas</i>	77/94
• <i>It's Always Been Business First</i> : Breve análisis del discurso de las organizaciones empresariales españolas y chilenas ante las políticas para frenar el impacto del COVID-19 <i>Alejandro Osorio Rauld y José Reig Cruaños</i>	95/112
• La economía mundial, la pandemia y las perspectivas <i>Oscar Ugarteche, Alfredo Ocampo y Carlos de León</i>	113/131
• Una mirada crítica sobre las tecnologías de red en tiempos de pandemia <i>Peter Bloom y Loreto Bravo</i>	133/144
DEBATE AGRARIO RURAL	
• El mercado agroalimentario ecuatoriano: hacia un programa de investigación <i>Patric Hollenstein</i>	145/159
ANÁLISIS	
• El actual pensamiento liberal-democrático en la filosofía política y las ciencias sociales bolivianas <i>Erika J. Rivera</i>	161/178

- La Ciencia Física Decimonónica en Ecuador y la promesa de abundancia 179/197
Estefanía Carrera

RESEÑAS

- La utopía del oprimido. Los derechos de la Pachamama (naturaleza) y el Sumak Kawsay (buen vivir) en el pensamiento crítico, el derecho y la literatura 199/202
- Trazos de sangre y fuego. Bionecropolítica y juvenicidio en América Latina 203/206

It's Always Been Business First: **Breve análisis del discurso de las organizaciones empresariales españolas y chilenas ante las políticas para frenar el impacto del COVID-19**

Alejandro Osorio Rauld*

José Reig Cruaños**

El texto realiza un análisis del discurso de las organizaciones empresariales españolas y chilenas frente a las políticas que buscan frenar el impacto de la pandemia del coronavirus. A partir del contenido de los pronunciamientos públicos de las patronales a lo largo de la crisis, se examinan las posturas y actuaciones de los empresarios y su dinámica frente al poder político, en torno a tres ejes de análisis: sanitario-económico, social-económico y de intervencionismo vs libertad de empresa. Los resultados muestran el predominio de discursos economicistas en el empresariado chileno y español, aunque con comportamientos públicos diferentes en cada país. En el caso español, con un cometido corporativista típico de países con Estados del bienestar, que contrasta con la actuación de las patronales chilenas, más frontales ante la clase política, con influencia sobre la esfera pública y sin la necesidad de pactar con otros actores sociales, lo que es inherente a grupos de presión de países neoliberales.

Introducción

El presente artículo realiza un breve análisis comparativo del discurso de las organizaciones empresariales españolas y chilenas ante las políticas gubernamentales contra la expansión del COVID-19, más conocido popularmente como “coronavirus”.

Para cumplir con el objetivo propuesto, en la primera parte del texto, se reflexiona sobre el tratamiento del fenómeno de la acción colectiva de las patronales en el campo de las ciencias sociales. Luego, se analizan algunos antecedentes en relación al comportamiento de las patronales españolas y chilenas en el contexto democrático, que en el caso español, se inicia con la muerte del dictador Francisco Franco en 1975, mientras, en el caso chileno, comienza el 11 de marzo de 1990. Esos pocos antecedentes que vamos a considerar pueden haber conformado, o contribuido a conformar, una suerte de “cultura” diferenciada en cuanto a las relaciones de la élite empresarial con el mundo político y el Estado. Finalmente, examinamos el discurso de las patronales ante las políticas de Gobierno contra la

* Doctor en Sociología por la Universidad Complutense de Madrid. Investigador en el GESP UCM-UNED. Correo electrónico: nelsonos@ucm.es

** Doctor en Historia por la Universitat d'Alacant, España. Profesor de la Universidad Castilla-La Mancha. Correo electrónico: Jose.Reig@uclm.es

amenaza global que ha significado la expansión del coronavirus, a partir de una breve revisión de la prensa y un análisis de los pronunciamientos públicos de los dirigentes patronales durante estos días de cuarentena. Se busca dilucidar si los líderes empresariales de ambos países han privilegiado el bienestar de la población frente a la mantención del funcionamiento normal de la economía (*business first*), y si la conciencia de la gravedad de la amenaza les ha llevado a rebajar su resistencia a la intervención del Estado en el mundo de la empresa.

La hipótesis o presunción que subyace a estas reflexiones es que las patronales españolas han privilegiado el bienestar de la población por sobre los costos económicos de la expansión del virus, atendiendo a una lógica “solidaria”, que resulta más factible para actores sociales que se desenvuelven en sociedades con Estados de Bienestar, como ocurre en el país ibérico. En contraste, el discurso de las patronales en Chile apostaría por una postura de mantención del funcionamiento de la economía pese a las experiencias mundiales de cuarentena. Esto último, daría cuenta de una racionalidad “economicista”, más típica de actores sociales que se estructuran en sociedades con modelos neoliberales, como ocurre actualmente en el país sudamericano.

Una balanza mal calibrada: la literatura sobre la acción de las patronales

Como es de conocimiento general, en el marco de sociedades complejas y diferenciadas, el aporte de la sociología y politología ha sido decisivo para el estudio la acción colectiva. En efecto, a partir de la contribución de estas disciplinas, hemos podido conocer los distintos fenómenos de cambio social que han experimentado las sociedades occidentales, a lo que se suma, un conocimiento más preciso sobre la naturaleza de los movimientos y acciones colectivas que emergen durante estas transiciones.¹

A pesar de que el desarrollo de la literatura sobre estos grupos sociales ha sido extensa y fructífera, en una dirección distinta, han sido las contribuciones sobre la acción organizada de los empresarios, especialmente, las referidas al comportamiento de sus organizaciones (Beltrán, 2012); déficit llamativo, sobre todo, porque se conoce que estos conglomerados, por su posición en la estructura de poder y por sus diversos recursos, pueden ejercer gran influencia en los asuntos públicos (Meynaud, 1962).

Desde luego, el mayor aporte sobre la temática de la coordinación del poder en las minorías selectas, son los autores elitistas.² En efecto, ya en las primeras décadas

-
1. Para una revisión de la literatura actual sobre acción colectiva, véase los trabajos de Donatella Della Porta y Mario Diani (2015). *The Oxford Handbook of Social Movements*.
 2. Al respecto, véase: Osorio, Alejandro (2015). “Dominación y reproducción de las élites. Lectura sociológica del proceso de estructuración de las minorías selectas en el elitismo clásico”; Osorio,

del siglo pasado, autores como Gaetano Mosca, Vilfredo Pareto y Robert Michels, desarrollaban la idea de una asociación de individuos con características “excepcionales”, los que en forma organizada y estratégica, ejercían la gobernanza con fines personales distintos a los esperados por las masas.

Es de público conocimiento que la preocupación central del elitismo fue el análisis de las élites políticas, en el que se ha dedicado, en general, escasas referencias al estudio de las élites económicas y sus organizaciones. No obstante, investigadores contemporáneos interesados en el fenómeno de la concentración del poder en grupos reducidos, sugieren establecer algunas conexiones entre el elitismo y trabajos más recientes sobre “grupos de interés” y “grupos de presión”.³ Esta integración permitiría incluir a las organizaciones empresariales como parte de una élite, y, al mismo tiempo, como grupo de presión, ya que, como retrata la literatura, las patronales o gremios, poseen recursos simbólicos y materiales que pueden ir desde la dimensión material (patrimonio, capital, propiedades, etcetera), hasta la dimensión simbólica (prestigio, estatus, autoridad, especialización, entre otros):⁴ esto confiere un enorme poder a los grupos de presión, y, en particular, a las organizaciones empresariales, ya que estas asociaciones cuentan con grandes recursos, que, como ha demostrado Nigel Thrift, son utilizados estratégicamente para incidir en los asuntos de la polis.⁵

En todo caso, pese a la influencia que pueden ejercer estas minorías, se trata, en verdad, de actores sociales que son elementales para el funcionamiento de los sistemas políticos. En efecto, los grupos de interés y de presión son aquellos que, utilizando distintos medios, transmiten sus demandas a los partidos políticos, buscando así su apoyo para que luego dichos intereses se materialicen en leyes y/o políticas que no afecten negativamente sus beneficios. Ciertamente, es ésta una de las maneras más efectivas que tienen los sistemas políticos para canalizar las diversas demandas provenientes de la sociedad, encauzándolas institucionalmente para que sean escuchadas por quienes tienen que legislar (Binderkrantz, 2004). En cualquier caso, esta canalización varía dependiendo de los países, ya que, por ejemplo, en los Estados Unidos, la legislación es estricta en separar lo máximo posible las relaciones entre grupos de presión y partidos, mientras en Europa, esta relación ha

Alejandro (2018). “El campo de los estudios teóricos de las élites. Notas de investigación en torno a la noción de élite en las escuelas elitistas del siglo XX”.

3. Existen varios autores actuales que sugieren esta integración teórica, los más desatcados son: Milner, Murray (2015). *Elites. A General Model* y Scott, John (1990), *Corporate Business and Capitalist Classes*. Para el caso chileno, véase Avendaño, Octavio y Escudero, María (2016). “Elitismo y poder gremial en la Sociedad Nacional de Agricultura (SNA)”.
4. Tirado, Ricardo (2015). “Teorías y conceptos para analizar las organizaciones gremiales de empresarios”.
5. Nos referimos al libro de Thrift, Nigel (2005), titulado *Knowing Capitalism*; en el que el autor da cuenta de la actual sofisticación del capitalismo y sus dispositivos de poder para incidir en la esfera pública.

sido históricamente más estrecha, siendo un ejemplo ilustrativo, la imbricación entre organizaciones de trabajadores y partidos del centroizquierda (Schmitter, 1991).

A partir de los enclaves teóricos mencionados, se analizará uno de los recursos más utilizados por los empresarios en su manera de influir en la opinión pública: los medios de comunicación. Pero como decíamos al comienzo de este trabajo, antes de abocarnos a esa tarea, estimamos pertinente revisar algunos precedentes sobre la actuación de las patronales españolas y chilenas en el contexto democrático, buscando resaltar diferencias y similitudes que pueden servir para entender por qué las patronales pueden ser grupos de presión más decisivos en un país que en otro.

Las organizaciones empresariales españolas y chilenas y la democracia

Desde luego, revisar algunos antecedentes sobre la actuación de las patronales, puede ser un buen insumo para una mejor comprensión del comportamiento de los empresarios españoles y chilenos frente a un tema de vital importancia: *la salud pública*.

La comparación es interesante, ya que se trata de dos países que han tenido períodos democráticos y autoritarios con algunas similitudes, aunque distintas cronologías: en el caso español, una dramática guerra civil, que se prolongó desde 1936 hasta 1939, y cuyo desenlace fue una larga dictadura, que se extiende entre 1940 y 1975, año en que se inicia la transición a la democracia tras la muerte del dictador Francisco Franco. En el caso chileno, un Gobierno socialista liderado por Salvador Allende, en el que también tuvo lugar una alta polarización y conflictividad social, cuyo abrupto final fue un golpe militar y el inicio de una cruel dictadura que se extiende entre 1973 y el 11 de marzo de 1990.

Por otra parte, hay también concordancias entre estos países en la forma que adoptó su tránsito de la dictadura a la democracia, aunque nuevamente, como se sabe, de modo no sincrónico. Es por ello que sus transiciones suelen ser comparadas,⁶ ya que ambos modelos de cambio de régimen son considerados como “exitosos”, no violentos o con menores derramamientos de sangre que en otros países de la región y algunos de Europa del Este (Linz y Stepan, 1996).

Pero las similitudes mencionadas no se pueden extrapolar al cometido de las patronales, puesto que el comportamiento de estos actores sociales en democracia ha sido distinto en uno y otro país. Estas diferencias se pueden rastrear desde la actuación de los empresarios durante el proceso de transición y consolidación democrática, que en el caso español, comienza tras la muerte de Francisco Franco.

6. Manuel Alcántara (1992). “Las transiciones a la democracia en España, América Latina y Europa Oriental. Elementos de una aproximación a un estudio comparativo”. *Revista del Centro de Estudios Constitucionales*.

Al respecto, se trata de un contexto de cambio político y de crisis económica, en el que los empresarios no gozan de una buena imagen ante la ciudadanía (González, 2017), sobre todo por su vinculación al pasado autoritario que se deseaba superar. Tampoco se encontraban organizados en una gran patronal representativa ya que bajo el franquismo solo se permitía un, así llamado “Sindicato Vertical”, que agrupaba tanto a patrones como a obreros en un intento de armonización muy propio del corporativismo de los años 30, importado de la Italia fascista. Aunque a inicios de los años setenta, esa estructura estaba en decadencia, sobrepasada por la acción del “sindicalismo de clase”, que era capaz de negociar con los empresarios al margen del Sindicato Vertical, aún aseguraba la disciplina laboral, por lo que los empresarios no necesitaron nunca desarrollar organizaciones fuertes y no las tenían al llegar la democracia. Esa fue una desventaja frente al movimiento sindical que, pese a sus diferencias políticas y a su reciente salida de la clandestinidad, se encontraba bien constituido (Del Campo, 1995). En efecto, el protagonismo de la protesta obrera en los inicios y momentos clave de la transición, que había hecho fracasar el primer Gobierno continuista tras la muerte de Franco y logrado importantes mejoras laborales (Molinero e Ysàs, 2018), había dado a las CCOO y a la UGT una legitimidad pública que los empresarios aún debían ganarse, con el apoyo del Gobierno de Suárez. Para revertir este escenario, adquirir confianza social y lograr influir en el nuevo marco de reglas institucionales que se comenzaba a desarrollar, los empresarios en 1977 formaron la actual Confederación Española de Organizaciones Empresariales (CEOE), que les permitió conseguir una conducción cohesionada y representativa, siendo este un requisito indispensable para negociar con las fuerzas sociales y con los gobiernos democráticamente electos (Gutierrez, 2001).

Sin embargo, lo llamativo del caso español, es que pese a la acumulación de poder que detentaban las organizaciones de trabajadores y empresarios, estas últimas no tuvieron una actuación determinante en el proceso de transición a la democracia (Cabrera, 1997), puesto que fueron subordinadas a la “política de consenso” conducida por los partidos. Esta primacía de la política por sobre los intereses sociales, quedó de manifiesto en “Los Pactos de la Moncloa del año 77”, los que sentaron las bases de la actual democracia y Estado de bienestar español. El Gobierno de la UCD había intentado que la patronal y los sindicatos llegaran a:

[...] un acuerdo sobre política de rentas encaminado a limitar los incrementos salariales, lo que se denominaba pacto social, algo que ya había intentado arrancar en 1976 para hacer frente al agravamiento de la crisis económica. Del mismo modo que había fracasado entonces, el Gobierno tampoco lo consiguió tras las elecciones, de manera que se vio forzado a buscar un amplio acuerdo político en torno a las medidas de política económica necesarias para hacer frente a la crisis (Molinero e Ysàs, 2018: 218).

En la gestación de dichos pactos no participó directamente la nueva patronal, aunque, más allá de algunas discrepancias y públicas diferencias, fueron finalmente apoyados tanto por sindicalistas como empleadores (Cabrera, 2003).

No obstante, donde la CEOE sí tuvo protagonismo fue en las negociaciones con las organizaciones de trabajadores y el Gobierno de transición que lograría plasmarse, con posterioridad al Pacto de la Moncloa, en una serie de “acuerdos interconfederales” en 1979 y 1980 entre UGT y CEOE y, tras el intento fallido de golpe de Estado de Tejero, en 1981 en el llamado Acuerdo Nacional de Empleo entre UGT y CCOO de un lado y CEOE del otro (Beneyto, 2018). Esta disposición al diálogo de los actores sociales, pero, en particular, de los empresarios, contribuyó a la consolidación democrática, porque permitió reducir la conflictividad que amenazaba al recién inaugurado régimen político. Posteriormente, participaron indirectamente en la discusión constitucional, a través de los partidos de centro y derecha y de su propia acción pública, insistiendo en la necesidad de consagrar en la Constitución la “economía de mercado” (Cabrera, 1997), lo que, efectivamente, se recoge en el texto constitucional, aunque para disgusto de la CEOE, establece a la vez la subordinación de la riqueza nacional al “interés general”, facultando al Estado para la iniciativa económica y social, siempre que así lo exigiera el bien común.

A partir de las nuevas reglas institucionales de 1978, los empresarios españoles y su patronal se han caracterizado por actuar más bien bajo una “lógica corporativa”,⁷ orientada a temas económicos propios del sector empresarial, sin llegar a obstaculizar con ello el proceso de democratización que se ha desarrollado en el país. De hecho, a principios de 1978 la organización patronal desplegaba una intensa campaña de movilización del empresariado, bajo el título genérico de “Reaccionemos”, con concentraciones de miles de ellos en polideportivos, con objeto de reforzar su implantación, pero con un mensaje de oposición al Gobierno de la UCD, al que consideraban escorado a la izquierda. La necesidad del Gobierno de Suárez de pactar un programa económico con la izquierda era visto con recelo desde la patronal, aunque ésta no realizó una oposición frontal. Lo que sí hizo fue intervenir cada vez más en los equilibrios internos de la centro-derecha, sobre todo a partir de principios de 1980. “[...] Desde ese momento se distancia cada vez más de la UCD y a los pocos meses empieza a apoyar la operación de la “gran derecha” que, bajo el liderazgo de Fraga Iribarne, uniría a Alianza Popular con los sectores más conservadores de UCD” (Mella, 1992).

En todo caso, la autonomía de lo político que se evidencia en la firma de los Pactos de la Moncloa -aunque luego su cumplimiento resultara deficiente en algunos aspectos- debió suponer una suerte de aprendizaje en las élites empresariales a lo que, sin duda, ayudó el hecho, muy conveniente para ellas, de que el Pacto se cumpliera mejor en sus aspectos económicos que en los políticos. Pronto descubrieron que buena parte de sus temores sobre la influencia de la izquierda en la política económica eran infundados, porque ésta no tenía la pretensión de alterar en lo sustancial las “reglas de juego”, ni seguir la senda de la revolución portuguesa. Posteriormente, fue su colaboración con los sucesivos gobiernos socialistas, lo

7. El concepto lo retomamos de Michael Useem, 1979.

que permitió, incluso, superar la imagen negativa ante la ciudadanía que habían tenido al principio de la transición. Así fue como revirtieron el ambiente “antiempresarial”, contribuyeron al mejoramiento de la economía y se consolidaron como un actor social fundamental en el desarrollo del país (Flores, 2006).

Pero, como se ha expuesto en páginas anteriores, las diferencias del caso español respecto del chileno son importantes y deben ser subrayadas. En primer lugar, porque los empresarios chilenos en el contexto de la transición se encontraban organizados en patronales que tenían larga data en el país, como es el caso de la SOFOFA, la SNA y la CPC. En efecto, la experiencia acumulada por estas patronales en cuanto a organización fue valiosa de cara al cambio de régimen, pero también lo era, porque el empresariado a través de estos gremios hizo frente a las reformas que tenían una orientación crítica hacia la propiedad privada, tanto las del Gobierno del presidente Frei Montalva como las del presidente Allende (Arriagada, 2004). Para enfrentar esta adversidad, las patronales se aliaron con el sector del pequeño comercio y de transportes, desarrollando desde ahí una acción colectiva con fines de desestabilización del Gobierno popular, cuyos resultados fueron parcialmente exitosos (Campero y Cortázar, 1988).

Lo anterior contribuye a explicar en parte el apoyo de los empresarios al golpe militar y a la política económica neoliberal de Pinochet. De hecho, las organizaciones empresariales durante este período dejaron de comportarse como “grupo de presión”, ya que el régimen garantizaba todas sus aspiraciones gremiales, sobre todo la referida a la certeza jurídica de la propiedad privada (Campero, 1984). Esta puede ser una razón relevante para entender por qué los líderes empresariales siguen apoyando la Constitución de 1980 (Osorio, 2019), puesto que ésta consagra un tipo de Estado subsidiario que protege las libertades individuales por sobre el “interés general”, lo que, en consecuencia, otorga predominio del sector privado por sobre la iniciativa estatal (Van de Wyngard, 2013). Esta situación, como decíamos, marca una diferencia sustantiva con el país ibérico, ya que los empresarios españoles apoyaron una Constitución en la que se promovía una verdadera “economía social de mercado”, en la que el “interés general” prevalece por sobre los intereses individuales. Esto, en la práctica, confiere al Estado un rol activo para cumplir ese fin, algo que no sucede en Chile, con todas las consecuencias sociales que ello conlleva en materia de distribución.

Otra diferencia notable fue la actuación de los empresarios chilenos respecto al proceso de democratización, muy diferente de la que se observa en el caso español y que, a nuestro juicio, “reverbera” aún hoy en la distinta capacidad de influencia de los empresarios en los asuntos políticos, especialmente en los referidos a la distribución del poder.

Ciertamente, en Chile, los empresarios y sus patronales tuvieron una participación activa en la defensa del régimen de Pinochet y su herencia institucional (Correa, 2005). Así es como se opusieron al plebiscito de 1988 (Huneeus, 2001), y, luego, en democracia, participaron como “grupo de presión” en todos los canales

institucionales abiertos por los gobiernos democráticos (lobby, financiamiento de campañas, asesorías técnicas, comisiones parlamentarias, diálogos en la casa de gobierno, etcétera) (Álvarez, 2015). Empoderados, y con una imagen positiva ante la ciudadanía, se opusieron a reformas que pretendían terminar con los “enclaves autoritarios”, mostrándose contrarios a cualquier iniciativa que pudiese destruir el consenso en torno al modelo de “democracia protegida” y a la economía de orientación neoliberal que el pinochetismo había logrado trasladar al nuevo escenario post autoritario. Esto pone de manifiesto una clara diferencia con el caso español, ya que los empresarios ibéricos, apoyaron el proceso de transición, y también los pactos que permitieron la consolidación del régimen con un Estado del Bienestar robusto. Así, se supieron adaptar de buena manera y en forma colaborativa con otros actores sociales, a través de concertaciones, en el marco de reglas institucionales creadas por la clase política en representación de la ciudadanía, algo que a la fecha no ha ocurrido en Chile, puesto que su Constitución fue elaborada en dictadura, por lo que no representa fidedignamente los valores y principios de sus ciudadanos, lo que se expresa con claridad en los anhelos populares de cambio de reglas institucionales.⁸

Para terminar este apartado, podríamos decir que los empresarios españoles, que igualmente se habían beneficiado de la “paz social” y del control autoritario de la población bajo el régimen de Franco, tomaron rápidamente distancia con el franquismo, por lo que fueron más pragmáticos y menos ideologizados que sus pares chilenos, ya que desde el retorno de la democracia hasta el día de hoy, han pujado por el crecimiento del sector empresarial sin socavar los consensos que dan soporte a su régimen político. En cambio, el empresariado chileno ha sido más lento en distanciarse del pinochetismo, aunque gradualmente le han ido perdiendo el miedo a la democracia. No obstante, aún pujan por mantener una Constitución que consagra los derechos individuales por sobre el “interés general” (Osorio, 2019), lo que los convierte en un grupo de presión más ideologizado, con un proyecto político definido, lo que los hace menos pragmáticos pero con capacidad de influencia sobre las decisiones políticas.

Veremos, en lo que sigue, cuál es la lógica que prevalece en las patronales chilenas y españolas, es decir, si se privilegia la economía por sobre el interés general, o bien, si se adhiere a un posicionamiento solidario, que no enfrente a ésta dimensión con el bienestar de la población. Para ello, analizamos a continuación algunos discursos de líderes empresariales y declaraciones públicas de las patronales de ambos países, enfocando nuestra atención en torno a tres ejes de análisis: *sanitario-económico, social-económico y de intervencionismo vs libertad de empresa*.

8. Al respecto, véase el estudio del PNUD del año 2015, *Opinión ciudadana y cambio constitucional: análisis desde la opinión pública*, N° 1. Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo, Santiago. Datos más actualizados sobre la percepción ciudadana se encuentran en la “Encuesta Termómetro Social, Octubre 2019”. Santiago.

Empresarios y ciudadanos: Los dilemas de la pandemia

El comportamiento de las patronales chilena y española ante la crisis producida por la pandemia del COVID-19 guarda cierta correlación con las trayectorias que venimos describiendo durante las respectivas transiciones a la democracia. La hipótesis es que dichas trayectorias conformaron una suerte de “cultura” interna en las organizaciones representativas del empresariado, que podría estar condicionando o, cuando menos, “informando” su respuesta actual ante el accionar de los gobiernos frente a la crisis que ha provocado el coronavirus. Es obvio que la acción gubernamental tiene muchos más frentes (sanitario, social, administrativo, territorial...económico), que aquellos de los que puede ocuparse discursivamente la élite empresarial, pero no cabe duda de que los pronunciamientos de este grupo o sus propuestas de acción afectan, aunque no lo pretendan, a esas otras áreas.

El eje sanitario-económico

Así, por ejemplo, la insistencia empresarial en mantener a toda costa la actividad económica de las empresas, por más que se presente como una reclamación técnica u objetiva, debe acabar definiendo sus “fronteras” con la, también técnica aunque más subjetiva, opción por preservar la salud de los ciudadanos. Los esfuerzos acaban siendo conjuntos, pero en algún momento próximo a su formulación práctica, estos dos objetivos obligan a priorizar en tensión entre dos “bienes” deseables.

Precisamente en esa tensión entre objetivos “sociales” y “económicos” es donde esperamos encontrar algunas diferencias discursivas entre ambas patronales: el grado de sumisión o “subrogación” ante intereses no económicos. El empresariado chileno, con una cultura menos transaccional que la española, por no haber tenido que lidiar con una representación sindical empoderada en el tránsito a la democracia, y disponiendo de un marco constitucional heredado de Pinochet, con mayores prohibiciones expresas a la intervención del poder político, ha podido ser más abiertamente “economicista”, en el sentido de defender públicamente la prioridad de la razón económica por sobre la sanitaria. La CEOE y la CEPYME españolas, por el contrario, han debido aceptar en un primer momento la preeminencia de lo político que, bajo un gobierno de coalición progresista, se traducía en políticas orientadas a generar un “escudo sanitario”, aún a costa de ahondar los efectos recesivos en lo económico. Ese y no otro es el debate sobre la intensidad y duración del “confinamiento”.

La patronal española aceptó sin mayores objeciones la declaración del estado de alarma con la orden de confinamiento que se hizo oficial el 14 de marzo, cuando se contaban 133 fallecidos y 5200 casos confirmados de contagio. Protestó sin demasiada virulencia por la prohibición temporal de los despidos con causa en el coronavirus (27 marzo) y, aceptó la muy favorable regulación de los ERTE o suspensiones temporales de empleo. En todos esos momentos actuó en sintonía con la representación sindical y con el propio Gobierno. Pero cuando se anunció (30

de marzo) la paralización parcial de las actividades económicas no esenciales para reducir aún más la movilidad y detener la escalada de contagios, las patronales españolas se mostraron tan disconformes que amagaron con romper las relaciones, justo en un momento en que arreciaba la ofensiva política de los partidos de oposición conservadora. Esa ruptura no llegó, finalmente, a materializarse.

De manera un tanto similar, desde el día 13 de marzo, y con menos de 45 personas contagiadas en el país, las patronales chilenas apoyaron al Gobierno del presidente Piñera en la implementación de cuarentenas así llamadas “dinámicas” (que van por zonas y en función de la evolución de contagiados por la pandemia). A través de distintos recursos de influencia pública presionaron por la mantención de la actividad económica y solicitaron al Ejecutivo intervenir con medidas para proteger al sector empresarial y a los trabajadores. Este llamado de las patronales hizo eco en el Gobierno, que el día 19 de marzo, anunció un Plan de Protección al Empleo, muy parecido a los ERTES aplicados en España. Este anuncio es bien recibido por las organizaciones empresariales, calificado como una respuesta “concreta y rápida”. No obstante, a diferencia de las patronales españolas, en Chile, el empresario no participa de concertaciones con otros actores sociales como los sindicatos de trabajadores y/o con el Gobierno, comportamiento que, desde luego, es muy característico de los grupos de presión en países neoliberales (Schmitter, 1991:74). Su actuación es más bien horizontal hacia la clase gobernante, buscando influir en las fuerzas políticas para mantener la actividad económica sin mayores alteraciones.

El eje social-económico

La posición patronal en España se ha ido modulando en al menos tres etapas: consenso pleno, apoyo crítico y, finalmente, disenso. Pero el hilo conductor de los posicionamientos patronales se ha centrado siempre en la vigilancia de un interés corporativo que se expresa en una doble dimensión:

- *pragmática* de exigencia y negociación de los mecanismos de liquidez para las empresas y de condiciones de protección de los trabajadores que no recaigan sobre la parte empresarial. Ambos aspectos habían sido atendidos muy pronto por el Gobierno de coalición, al anunciar en los Consejos de Ministros el 12 y 17 de marzo, paquetes de medidas orientados a paliar el efecto social de la crisis, al tiempo que se aprobaban medidas y disposiciones de efectivo para aportar “liquidez” a las empresas y flexibilidad laboral en el tratamiento de las suspensiones de empleo, en línea con las reclamaciones patronales.
- *sustancial* o de principios empresariales, que se refiere a la exigencia de flexibilidad laboral, en realidad, libertad de despido, y, sobre todo, la oposición frontal a la suspensión de la actividad económica.

Estos dos últimos asuntos han sido siempre acogidos con dramatismo por la cúpula empresarial, anunciando los devastadores efectos que ello tendría para las empresas y el empleo. Esta crítica, sin embargo, no ha podido contar con un gran eco político, toda vez que los partidos de la derecha, en principio más sensibles a

estas preocupaciones, estaban centrados en ese momento, en un discurso de oposición que enfatizaba la falta de eficacia sanitaria y no podían dedicar demasiada atención a la vertiente económica, sin incurrir en contradicción.

Las medidas anunciadas se orientaban a producir una suerte de “escudo social” que amortiguara los previsibles efectos sobre el empleo, en un país con un problema crónico de temporalidad contractual. Se trataba de inducir a las empresas a adoptar una vía protegida, los ERTES, para los ajustes de plantilla que se derivaran de la crisis del Coronavirus. Las empresas no pagarían cotizaciones ni indemnizaciones por ERTE y los trabajadores no consumirían su derecho al desempleo. Mientras dichas medidas fueran percibidas como ayuda “neta”, es decir, sin contraprestación o pérdida para los empresarios, fueron bien recibidas por las patronales. Esto pudo producir inicialmente la impresión de un cierto “consenso social” del que el empresariado no quiso quedar marginado.

Sin duda, en el marco de un “cataclismo social” que se ha ido viendo como inevitable a medida que avanzaba, y se empezaba a superar la crisis sanitaria, no habría sido fácil para las patronales explicar una oposición frontal al anuncio de que el Gobierno se proponía aprobar un Ingreso Mínimo Vital. El discurso, pues, fue modulado para presentar una oposición oblicua. La queja pasaba a ser que “al tiempo que compartimos que ningún ciudadano puede quedar desatendido en esta crisis económica sobrevenida por la pandemia del COVID-19, en ningún momento se nos ha hecho partícipes de la negociación de tal iniciativa, ni se ha sometido a discusión en el diálogo social”. Se quejaban, por tanto, de estar ante la “manipulación interesada, la deslealtad al diálogo social y a los empresarios españoles”, aunque escudándose en el pecado procedimental, no dejaba de aflorar el malestar con la medida en sí, a la que se tacha de ideológica, “nos sentimos presionados para que demos apoyo a una propuesta de partido, [...] en estas condiciones se hace imposible participar mañana viernes, 10 de abril, en la reunión a la que hemos sido convocados por el Ministerio de Trabajo”.⁹ Reunión en la que, precisamente, se había de abordar el asunto.

La posición patronal chilena ha sido menos fluctuante que la de la CEOE, ya que pese a la frontalidad de su presión a nivel mediático, ha tenido solo una etapa: de apoyo a la gestión del Gobierno. En efecto, la administración del presidente Piñera no ha representado una amenaza para la suspensión de la actividad económica, por lo que esta tensión con el “bien” de la salud a la que hacíamos mención antes, no se ha dado como sí ha ocurrido en España. De hecho, el empresariado arremetió contra la ofensiva de los alcaldes, que el día 20 de marzo solicitaban a las autoridades políticas la implementación de cuarentenas totales para frenar la escalada de la pandemia, lo que fue criticado por el empresariado. Así, su apoyo y colaboración con el Gobierno ha llegado incluso hasta la entrega de un conjunto de ayudas filantrópicas, como fue la donación de material sanitario y de ayudas económicas.

9. CEOE. “Comunicado CEOE-CEPYME”. (9/04/2020).

Al igual que su par española, el hilo conductor de las patronales chilenas para proteger sus intereses también ha tenido una dimensión *pragmática* y otra *sustancial*. En el primer caso, un alineamiento del sector para solicitar transferencias de recursos fiscales directamente a las empresas, además de medidas tributarias favorables sobre todo para las firmas pequeñas y medianas. En la dimensión “sustancial”, una postura favorable para la aplicación de medidas de “flexibilidad laboral”, que no han requerido en ningún momento modificaciones legislativas, en relación, por ejemplo, a la libertad de despido, ya que esta figura existe en Chile desde 1990 en el Artículo 161 del Código del Trabajo.

Donde sí registramos una actitud más “agresiva” es en torno a la posibilidad de suspensión de la actividad económica, sobre todo, por la influencia que podían tener en el Gobierno las cuarentenas totales que estaban ocurriendo en países más avanzados. Esta postura se mantuvo intransigente desde los inicios de la pandemia, manteniéndose pese a manifestaciones de trabajadores, como las del día 17 de marzo en un centro comercial de Santiago, en las que se exigía el cese de la actividad laboral para proteger a los trabajadores. Los líderes empresariales diagnosticaron panoramas sociales extremadamente adversos de afectar la actividad económica, que fueron desde indicar que de “[...] paralizar el país pasaríamos a ser el país más pobre de Latinoamérica”¹⁰ hasta la polémica frase del presidente de la CCS: “No podemos matar la actividad económica por salvar vidas, después lamentaremos que la gente muera de hambre”.¹¹ Declaraciones criticadas por la oposición y, de hecho, obligaron posteriormente al mismo directivo a matizar sus afirmaciones, sin embargo, la prevalencia de lo económico por sobre lo sanitario quedó muy en evidencia, ya que la lógica de la argumentación se mantuvo incólume.

Eje Intervencionismo-Libertad de empresa

La secuencia del alejamiento de la patronal respecto al Gobierno español muestra, sin embargo, una cautela de fondo para no romper del todo, ni siquiera cuando las fuerzas políticas de derecha parecen apostar a ello. Nueve días antes del anuncio de implantación de un Ingreso Mínimo Vital, que irritaría a la CEOE hasta amenazar con no acudir a la Mesa de Diálogo Social, se habían producido iniciativas de calado que afectaban al núcleo ideológico de la patronal y también al tronco básico del interés corporativo: la prohibición de los despidos por causa del coronavirus¹² (28 marzo) y el anuncio de la paralización de la actividad eco-

10. “Presidente de la CPC y cuarentena total: Si paralizamos Chile “pasamos a ser quizás el país más pobre de Latinoamérica”. Entrevista a Juan Sutil, *Radio AND*. (27/03/2020).

11. “CCS dice que apertura “paulatina” de comercio podría iniciar la próxima semana: ‘La economía también trae salud’”. Entrevista a Carlos Soublette. Molina, Tomás (2020).

12. “Real Decreto-ley 9/2020, de 27 de marzo, por el que se adoptan medidas complementarias, en el ámbito laboral, para paliar los efectos derivados del COVID-19”. En Boletín Oficial del Estado, número 86 de 28 de marzo 2020.

nómica no esencial¹³ (29 marzo). Puede decirse que fue un punto de inflexión, en las relaciones con el Gobierno. Ambas medidas podían verse como injerencias indebidas en la autonomía de las empresas. Sin embargo, ni estas “injerencias”, que parecieron intolerables a la patronal, ni otras menores, como la imposición de un precio máximo de 0,96€ para las mascarillas (21 abril) rompieron aún el clima de consenso con el Gobierno, quizá porque este tipo de medidas se acolchaban sobre una más que generosa flexibilización de los ERTES, que aún parecía una alternativa practicable, y sobre todo, porque el discurso de oposición del líder del PP, Pablo Casado, no había escalado aún a los niveles de radicalidad que lo haría después. Puede estimarse que en la crítica a la prohibición de despedir aflora la filosofía de la libre empresa, pero aún dentro de un marco de debate técnico sobre la imprescindible flexibilidad laboral.

Cuando el 30 de marzo se decretó por el Gobierno la paralización de “actividades no esenciales”, la reacción patronal fue de completo rechazo y el comunicado conjunto de CEOE y CEPYME, aunque aceptaba que “la prioridad es la salud de las personas”, añadía que iba a “generar un enorme impacto sin precedentes en la economía española, especialmente en sectores como el industrial. Este parón puede llevar a una crisis más profunda de la economía que podría llegar a ser social”.¹⁴ La escalada verbal contra el Gobierno fue inmediata y coral. El presidente de la patronal vasca habla de “despropósito” e “incompetencia”, alineándose con las críticas de Casado hasta en la terminología. El presidente de la patronal de Aragón, por ejemplo, habló de “postulados ideológicos”, colocándose así en línea con la ofensiva de los grupos de la derecha y la ultraderecha que apuntan siempre contra la presencia de Unidas Podemos en el Gobierno. El acoplamiento de los discursos político y empresarial, sin embargo, no podía ser completo mientras el interés de los grupos de la derecha siguiera centrado en desacreditar al Gobierno por su falta de respuesta sanitaria, argumento deudor de aquel otro que acusaba al Gobierno de coalición de haber llegado tarde al confinamiento por razones de política interna. El interés patronal por limitar el alcance de las medidas sanitarias no encaja con la crítica política, porque no es fácil acusar de “exceso” y de “insuficiencia” en el mismo discurso.

Aunque la paralización de los sectores económicos no esenciales había sido corta y se hizo coincidir parcialmente con las vacaciones de Semana Santa, era inevitable que el debate de la reactivación económica se solapara con el del “desconfinamiento”, la primera semana de mayo. Ese es el punto en que lo económico se cruza con lo sanitario y ese es el momento que eligió el líder de la oposición

13. “Real Decreto-ley 10/2020, de 29 de marzo, por el que se regula un permiso retribuido recuperable para las personas trabajadoras por cuenta ajena que no presten servicios esenciales, con el fin de reducir la movilidad de la población en el contexto de la lucha contra el COVID-19”. En Boletín Oficial del Estado, número 87 de 29 de marzo 2020.

14. CEOE-CEPYME. “Comunicado de CEOE y CEYME tras las nuevas medidas sanitarias adoptadas el 28 de marzo”. (28/03/2020).

para elevar el tono contra el Gobierno. En ese punto podía volver a coincidir el interés del empresariado (reactivación y desconfinamiento) con el interés de la oposición de castigar al Gobierno por su gestión o, incluso, obligarle a cambiar la agenda de salida de la crisis. Así pareció que ocurriría al anunciar la oposición casi unánimemente que no aprobaría la prolongación del estado de alarma por quince días más. No ocurrió del todo así, toda vez que la votación parlamentaria de la cuarta prórroga se saldó positivamente para el Gobierno, lo que contribuyó a detener la escalada de distanciamiento de la patronal. Ésta siguió sentándose a la mesa de negociación social en la que aún se discutía sobre la prolongación de los ERTE, un tema en el que la dimensión pragmática de la patronal tenía que acabar imponiéndose. Puede decirse que el distanciamiento económico tuvo aquí un parón político.

Sin embargo, el punto crítico que se produce entre las patronales y el Gobierno español a propósito de la paralización de la actividad económica no esencial, no se dio en el país sudamericano, ya que el Gobierno del presidente Piñera no planteó públicamente como estrategia la suspensión de la actividad económica, evitando así un choque con el empresariado. Esta posición “economicista” del Gobierno facilitó desde el primer día el apoyo de las patronales, lo que no significó necesariamente una posición pasiva del sector, ya que, paralelamente, se desplegó una ofensiva mediática para influir en la opinión pública y en la élite política en orden a asegurar el mantenimiento de la actividad económica, pese a las experiencias mundiales de cuarentena en países europeos. Esta agresividad en la posición del sector se incrementó a partir del día 27 de marzo, con reiteradas declaraciones y entrevistas de los presidentes de las patronales en distintos medios de comunicación.

El pacto “inter-elitista” entre patronales y el Gobierno chileno, también se expresó en algunos discursos de autoridades empresariales que solicitaban la creación de una alianza público-privada para enfrentar el impacto de la crisis. Esta consistía, como decíamos, en liquidez para las empresas, sobre todo para las más pequeñas, y un marco legal apropiado para “suspender las relaciones laborales”, lo que se aprobó con votos de la oposición sin discriminar su aplicación entre pequeñas, medianas y grandes empresas. Así, varias de estas últimas firmas se han acogido a Ley de Protección del Empleo, suspendiendo relaciones laborales con sus trabajadores, lo que ha generado malestar en la ciudadanía y en algunos personeros críticos de la oposición. Desde luego, este llamamiento de los empresarios a la formación de una alianza con el Estado, en coherencia con una trayectoria “unilateral” y de “presión” hacia el poder político, no contemplaba la participación de los sindicatos de trabajadores, que en este contexto de crisis han ocupado un rol “residual” o reactivo a decisiones que viene tomando el Gobierno con “autonomía relativa” de los grupos de presión empresariales. Se trata de una situación muy distinta a la “triangulación de poder” que ha tenido lugar en España para enfrentar los efectos sanitarios y socioeconómicos de la pandemia. Así, en la formación de este acuerdo elitista, no se han visto grandes fisuras o tensiones, como podría haberse

producido a raíz de la fijación de precios que realizó el Ministerio de Salud al precio de las mascarillas. Ante ello, el empresariado puso cierta resistencia, como fueron las declaraciones del presidente de la CPC, Juan Sutil, quien manifestó ser “enemigo de las fijaciones de precios”, no obstante, ello no fue motivo suficiente para alejar a los empresarios del Gobierno, quienes se han sentido tal vez congraciados con el colchón que les ha proporcionado la Ley de Protección al Empleo.

Algunas reflexiones finales

Como hemos intentado mostrar a lo largo de este artículo, las actitudes y el discurso de las patronales española y chilena ante la política de sus gobiernos frente a la crisis sanitaria permiten descubrir algunas peculiaridades, tanto de los respectivos sistemas políticos, como de la cultura de intervención pública de sus organizaciones empresariales. En tal sentido, podemos decir que se corroboran los supuestos planteados al comienzo del trabajo, en los que destacábamos un discurso “economicista” de las patronales chilenas, que se distinguía del discurso y actuación más “solidaria” de las organizaciones empresariales españolas.

Por tanto, en consonancia con un marco constitucional que consagra y protege la autonomía de lo económico, la intervención de las organizaciones empresariales chilenas muestra menos inclinación a la negociación con otros actores y una más cerrada defensa del economicismo para evitar un deslizamiento del Gobierno hacia políticas centradas en la salud pública, mientras, por otro lado, la patronal española, por el contrario, debe adaptarse a un medio más proclive al compromiso con el “interés general” y a una cultura de negociación con otros actores y con el Gobierno, que permite -aunque no obligue a ello-, mayores equilibrios entre la economía y la salud.

Bibliografía

- Alcántara, Manuel
1992. “Las transiciones a la democracia en España, América Latina y Europa Oriental. Elementos de una aproximación a un estudio comparativo”. En *Revista del Centro de Estudios Constitucionales*. N° 11.
- Álvarez, Rolando
2015. *Los gremios empresariales, política y neoliberalismo. Los casos de Chile y Perú (1986-2010)*. Lom Ediciones. Santiago.
- Arriagada, Genaro
2004. *Los empresarios y la política*. Lom Ediciones. Santiago.
- Avendaño, Octavio y Escudero, María Cristina
2016. “Elitismo y poder gremial en la Sociedad Nacional de Agricultura (SNA)” En *Revista CS*. N°. 20. Facultad de Derecho y Ciencias Sociales, Universidad Icesi. Cali.
- Beltrán, Gastón
2012. “Las prácticas del poder. Discusiones en torno al problema de la acción política empresarial”. En *Apuntes. Revista de Ciencias Sociales*. 39(70): Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico.

- Beneyto, Pere J.
2018. "La transición sindical. Reivindicación de una obra colectiva". En *Debats. Revista de cultura, poder y sociedad*, Vol. 132 (1).
- Binderkrantz, Anne
2004. "Interest Group Strategies: Navigating Between Privileged Access and Strategies of Pressure". In *Annual Meeting of the Political Studies Association Lincoln*. Political Studies Association. United Kingdom.
- Cabrera, Mercedes
2003. "Empresarios y políticos en la democracia. De la crisis económica a las incertidumbres de la transición". En *Economía industrial*, N° 5.
- Cabrera, Mercedes
1997. "La modernización política: los empresarios en la historia de España". En *Papeles de economía española*, N° 73.
- Campero, Guillermo
1984. *Los gremios empresariales en el período 1970-1983: comportamiento sociopolítico y orientaciones ideológicas*. Instituto Latinoamericano de Estudios Transnacionales. Santiago.
- Campero, Guillermo y Cortázar, René
1988. "Actores sociales y la transición a la democracia en Chile". En *Colección estudios CIEPLAN*, N° 25 (diciembre).
- Correa, Sofía
2005. *Con las riendas del poder: la derecha chilena en el siglo XX*. Sudamericana. Santiago.
- Del Campo, Esther
1995. "¿En el corazón del mercado? Sindicatos y empresarios en la democracia española". En *Política y sociedad*, N° 20.
- Della Porta, Donatella & Diani, Mario
2015. *The Oxford Handbook of Social Movements*. Oxford University Press. Oxford.
- Flores, Anselmo
2006. "Una inevitable (y exitosa) convivencia política: empresarios y gobiernos socialistas de Chile y España". En *Foro Internacional*, Vol. XLVI, N° 4 (octubre-diciembre).
- González Fernández, Ángeles
2017. "Una sociedad con libertades". La Confederación Española de Organizaciones Empresariales y la Constitución de 1978". En *Individuo & Nación*, Vol. 6.
- Gutiérrez, Secundino
2001. *Aproximación histórica a las organizaciones empresariales en España: Vol. 2. Las organizaciones empresariales en la transición*. Fundación CEIM. Madrid.
- Huneus, Carlos
2001. "El comportamiento político de los empresarios en Chile". En *Revista Perspectivas*, Vol. 4, N° 2. Santiago.
- Linz, Juan & Stepan, Alfred
1996. *Problems of Democratic Transition and Consolidation. Southern Europe, South America, and Post-Communist Europe*. The John Hopkins University Press. Baltimore.
- Martínez, José Luis
2002. *Aproximación histórica a las organizaciones empresariales en España. I. Orígenes y evolución*. Fundación CEIM. Madrid.
- Mella Márquez, Manuel
1992. Los grupos de interés en la consolidación democrática. En *Transición política y consolidación democrática (1975-1986)*. Tejerina, Rafael y García, Ramón (Coords.). CIS. Madrid.
- Meynaud, Jean
1962. *Los grupos de presión*. EUDEBA. Buenos Aires.
- Milner, Murray
2015. *Elites. A General Model*. Polity Press. Cambridge.
- Molina, Tomás
2020. "CCS dice que apertura 'paulatina'

- de comercio podría iniciar la próxima semana: 'La economía también trae salud'. En *Emol* (16/4/2020). Recuperado de: <https://cutt.ly/MfcEIDj>.
- Molineró, Carmen e Ysàs, Pere
2018. *La transición. Historia y relatos*. Siglo XXI. Madrid.
- Osorio, Alejandro
2019. La cultura política de la élite empresarial chilena. Un análisis comparado de los dirigentes gremiales de la Sociedad Nacional de Agricultura y la Sociedad de Fomento Fabril (2018-2019). (Tesis doctoral). Universidad Complutense de Madrid.
-
2018. "El campo de los estudios teóricos de las élites. Notas de investigación en torno a la noción de élite en las escuelas elitistas del siglo XX". En *Revista Juris Poiesis*, Vol. 21, N° 25. Río de Janeiro.
-
2015. "Dominación y reproducción de las élites. Lectura sociológica del proceso de estructuración de las minorías selectas en el elitismo clásico". En *Revista de investigaciones políticas y sociológicas*, Vol. 14, N° 2.
- PNUD
2015. *Opinión ciudadana y cambio constitucional: análisis desde la opinión pública N° 1*. Programa de Naciones Unidas para el Desarrollo. Santiago.
- Schmitter, Philippe
1991. La concentración social en perspectiva comparada. En *Concertación social, neocorporatismo y democracia*. Espina, Alvaro (Coord.). MTSS. Madrid.
- Scott, John
1990. *Corporate Business and Capitalist Classes*. Oxford University Press. Oxford
- Thrift, Nigel
2005. *Knowing Capitalism*. SAGE Publications Ltd. California.
- Tirado, Ricardo
2015. "Teorías y conceptos para analizar las organizaciones gremiales de empresarios". En *Revista Mexicana de Sociología*, Vol. 77, N° 3 (julio-septiembre).
- Useem, Michael
1979. *The Inner Circle: Large Corporations and the Rise of Business Political Activity in the U.S. and U.K.* Oxford University Press. New York.
- Van de Wyngard, Jorge
2013. "Los aportes fundamentales de la Constitución de 1980 al sistema jurídico-político y social chileno". En *Derecho Público Iberoamericano*, N° 2.

Recursos digitales

Boletín Oficial del Estado
(28/3/2020- N°86). "Real Decreto-ley 9/2020, de 27 de marzo, por el que se adoptan medidas complementarias, en el ámbito laboral, para paliar los efectos derivados del COVID-19". España. Recuperado de: <https://cutt.ly/afcEDUy>.

(29/3/2020- N°87). "Real Decreto-ley 10/2020, de 29 de marzo, por el que se regula un permiso retribuido recuperable para las personas trabajadoras por cuenta ajena que no presten servicios esenciales, con el fin de reducir la movilidad de la población en el contexto de la lucha contra el COVID-19". España. Recuperado de: <https://n9.cl/giph>.

CEOE
(9/04/2020). "Comunicado CEOE-CEPYME". Recuperado de: <https://cutt.ly/rfExvr>.

CEOE-CEPYME
(28/03/2020). "Comunicado de CEOE y CEYME tras las nuevas medidas sanitarias adoptadas el 28 de marzo". Recuperado de: <https://n9.cl/fcnfx>.

DESOC-COES

2019. "Encuesta Termómetro Social, Octubre 2019". Santiago.

Radio ADN

(27/03/2020). "Presidente de la CPC y cuarentena total: Si paralizamos Chile "pasamos a ser quizás el país más pobre de Latinoamérica". Entrevista a Juan Sutil. Recuperado de: <https://cutt.ly/UfcEQ4e>.