

## 2.2 Cuestiones relativas a los actores industriales como "sociogrupos de actividad".

Hemos dicho que la implantación industrial obedece a cuestiones relativas a la empresa y al empresario. En las páginas anteriores aludimos a la primera; conviene ahora tratar lo segundo.

Afrontar el emplazamiento industrial desde el punto de vista de los empresarios como actores sociales es percibirlos en una estructura social de forma activa, esto es

... no interpretando un drama donde el libreto está escrito de una vez para siempre, aunque los personajes no lo vean, y en el cual la tarea del actor y de quienes lo analizan es descifrar el texto sin otra posibilidad creativa que encontrar la interpretación correcta. (Garretón, M.A., 1984, p. 113).

Se trata más bien, de dar cuenta de una multiplicidad de actos empíricos en los que intervienen pasiones, subjetividades, intereses y elaboraciones en el seno de una actividad económica cuya complejidad no se reduce a su dinámica o lógica estructural, sino que trasciende a otras esferas (vgr. la política, ámbito físico territorial, lo sociocultural) de la formación social nacional y aún más allá.

A los actores sociales de la actividad industrial se les encuentra operando en la realidad en "sociogrupos de actividad"<sup>\*/</sup>. En lo que sigue presentamos algunos rasgos generales (factores de que dependen y acciones que

<sup>\*/</sup> Consideramos a los empresarios en "sociogrupos de actividad" definidos por su posición en la estructura económica de la que sería legítimo predicar una serie de rasgos, pero no sería posible atribuirles una unidad determinada, algún género de consciencia o de comportamiento unitario. Tampoco podría tenerse por agentes de cambio o de conservación como lo sugiere el concepto de "grupo de interés" de Dahrendorf (Cfr. Oltra, B., 1975). El término "sociogrupo de actividad" busca, en todo caso, conferir a los empresarios una primacía y un liderazgo más o menos definible que los identifique como

ejercen) útiles para entender la lógica de comportamiento de los sociogrupos y los efectos de éste sobre la implantación manufacturera<sup>\*\*/</sup>.

El comportamiento de los empresarios como "sociogrupo de actividad" está dictado fundamentalmente por dos objetivos complementarios:

- i) Permanencia y seguridad económica, y
- ii) Búsqueda de la expansión de sus poderes derivados de lo anterior.

La persecución de estas finalidades se traduce en comportamientos concretos y actitudes. Las más importantes y recurrentes que pueden comprobarse, son:

- Tendencia de los agentes a concentrar la mayor cantidad posible de poder de decisión, aunque para ello tengan que trascender su esfera. Con ello reduce, o pretende hacerlo, al mínimo posible la aceptación de la expansión paralela de los campos de poder que corresponden a otros actores fuera del grupo.
- Tendencia al ensanchamiento máximo de los márgenes de maniobra individual y colectiva para la resolución favorable de eventuales conflictos. Esto es, el mantenimiento del más amplio posible campo de maniobra supone que se puedan dictar reglas circunstanciales, transitorias y no escritas, eventualmente contradictorias con las reglas formales, a fin de poder responder a situaciones imprevistas y coyunturales. La capacidad de gestio-

(Continuación de la Nota Anterior)

agentes sociales pertenecientes a la clase propietaria de los medios de producción (Cfr. Solari, A. et al., 1976, Cap. IV). Por otro lado, hemos preferido "sociogrupo de actividad" a "grupo de presión" ya que, por no referirse este último al marco de las clases sociales, se presenta como una entidad más inestable en composición y límites (por tanto, en objetivos) de clase social (Cfr. Duverger, M. 1979, Cap. II de la Parte Especial).

<sup>\*\*/</sup> En realidad adaptamos algunos desarrollo de Touraine, A. (1969) y las experiencias africana y latinoamericana que revisa Gutelman, M. (1981).

nar y aplicar las reglas informales de circunstancia a la par de reglas formales que sirven de referencia a situaciones de conflicto, depende de la potencia y capacidad de negociación de los sociogrupos de actividad.

- Intentos por asegurarse un respaldo social lo más amplio posible privilegiando, por un lado, las relaciones basadas en afinidades personales, amistades partidarias y confianza individual; por otro lado, están los empleados donde los mecanismos adicionales que entran en escena son la promoción o el despido.

En el campo de la economía, la persecución del lucro por los sociogrupos de actividad lleva a la formación, primero, de grupos informales más o menos estables, durables y estructurados. Esos grupos que tienen fronteras móviles y no formalizadas (dentro de una misma clase) llegan a constituirse en verdaderas "feudalías", clanes o "mafias".

En otro renglón, dada la estrecha relación con la esfera de la política, no resulta extraño que en algunos casos se les encuentre "asociados" o "fusionados" con actores políticos.

Constitución de clanes y fusión de actores económicos y políticos cuestionan en mucho la autonomía del Estado en las sociedades "democráticas" respecto a la toma de decisiones; ésta, la autonomía, se hace cada vez más débil en todas partes y con frecuencia desaparece (está claro que no consideramos aquí el escenario internacional ni las presiones que a través de distintos mecanismos -créditos, etc.- los países desarrollados ejercen sobre las sociedades periféricas). Por esta circunstancia, aunque teóricamente no debería estar sujeto a influencias personales, en la

ejercen) difícil para entender la lógica de comportamiento de los sociogrupos y los efectos de éste sobre la implantación manufacturera.

El comportamiento de los empresarios como "sociogrupos de actividad" está dictado fundamentalmente por dos objetivos complementarios:

(i) Permanencia y seguridad económica, y (ii) búsqueda de la expansión de sus poderes derivados de lo anterior. La persecución de estas finalidades se traduce en comportamientos concretos y actitudes. Las más importantes y recurrentes que pueden compararse, son:

- Tendencia de los agentes a concentrar la mayor cantidad posible de poder de decisión, aunque para ello tengan que trascender su esfera. Con ello reduce, o pretende hacerlo, al mínimo posible la aceptación de la expansión paralela de los campos de poder que corresponden a otros actores fuera del grupo.

(Continuación de la Nota anterior) agentes sociales pertenecientes a la clase propietaria de los medios de producción (Cfr. Sola, A. et al., 1974, Cap. IV). Por otro lado, hemos preferido "sociogrupos de actividad" a "grupo de presión" ya que, por no referirse este último al marco de las clases sociales, se presenta como una entidad más inespecífica en composición y límites (por tanto, en objetivos) de clase social (Cfr. Duvayer, M. 1979, Cap. II de la Parte Espécial).

\*\* En realidad adaptamos algunos desarrollos de Touraine, A. (1969) y las experiencias africanas y latinoamericanas que analiza Gutelman, M. (1981).