



**UNSAM**  
UNIVERSIDAD  
NACIONAL DE  
SAN MARTÍN



**DOCUMENTOS DE INVESTIGACIÓN SOCIAL**  
**NÚMERO 3**

**“Acción colectiva empresaria”  
¿Homogeneidad dada o  
construida?: Un análisis a la luz  
del estudio de las corporaciones  
empresarias en la crisis del 2001**

**Lautaro Lissin**

***“Acción colectiva empresaria” ¿Homogeneidad dada o construida?: Un análisis a la luz del estudio de las corporaciones empresarias en la crisis del 2001\****

***Lautaro Lissin\****

**Resumen.**

Partiendo del supuesto de que el empresariado precisa organizarse colectivamente para hacer progresar y defender sus intereses, en el presente trabajo se propone discutir la idea de *homogeneidad dada* del empresariado, considerando que no resulta adecuada para el abordaje del arco empresarial nacional. Considerando las particularidades del contexto político y económico y la heterogeneidad de intereses empresarios vigentes, a partir del despliegue de las corporaciones empresarias en la crisis del 2001 se propone esbozar una nueva perspectiva de estudio. En este sentido, consideramos que la propuesta de *homogeneidad construida* resulta de mayor utilidad para pensar al empresariado nacional y su acción colectiva.

**Palabras claves.**

Acción colectiva empresaria- Crisis de la Convertibilidad- Homogeneidad construida.

**Introducción.**

Diversos estudios de las ciencias sociales han dirigido sus esfuerzos a constituir un andamiaje teórico que posibilite el análisis de la acción colectiva del empresariado mediante sus asociaciones. En este ámbito, uno de los postulados más difundidos es el esgrimido por los sociólogos Offe y Wiesenthal (1985), quienes plantearon que en las sociedades capitalistas los empresarios no precisan organizarse para alcanzar sus intereses. Al tener en su horizonte un claro parámetro de la realización de los mismos, como ser la tasa de ganancia, la organización capitalista no precisa de acuerdo o dialogo entre los empresarios lo que si determinaría en una organización colectiva del mismo. Partiendo del supuesto de la existencia de una *“homogeneidad dada”* sostienen que los mismos poseen intereses fijos y establecidos a priori cuya formación es previa a su accionar colectivo. En lo que respecta al análisis de los sectores empresarios, esta afirmación ha influido considerablemente a una serie de trabajos que han avanzado en esta línea.

En el presente trabajo, consideramos que adherir a este supuesto no sería una opción correcta ya que llevaría a desestimar el estudio de la acción colectiva del empresariado. Por otro lado, al momento de reflexionar sobre el empresariado argentino, no resulta ser una perspectiva adecuada para su análisis, ya que como veremos la diversidad de actores empresariales

---

\* Se agradecen la atenta lectura y los valiosos comentarios de Gastón Beltrán, Ana Castellani y Martín Schorr; y se los exime de toda responsabilidad respecto de errores u omisiones. Asimismo, en el armado del presente artículo los aportes realizados por Pablo Nemiña han resultado ser sumamente enriquecedores.

\* Licenciado en Sociología (UBA) y Becario de Postgrado Tipo I del Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET) con sede en el IDAES-UNSAM bajo la dirección de los Doctores José Nun y Martín Schorr. Maestrando en Sociología Económica (IDAES-UNSAM) y Doctorando en Ciencias Sociales de la UBA.

El presente trabajo fue presentado en el First ISA Forum of Sociology “Sociological Research and Public Debate” organizado por la International Sociological Association y realizado en la ciudad de Barcelona, España durante los días 5 y 8 de Septiembre. El mismo es fruto del trabajo de elaboración del marco conceptual de mi tesis de Maestría en Sociología Económica (IDAES-UNSAM) y fue desarrollado a partir de la necesidad de reflexionar y elaborar herramientas adecuadas para el abordaje del empresariado argentino, sus corporaciones y su acción colectiva. Correo electrónico: [llissin@hotmail.com](mailto:llissin@hotmail.com)

existentes y más aún la variedad de intereses de los mismos pone en evidencia la necesidad de adoptar un abordaje alternativo para su estudio.

Ahora bien, partiendo de la idea de que el empresariado si precisa de organización colectiva para hacer progresar sus intereses, el análisis de la *acción empresarial* cobra una significativa importancia. Es por ello que en esta oportunidad se propone discutir en términos teóricos esta afirmación y repensar, a partir de un estudio de caso como el de las corporaciones empresarias argentinas en el desarrollo de la crisis del 2001, nuevas herramientas que permitan esbozar una *nueva perspectiva* de estudio para la acción colectiva del empresariado. En este sentido, consideramos que la propuesta de *homogeneidad construida* resulta de utilidad para pensar al empresariado nacional y su acción colectiva a lo largo de distintas coyunturas políticas y económicas<sup>1</sup>.

A los fines del análisis se partirá de una suerte de doble supuesto:

- a) Que considerando un estudio de caso específico como el argentino, resulta más adecuado hablar de *heterogeneidad de intereses* empresarios que de homogeneidad dada o a priori.
- b) Esto no implica desestimar la existencia del algún tipo de homogeneidad pero que en el caso del empresariado, donde diversos actores empresarios coinciden en sus intereses frente a una determinada coyuntura específica o una determinada política pública, resulta más conveniente hablar de un tipo de homogeneidad de rasgos coyunturales la cuál denominaremos *homogeneidad construida* ya que en el caso de existir la misma se configura y se alcanza en el desarrollo de los procesos políticos y económicos concretos e históricamente situados.

Para una mayor organización de la exposición, el trabajo se estructura de la siguiente manera. En un primer lugar se esbozarán los rasgos principales de la perspectiva teórica diseñada por Offe y Wiesenthal para el estudio del empresariado y su acción colectiva. En una segunda instancia, se propone reflexionar sobre la perspectiva mencionada y las limitaciones que presenta la misma al momento de querer ingresar al estudio del empresariado en general y en especial en el empresario argentino y sus corporaciones. Por último, a partir del estudio de caso propuesto se invita a poner en cuestión los supuestos esbozados por los dichos autores, reflexionando sobre nuevas herramientas que permitan plantear nuevos conceptos para el estudio de las organizaciones empresarias y su acción colectiva.

### **El empresariado: ¿Intereses predeterminados y homogéneos?**

Como bien el título lo sugiere, el presente apartado parte de un interrogante que ni más ni menos ilustra una discusión abierta en el ámbito académico en el que se han sumido un número considerable de autores: si los empresarios<sup>2</sup> precisan organizarse colectivamente, integrándose en diversas asociaciones, para hacer progresar sus intereses. En el desarrollo del

---

<sup>1</sup>La relevancia del concepto propuesto de *Homogeneidad construida* resulta fundamental para pensar y analizar el último conflicto desarrollado entre las corporaciones agrarias y el gobierno durante los meses de Marzo-Julio del presente año (2008). En este sentido, en la actualidad me encuentro trabajando en esta dirección, avanzando en la aplicación del concepto al análisis de la decisión estratégica privilegiada y desarrollada por las entidades agrarias en el transcurso del mencionado conflicto.

<sup>2</sup>Acordamos con la definición de empresarios propuesta por Peter Birle. El mencionado autor los define como a un grupo social que en el sistema económico capitalista asume funciones de conducción y decisión sobre la base de la propiedad o disposición de los medios de producción, y comparte básicamente una posición similar respecto de la continuidad del orden capitalista, la garantía de la propiedad privada y la libertad de empresa; en otras palabras, rasgos que identifican a la burguesía como clase (Birle, P., 1997: 33).

mismo se fundamentará, reflexionando en el estudio de caso propuesto, el porqué resulta necesario para el empresariado organizarse en forma colectiva por sobre la idea de que solo le alcanza al mismo con los intereses a priori y el control de la inversión (Offe y Wiesenhal, 1980).

El tema de la acción colectiva como forma de organización para hacer progresar y cumplir sus intereses ha sido un tema de estudio en las ciencias sociales. Sin embargo, en términos generales, la mayoría de los abordajes que se han preocupado por esta problemática no se han dirigido al estudio de la acción producida por los actores empresarios sino más bien que han hecho foco en el tipo de acción que llevan adelante otros sectores de la sociedad como pueden ser los movimientos sociales, los movimientos de protesta<sup>3</sup>, etc. (Beltrán, 2001). No obstante y pese a la exigua de la discusión, varios han sido los autores que se han ocupado de estas cuestiones.

Offe y Wiesenhal (1980) fueron quizás quienes plantaron la semilla de la discusión acerca de la representación y organización del empresariado. Dentro de la corriente estructuralista, realizaron un trabajo fundamental que brinda importantes elementos para pensar la problemática de la acción colectiva empresaria. En el mismo plantean que no existe sólo una sino dos lógicas de la acción colectiva: la de los empresarios caracterizados como *monológica* y la de los trabajadores la cuál es definida como *dialógica*. Su argumentación se fundamenta en el hecho de que los trabajadores se encuentran en un primer momento desorganizados como oferentes de fuerza de trabajo en el mercado, en un segundo momento organizados a partir de los sindicatos. En forma opuesta, una primera instancia de la organización capitalista es la empresa o la firma.

Los autores advierten que los intereses capitalistas son más homogéneos en comparación con los de los trabajadores (Offe y Wiesenhal, 1980: 16). Así es que el empresariado al priorizar su posición dominante sobre el Estado y los trabajadores, y al tener en su horizonte un claro parámetro de la realización de intereses, como ser la tasa de ganancia, la forma política de la organización capitalista no precisa de acuerdo o dialogo entre los empresarios. Cuestión que se fundamentaba en que la lógica misma del capitalismo haría de la *decisión individual de invertir* o no su principal fuente de influencia.

Situación que derivaría, según su argumentación, en una suerte de *homogeneidad dada* de los intereses empresarios, la cuál tornaría innecesario cualquier tipo de acuerdo previo y, por ende, desestimaría cualquier posibilidad de organización y de acción colectiva por parte del empresariado, haciendo irrelevante el estudio de sus formas organizativas<sup>4</sup>. En contraposición, la situación de los trabajadores y su organización está siempre mediada por un proceso de lucha y dialogo, por lo cuál recibe el nombre de dialógica. Como señala Acuña (1994: 68-69) mientras que los trabajadores deben en un primer momento organizarse para poder actuar colectivamente en defensa de sus intereses, los capitalistas ya se encuentran organizados en forma consistente con los suyos. Asimismo, y en forma paralela, los capitalistas cuentan con tres formas alternativas de organización: la empresa, las relaciones informales y las asociaciones empresarias (Offe y Wiesenhal, 1980: 16).

---

<sup>3</sup> Al respecto se pueden consultar Offe (1988); Melucci (1994); Pizzorno (1994)

<sup>4</sup> Sin embargo, en un trabajo posterior realizado por Offe (1981), y con fuertes vinculaciones con el estudio que lo precede, parece considerar el estudio de las entidades empresarias planteando una forma de abordaje de las mismas a partir de un marco de análisis que articule tres miradas o niveles que deben analizarse en forma integrada: *desde abajo*, que serían la suma de los intereses comunes de carácter estructural-económico que constituyen la base de sus asociados; *desde arriba*, que remite a las relaciones políticas e institucionales de la asociación, y *desde dentro*, tomando en cuenta sus características organizacionales.

Resumiendo, de estas formas de representación los autores consideran a las asociaciones empresarias como la menos efectiva de las tres ya que poseen un muy limitado poder potencial de sanción, mientras que el factor decisivo de poder sigue en manos de la empresa y de su capacidad de decisión estratégica. Asimismo, las asociaciones empresarias suelen ser consideradas como meras respuestas defensivas frente a la aparición de los sindicatos y a la intervención estatal en la economía (Offe y Wiesenenthal, 1980: 16). Sin embargo, asumir que las mismas deben su existencia a una reacción defensiva contra la organización de los trabajadores o son consecuencia de políticas estatales, indicaría que los capitalistas son vistos como un actor no político o como un actor político cuya debilidad demuestra que la iniciativa política está en manos de otros actores que si son centrales: los sindicatos y el estado (Acuña, 1994: 69).

Concluyendo, si bien en su planteo Offe y Wiesenenthal (1980) no excluyen la posibilidad de que los capitalistas pueden organizarse en forma colectiva a partir de sus asociaciones, consideran que no es algo que resulte necesario para los mismos ya que no lo precisan o disponen de otras alternativas más efectivas para hacer progresar sus intereses, como puede ser el manejo de la inversión-desinversión.

### **La Homogeneidad dada: el empresariado y el manejo de la inversión.**

El planteo realizado por Offe y Wiesenenthal (1980), sin duda, se encuentra íntimamente relacionado con la búsqueda de la tasa de ganancia por parte del empresariado. De esta forma, apuntan que para hacer progresar sus intereses el manejo de la inversión-desinversión por parte del empresariado resulta más efectivo que cualquier organización colectiva posible, resultando innecesario que el empresariado privilegie esta última opción.

En relación con lo postulado por estos autores, una vertiente del estructuralismo se ha ocupado de pensar en profundidad estas cuestiones, denominada como “teoría de la dependencia estructural del Estado respecto del capital”<sup>5</sup>. Es en la misma donde se pueden encontrar ciertas herramientas analíticas adecuadas para pensar el problema de la relación entre el Estado y los empresarios ya que si bien comparte ciertas cuestiones con las demás visiones (como puede ser la instrumentalista), la explicación que intenta brindar incorpora en forma explícita el rol de los actores económicos y políticos y la(s) relación(es) entre ambos.

A grandes rasgos, esta perspectiva de estudio postula que en una sociedad capitalista si bien la clase dominante no gobierna, lo que si existe es una suerte de división del trabajo entre los capitalistas y los agentes estatales en la que los últimos son los que se encargan de asegurar la reproducción del orden social vigente (Block, 1977: 10). Sin embargo, a pesar de esta cuestión y retomando lo anteriormente mencionado, las políticas que los gobiernos pueden llevar adelante se encuentran estrechamente delimitadas al hecho de que, en última instancia, son los dueños del capital quienes deciden como utilizar los recursos materiales.

Al respecto, Charles Lindblom (1977)<sup>6</sup> manifiesta que el capital, ya sea a nivel de empresa individual o de asociación empresaria, está en una posición de poder privilegiada, que resulta del hecho que-en una sociedad capitalista- el Estado depende del vigor del proceso de acumulación. Este *poder estructural* con el que cuentan los empresarios atraviesa las decisiones de inversión-desinversión por las que puede optar el mismo, condicionando la acción estatal mediante el nivel de actividad económica y sus efectos sobre el empleo y el bienestar general.

---

<sup>5</sup> La misma fue denominada de esta manera por Pzeworski y Wallerstein (1985).

<sup>6</sup> Citado en Offe y Wiesenenthal (1980)

Esto implica que los capitalistas, en su papel colectivo de inversores, tienen un veto sobre políticas estatales por que si fallan en invertir en niveles adecuados pueden crear grandes problemas políticos para los administradores estatales, Esto desincentiva la toma de medidas que puedan disminuir seriamente la tasa de inversión por parte de los administradores estatales (Block, F., 1977: 15; citado en Acuña; 1994: 67)

Cuestión que se relaciona, básicamente, a que en última instancia no es el Estado quien toma las decisiones económicas más relevantes ya que las mismas se encuentran en manos privadas. Tal es así que no debe perderse de vista que la acción empresaria debe considerarse para entender la dinámica económica, social y política del país por dos cuestiones principales: por un lado, porque juegan un papel central en el proceso de acumulación de capital como consecuencia de las decisiones macroeconómicas que toman las empresas que lo componen (especialmente aquellas vinculadas con el nivel y tipo de inversión) que son cruciales para marcar el rumbo del resto del sistema económico ; por otro lado, por que el accionar colectivo e individual de sus miembros suele incidir en la determinación de las políticas públicas, en especial, de aquellas que definen la orientación estatal.(Castellani, 2006: 36; Viguera, 1997, Cap I).

Al quedar el manejo de la actividad económica en manos privadas, los gobiernos suelen postergar u obviar las medidas que puedan perjudicar a los empresarios y, en múltiples ocasiones, suelen optar por tomar decisiones que resultan favorables a los mismos. Es así que, tal como afirman Offe y Wiesenthal (1980), el empresariado puede obtener beneficios no sólo por que lo que hace políticamente sino por que lo que deja de hacer en términos de inversiones, ya que al ver amenazados sus intereses pueden llegar a restringir sus inversiones con el objetivo de bloquear determinada política pública que sea en su perjuicio.

Sin embargo, cabe aclarar que esta posición privilegiada del empresariado por el manejo de la inversión, no siempre suele ser efectiva ya que suele verse limitada en algunas ocasiones en donde pierde eficacia respecto a su capacidad de influencia sobre el Estado. Los agentes estatales, al comportarse como maximizadores de su propio interés deben intervenir para aliviar las tensiones sociales generadas por el capitalismo y es en estas situaciones que pueden originarse ciertos conflictos entre ellos y el empresariado (Block, 1980; Viguera, 1998), generando la posibilidad de que el Estado pueda influir, de diversas formas, sobre las opciones de inversión y las tasas de ganancia de los capitalistas (Heredia, 1996: 133).

En este sentido existen una serie de situaciones que condicionan la capacidad de “veto” de la desinversión por parte del empresariado, planteándole al mismo la necesidad de buscar otras alternativas que les sean útiles para defender y hacer progresas sus intereses. En primer lugar, Fred Block (1980) plantea que cuando la economía de un determinado país entra en una etapa recesiva, el rol de la inversión pierde peso en términos del nivel de actividad económica resultante de la misma.

En segundo lugar, Blanca Heredia (1996) menciona que el empresariado ve socavada su posición de privilegio cuando la disponibilidad de fuentes de financiamiento no se encuentra exclusivamente en manos del sector privado. El mayor o menor papel del Estado como inversor y, en general, en el proceso de acumulación y distribución de recursos amplia o disminuye el impacto potencial de la desinversión por parte de los capitalistas y la dependencia del estado respecto a los empresarios (Acuña, C. 1994: 19). Por ejemplo, en aquellos países donde es el Estado quien controla cierto enclave productivo (como la extracción y comercialización del cobre en Chile) la dependencia del mismo respecto de los capitalistas es mucho menor que en las situaciones en las que depende exclusivamente de las

inversiones del empresariado, tal es el caso argentino, en donde el Estado dependía del sector capitalista agrario para la obtención de divisas para la expansión de un sector industrial en desarrollo. (Acuña, C, 1994: 19).

Así también, puede ocurrir que el posible impacto de la desinversión empresaria muchas veces no sea el esperado, ya que una misma política pública puede impactar negativamente sobre un sector empresario y ser favorable para otro. En este caso, el sector que resultase beneficiado contrarrestaría con un incremento de sus inversiones, cualquier intento de desinversión del sector perjudicado (Acuña, 1995: 19), contradiciendo el supuesto de que la búsqueda de la tasa de ganancia homogeniza a la totalidad de los sectores empresarios.

Al respecto, puede pensarse que la teoría del poder estructural sostiene lo promulgado por Offe y Wiesenhal (1980), en tanto el empresariado no precisa de organizarse colectivamente para defender y efectivizar sus demandas y desestima la posibilidad de acción colectiva, ya que la existencia de una suerte de homogeneidad a priori de sus intereses y por otro lado, la capacidad de veto de la desinversión bastarían por sí solas para controlar las políticas públicas contrarias a sus intereses.

No obstante, como hemos visto, la serie de situaciones descritas pone en evidencia las limitaciones del manejo de la inversión por parte del empresariado para el logro de beneficios a su favor. Estas situaciones conducen a pensar que la homogeneidad a priori de intereses (como puede ser la búsqueda de la tasa de ganancia) que lleva al empresariado a desestimar, por ejemplo, el organizarse en corporaciones no alcanza por sí sola. Asimismo, como veremos más adelante, poner todo el peso del poder de veto del empresariado en la (des)inversión no resulta una opción válida ya que, para el caso argentino, llevaría a desestimar otras opciones o recursos económicos que los mismos manejan.

En este sentido, para el empresariado resulta necesario plantearse la búsqueda de alternativas que le permitan defender y concretar sus intereses, como puede ser la organización colectiva a partir de corporaciones.

### **Limitaciones de esta perspectiva: reflexionando sobre el caso argentino.**

Si bien esta propuesta de análisis presenta una serie de cuestiones que resultan útiles al momento de pensar en las formas de organización empresaria y su estudio, una de las desventajas de este tipo de enfoque radica en que centraliza el problema de la acción colectiva en los trabajadores (clase obrera), quitándole importancia al rol del empresariado como actor político y cayendo en un reduccionismo estructural económico (Acuña, 1994), ya que se supone que los empresarios ya tienen resueltos sus problemas y pueden actuar con una clara y eficiente lógica estratégica (Offe, 1992).

En este sentido, para esta perspectiva la pregunta por la acción empresaria es colocada en un lugar secundario ya que ésta resulta en una función del lugar ocupado por los capitalistas en la estructura productiva, vinculándose con la existencia de los intereses de clase. Así, el análisis de la burguesía como clase subraya el carácter relativamente monolítico del capital, dando por hecho que es innecesaria la coordinación de sus acciones en la medida que no existen mayores diferencias internas (Beltrán, 2007: 26).

De lo expuesto hasta aquí cabe preguntarse si las herramientas construidas desde esta perspectiva de estudio resultan útiles para el análisis del empresariado argentino, sus entidades y su acción colectiva. Al respecto cabe mencionar que, si bien plantean ciertas cuestiones interesantes, presentan una serie de inconvenientes para el estudio del mismo.

En primera instancia, las permanentes luchas que se dieron, particularmente entre, y dentro de, los actores capitalistas, con sus continuas rupturas, revela como la determinación de los intereses de un agente social resulta mucho más problemático que la existencia de un *interés común predeterminado* o, al decir de Offe y Wiesenhal, de una *homogeneidad dada*. Más aún contradiciendo esta idea, el empresariado argentino en tanto actor colectivo dista mucho de presentar características de homogeneidad pues se encuentra integrado por diversas fracciones que en más de una ocasión suelen presentar intereses y conductas contrapuestos. En este sentido, de existir un rasgo que caracteriza al mismo es la heterogeneidad por sobre la homogeneidad de intereses.

Si bien es cierto que la búsqueda de la tasa de ganancia es lo que moviliza al empresariado a tomar decisiones estratégicas, las mismas no responden a un interés común de los capitalistas traducido en una acción conjunta de los mismos. Diferencias según, por ejemplo, el sector de actividad en el que operan (industria, rural, financiero, construcción, etc.), la orientación que toman sus inversiones entre aquellos empresarios que optan por concentrarse en un sector de actividad o aquellos que eligen diversificar sus producciones, y una diferencia más elocuente aún entre grandes y pequeños-medianos empresarios, son algunas de las cuestiones que inciden y dificultan la posibilidad de pensar en el empresariado argentino como un actor social homogéneo.

Es por ello que adherir a los supuestos propuestos por los autores mencionados conduciría a perder de vista y desconocer variables y otros intereses que inciden en la organización y la acción empresaria de estos actores, como pueden ser las tensiones existentes entre capital doméstico/multinacional, capital monopólico/atomizado, gran/pequeño y mediano empresariado, entre otros (Acuña, 1994, p.54).

Por otro lado, al sostener que la misma lógica del capitalismo hace de la inversión la principal fuente de influencia del empresariado, relativiza el problema de la acción, ya que en una sociedad capitalista los empresarios no dependen de la misma para hacer progresar y defender sus intereses (Offe y Wiesenhal, 1980). Al poner todo el peso en la posición que ocupa el empresariado en la estructura económica, privilegia su poder estructural desestimando el problema de la acción. Al reducir la explicación al capital que el mismo dispone y maneja como determinante para influir sobre los agentes estatales no tiene en cuenta, en el análisis, algunas variables que resultan determinantes en la toma de decisiones estratégicas de los empresarios.

Pero aún de mayor importancia, poner el acento en que el empresario solo veta vía (des)inversión constituye un error. Sobre todo en el caso argentino donde los grandes empresarios controlan los resortes centrales de la actividad económica. Cuestión que les hace tener un peso decisivo (sino determinante) en el manejo de precios, el nivel del tipo de cambio, la inversión, las exportaciones y muchas otras transacciones con el resto del mundo (remesa de utilidades, endeudamiento, fuga de capitales, etc.), las cuentas públicas, etc. En otras palabras, son los actores que están detrás de todas las grandes variables macroeconómicas que determinan, en sus trazos sobresalientes, las características del sendero de crecimiento del país. Es por ello que cobra especial importancia la capacidad del Estado para controlar a estos actores ya que la ausencia de voluntad política para ir contra los mismos, no queda otra que ceder a su ostensible poder económico y político.

En efecto, una considerable limitación que presenta la argumentación de estos autores es el no incorporar una variable que resulta de suma relevancia cuando se pretende indagar y buscar explicaciones sobre el empresariado, especialmente el argentino: el contexto político y económico en el que el mismo se inserta (Granovetter, 1985) y desarrolla su acción empresaria. Cuestión que quizás pueda explicarse ya que al tratarse de elaboraciones teóricas

que han sido pensadas para analizar diversas experiencias de países europeos se alejan bastante de las características particulares de un país como la Argentina: subdesarrollado y con recurrentes crisis económicas, políticas y sociales de enorme magnitud que se han repetido a lo largo de la historia.

En segundo lugar, y de mayor relevancia, las distintas perspectivas teóricas han sido desarrolladas alrededor de considerar la organización de intereses y la acción colectiva del empresariado a partir de actores socioeconómicos dominantes, lo cual dificulta el análisis al momento de indagar estas cuestiones cuando se pretende avanzar en la totalidad del arco empresarial, en pocas palabras en el estudio del pequeño y mediano empresariado argentino. En este caso, la capacidad de influenciar vía la inversión o el poder estructural que puede brindarles al empresariado el manejo de capital, no resulta determinante y no constituye un factor de real peso en lo que refiere a la posibilidad de torcer el rumbo de las políticas públicas a partir de la amenaza de desinversión, ya que en términos globales de la economía, el nivel de inversiones realizado por el pequeño-mediano empresariado no resulta significativo. No obstante, cabe señalar que, esta situación depende del grado de centralización y concentración del capital; y si bien es aplicable para el caso del pequeño y mediano empresariado argentino, no sucede lo mismo en aquellos países en los cuales el peso de las pequeñas y medianas empresas es mucho mayor y resultan determinantes para la marcha general de la economía<sup>7</sup>.

Por todo lo mencionado, este tipo de enfoque presenta serios inconvenientes al momento de querer analizar la organización y la acción colectiva del empresariado en un país como la Argentina, en donde la constitución de actores colectivos fue un proceso mucho más complejo, atravesado por disputas y rupturas que darían cuenta de la dificultad de pensar en la existencia de intereses homogéneos para este tipo de actores<sup>8</sup>.

En este sentido, priorizando que en el caso del empresariado argentino si resulta necesario la organización colectiva como forma para defender y desarrollar sus intereses y ante las

---

<sup>7</sup> En este sentido diversas experiencias en distintos países del mundo dan cuenta de esta cuestión. A modo de ejemplo vale mencionar los casos de España, Canadá, Japón e Italia, en donde las pequeñas y medianas empresas constituyen un elevado porcentaje del total de establecimientos empresariales y con un peso notable en términos de empleo ya que ocupan a más de la mitad del total de la población (Domínguez, R, 1996). Específicamente en el caso italiano, merecen destacarse las distintas experiencias de Distritos Industriales y su importancia para el desarrollo de la competitividad de las pequeñas y medianas empresas.

<sup>8</sup> Otra de las formulaciones más usuales que se han ocupado de la acción colectiva es la teoría pluralista. La misma entiende a la acción colectiva como un fenómeno no problemático, los individuos se agrupan en torno a la búsqueda de sus intereses no satisfechos formando “grupos de interés” para buscar alcanzarlos. Para este enfoque, en aquellas situaciones en donde existen intereses comunes, habrá individuos que se identifiquen y se organicen para defenderlos y hacerlos progresar, ya sea en forma voluntaria o impulsada ante la posibilidad de acceder a beneficios selectivos (Lattuada, 2006). En este caso, los empresarios como cualquier grupo social se organizan espontáneamente por que tienen intereses comunes que defender. El pluralismo tradicional no reconoce contradicciones estructurales en la determinación de intereses, ni privilegios en el acceso y determinación de políticas públicas por parte de grupo o clase social algunos, ni tampoco mayores problemas en la transición de la existencia de un interés colectivo a la organización y accionar conjunto por parte del grupo que lo comparte (Acuña, 1994). Una de las carencias de muchos de los trabajos que se inscriben dentro de este tipo de enfoques, compartida con la perspectiva propuesta por Offe y Wiesenhal (1980) es que se limitan a analizar el comportamiento observable de los empresarios, sin tener en cuenta la importancia que tiene el contexto político-económico en el cuál desarrollan sus actividades. La teoría mencionada parte del supuesto de que si los empresarios tienen intereses comunes y estos son de importancia necesariamente surgirán asociaciones empresarias destinadas a jugar un importante papel socio-político; y que, por ende, podemos explicar la dinámica de intereses empresariales reduciendo nuestra atención a variables político-institucionales de sus organizaciones (Acuña, 1994). Por otro lado, pensando en el caso del empresariado argentino, el pasaje de un interés común hacia intereses colectivos resulta mucho más problemático que la explicación que esta perspectiva pretende brindar.

limitaciones existentes que presentan las elaboraciones teóricas esbozadas al momento de ingresar al análisis de la acción colectiva del mismo, resulta necesario construir un marco conceptual original que ponga de manifiesto una serie de cuestiones: a) las dificultades que se presentan al momento de querer pensar al empresariado argentino como un actor colectivo homogéneo; b) la importancia que conlleva en un país como el mencionado el contexto histórico, político y económico en que el mismo desarrolla sus actividades y acciones, c) la diversidad de corporaciones empresarias existentes que dan cuenta de la heterogeneidad de intereses presente aún en un mismo sector de actividad económica<sup>9</sup>.

### **El estudio de las corporaciones empresarias y el reconocimiento de la heterogeneidad de intereses.**

En el caso de la Argentina, el análisis del empresariado es un proceso cargado de complejidad. No obstante, existen diversas formas de acceder al estudio del mismo: abordarlo a partir de diferenciarlo por sectores de actividad o a través de sus empresas son algunos de los enfoques posibles. Otra de las formas viables para estudiarlo es a través de sus entidades representativas.

Sin embargo, pese a tratarse de actores sociales, económicos e, incluso, políticos de especial relevancia, los estudios sobre corporaciones empresarias y su acción estuvieron ausentes en las ciencias sociales hasta la década del ochenta. Diversas razones se han dado para explicar esta notable carencia (Schmitter y Streek, 1981). La aparente dificultad para acceder a fuentes primarias de información derivada de la discreción que ha rodeado, tradicionalmente, a las entidades que han optado por “cerrar sus entidades” y el reduccionismo impuesto por la tradición marxista que hizo durante años del factor trabajo y la acción sindical el objeto de sus reflexiones, han sido algunos de los motivos a los que se ha aludido para explicar esta situación.

Por otro lado, otra de las cuestiones que al parecer han contribuido a desalentar el estudio de las entidades del empresariado, ha sido la opinión generalizada, como hemos visto, que la acción colectiva del empresariado no es digna de un análisis específico ya que se caracteriza por presentar características defensivas y reactiva frente al accionar de la clase trabajadora (Offe y Wiesenthal, 1980).

No obstante, esta particular ausencia llama la atención si se tiene en cuenta el peso tanto político y económico que presentan este tipo de organizaciones en algunas regiones del mundo. Especialmente, resulta sugestiva la carencia de estudios en esta dirección en Europa Occidental<sup>10</sup> donde existen grandes y complejas entidades empresariales con enorme peso político y económico, lo cual las convertiría en un objeto de investigación de extrema relevancia. Pese a esto, el tema ha sido prácticamente dejado en el olvido hasta los inicios de los años ochenta.

Fue a partir de los trabajos realizados por Schmitter y Streek (1981) desde una perspectiva definida, por los mismos autores, como neocorporativista que tomaron un fuerte impulso los

---

<sup>9</sup> Al respecto Gastón Beltrán señala que “La acción empresaria es el resultado de procesos complejos: el modo en que se construye la representación alude a la pertenencia a cierto sector de actividad, pero la existencia de distintas entidades representando a empresarios del mismo “sector” revela la existencia de otras variables que participan de la definición de esa representación común” (2007: 73).

<sup>10</sup> Contrariamente a esta situación, no sucede lo mismo en el caso de los EEUU, donde el sistema de representación empresarial está marcadamente fragmentado y en la mayor parte de los casos las asociaciones que operan sólo en la esfera económica, presentan una estructura muy simple y escasamente institucionalizada. El estudio de las asociaciones empresarias no es, en el mencionado país, un objeto de investigación sugerente. Al respecto ver Derber (1984)

estudios sobre organizaciones empresarias, ocupando un importante lugar en el ámbito de las ciencias sociales<sup>11</sup>. A grandes rasgos, esta perspectiva (Schmitter y Streek, 1981; Schmitter, 1985) plantea que la sociedad se articula en estructuras organizacionales dominantes, y estructura su análisis sobre los procesos de articulación de intereses que ocurren en las sociedades contemporáneas mediante organizaciones formales que actúan como actores colectivos. Las sociedades contemporáneas se caracterizan por la presencia y el accionar de grandes organizaciones-corporaciones-que se interrelacionan entre sí y con el Estado. En este marco es que, los autores, plantearon que las asociaciones empresarias deben ser estudiadas no como *transmisoras* de intereses sino que, para su análisis, resulta más conveniente utilizar el concepto de *intermediación de intereses* (Schmitter, 1985) y los mecanismos existentes entre las asociaciones y el Estado.

Precisamente, las propuestas de estudio elaboradas por estos autores impactaron fuertemente en el pensamiento social argentino, y operaron como una suerte de punto de partida para generar, a partir de los años ochenta y años posteriores, un significativo número de investigaciones abocadas a analizar las formas de organización del empresariado, su acción política y sus modos de vinculación en el ámbito de las relaciones institucionales en diversos períodos de la historia argentina<sup>12</sup>.

### **Re-pensando una nueva perspectiva de estudio a la luz del caso Argentino**

De lo visto hasta aquí puede afirmarse que el empresariado si precisa de la organización colectiva para desarrollar sus intereses y, por ende, resulta relevante reflexionar sobre la acción empresarial. Al respecto, el punto de partida para problematizar sobre la misma se vincula con el hecho de reconocer la existencia de diferencias a su interior. Divergencias que han sido señaladas incluso por autores de orientación marxista que dieron cuenta de una serie de problemas en el uso de la idea de clase para pensar la práctica empresarial en relación con el Estado (Block, 1987)

No obstante, pese a que los estudios del empresariado y sus relaciones con los sucesivos gobiernos han ocupado, en los últimos años, un lugar de relevancia en lo que concierne a buscar explicaciones para los procesos políticos y sociales, al problema de *la acción colectiva empresarial* no se le ha otorgado un lugar de privilegio en los mencionados

---

<sup>11</sup> Mediante un proyecto dirigido por los autores mencionados se han analizado, a partir de este enfoque, ocho países diferentes, lo cual ha contribuido a cubrir el “vacío” de estudios sociológicos al respecto.

<sup>12</sup> Dentro de esta serie de estudios, vale mencionar las investigaciones realizadas en el marco del Centro de Investigaciones Sociales sobre el Estado y la Administración (CISEA) dirigido por Jorge Schvarzer, las cuáles se ocuparon de efectuar una suerte de historia de las entidades empresarias argentinas, teniendo en cuenta sus características organizacionales o un estudio, al decir de Offe (1981) “desde adentro” de las mismas. En este marco, se analizaron las entidades más importantes del arco empresarial nacional: la Unión Industrial Argentina (Schvarzer e Itzcovitz, 1986); (Schvarzer 1991), la Cámara Argentina de Comercio y la Asociación de Bancos Argentinos (ADEBA) (Itzcovitz, 1987) y la Sociedad Rural Argentina (Palomino, 1987, 1988), la Bolsa de Comercio de Buenos Aires (Sidicaro, 1988). Posteriormente, varios autores destinaron sus esfuerzos al estudio de la organización corporativa empresarial, destacándose los trabajos realizados por Sidicaro (2002) sobre la Sociedad Rural y la Unión Industrial Argentina, Mariana Heredia (2003) sobre Sociedad Rural Argentina y la Asociación de Bancos Argentinos; el análisis de la totalidad del arco empresarial del agro y su relación con el gobierno de Alfonsín realizado por Nun y Lattuada (1991) y el estudio reciente de Mariana Dossi (2007) ,a partir de una perspectiva “desde adentro”, sobre la Unión Industrial y el de Noriega (2008) sobre la fractura de la Asociación de Bancos de la Argentina (ABA) y la refundación de la Asociación de Bancos Argentinos (ADEBA). Otros trabajos (Beltrán, 2007) se han ocupado específicamente de analizar la acción empresarial de diversas corporaciones en distintos períodos de la historia argentina.

análisis<sup>13</sup>. Al respecto, Beltrán (2001) sostiene que esta ausencia se debe a la existencia de dos supuestos que suelen aparecer entrelazados, que muchas veces llevan a desestimar este tipo de estudios: que el empresariado se presenta, a diferencia de otros actores sociales, como una categoría realmente existente antes que construida y, por otro lado, que las acciones que el mismo realiza no resulta necesario estudiarlas ya que pueden explicarse a partir del lugar que los empresarios ocupan dentro de la estructura productiva y del capital económico que manejan. Afirmación que da cuenta de la influencia que tuvo en este tipo de estudios la perspectiva de estudio planteada por Offe y Wiesenenthal (1980).

Apartándonos de lo que propone la perspectiva estructuralista para el tratamiento de la problemática de la acción colectiva empresaria, y sosteniendo que resulta necesario estudiar al empresariado, en el presente trabajo se considera a la acción empresaria como un tipo particular de acción social imbricada (Granovetter, 1985) en un determinado contexto histórico y político<sup>14</sup>. Al respecto, Gastón Beltrán (2007) señala que

Las acciones empresarias no deben ser analizadas sólo en función de los intereses económicos sino también a partir de los significados que éstas adquieren en el interior del campo político. **Las acciones no se dirigen unidireccionalmente al logro del beneficio económico**, sino que también se realizan orientadas hacia otros actores y condicionadas por las acciones de otros actores (p. 13-14. El).

La acción empresaria se desarrolla dentro de un contexto que a la vez que en determinadas ocasiones afecta los intereses en otras oportunidades favorece su realización. Es por ello que en el estudio de las acciones que el empresariado privilegia y realiza, cobra una especial relevancia el marco histórico, político y económico. El mismo no puede disgregarse del estudio de la acción ya que implica oportunidades, costos, beneficios y recursos en función de los cuales los empresarios se movilizan, se relacionan y actúan políticamente. Particularmente, y de enorme relevancia, las opciones disponibles y las estrategias políticas van variando según los clivajes internos del empresariado en relación con las alternativas históricas específicas de cada país.

En este punto, y considerando el estudio de los procesos políticos, económicos y sociales de nuestro país (Argentina), se considera que la idea propuesta por Offe y Wiesenenthal de la *homogeneidad dada*<sup>15</sup> de los intereses empresariales presenta limitaciones al momento de querer ingresar al estudio del empresariado argentino. Las acciones que el empresariado lleva adelante no siempre son las mismas sino que, como hemos mencionado, se encuentran atravesadas por el contexto histórico, político y económico. Asimismo, dentro del abanico posible de acciones, las entidades del empresariado seleccionan y privilegian diversas opciones de acción colectiva según sus propios intereses.

Por todo lo mencionado, la idea de *homogeneidad dada* por lo menos, merece ser puesta en discusión una vez que se plantea ingresar al estudio del empresariado argentino. Adquirir este

---

<sup>13</sup> No obstante, la problemática de la acción colectiva ha sido abordada por otro tipo de análisis, como es el caso de los estudios sobre los movimientos sociales de protesta, lo cual permite tomar prestados y repensar algunos de los conceptos propuestos por este tipo de estudios y utilizarlos, siempre considerando las diferencias existentes entre una acción colectiva y una acción empresaria. En este sentido, Beltrán G. (2007) indica que estas teorías apuntan a analizar un tipo de acción colectiva que guarda diferencias considerables respecto de la acción colectiva del empresariado: no sólo en la relación con el poder y su vinculación con el Estado, sino también en los recursos que movilizan y las formas por las que optan para ejercer la presión.

<sup>14</sup> Esta noción de acción empresaria se desprende de la Sociología Económica. De acuerdo con su definición la acción económica es considerada como un tipo de acción social que se encuentra socialmente situada y las instituciones económicas son construcciones sociales. Al respecto consultar Swedberg y Granovetter (2001).

<sup>15</sup> Alternativamente, Offe y Wiesenenthal (1981) se refieren a esta cuestión tanto como “homogeneidad dada” como “homogeneidad a priori”

supuesto para el estudio del arco empresarial nacional sería desconocer una serie de cuestiones relacionadas con sus características particulares.

Ahora bien, ¿de que manera se manifiesta esta cuestión? En primer lugar, se observa en la cantidad de corporaciones empresarias<sup>16</sup> y en la diversidad de las mismas, expresada en las contradicciones entre empresarios en función de los propios intereses que defienden; ya que si bien el empresariado guarda coincidencias en lo que respecta a su afán de acumulación y a su rol en tanto patrón, mantiene serias diferencias en lo que refiere a sus intereses particulares que lejos se encuentran de presentar rasgos de homogeneidad.

Como se ha mencionado, la cantidad de las entidades representativas dan cuenta de las dificultades existentes en el empresariado para su representación, ya que más allá de las organizaciones formales que actúan en el país, a lo largo de la historia se han constituido distintos agrupamientos que se caracterizaron por ser esporádicos y por presentarse como “la unificación” de los intereses empresarios<sup>17</sup>. Más aún, para complejizar la situación, la representación de algunos estratos productivos cuenta con varias entidades que compiten por la misma resultando dificultoso distinguir qué diferencias existen para que los empresarios decidan asociarse a una entidad o a otra<sup>18</sup>.

En este sentido, vale la pena aclarar que si bien la multiplicidad de corporaciones existentes con las características de las mencionadas- constituye un buen indicador de la heterogeneidad de intereses presentes, también resulta ser expresión de las dificultades que existen para que el empresario o la firma en particular sientan que sus intereses son representados por una entidad. Esta situación se ha repetido continuamente en la historia de nuestro país, donde ante no sentirse contenidos por las asociaciones existentes del mapa corporativo nacional, un grupo de empresarios se reúne con el objetivo de fundar una nueva entidad<sup>19</sup>.

---

<sup>16</sup>Las principales entidades empresarias que actúan en el país son la Unión Industrial Argentina (UIA), la Confederación General de la Industria (CGI), el Consejo Argentino de la Industria (CAI), la Sociedad Rural Argentina (SRA), la Federación Agraria Argentina (FAA), Confederaciones Rurales Argentinas (CRA), la Cámara Argentina de la Construcción, Unión Argentina de la Construcción, la Cámara Argentina de Comercio, la Asociación de Bancos de la República Argentina, la Asociación de Bancos Argentinos, la Confederación General Económica (CGE), la Asamblea de Pequeños y Medianos Empresarios (APYME), la Bolsa de Comercio de Buenos Aires y la Confederación Intercooperativa Agropecuaria (CONINAGRO) y la Confederación Argentina de la Mediana Empresa (CAME).

<sup>17</sup>Estos agrupamientos se han asentado algunas veces en corporaciones empresarias como ser la Acción Coordinadora de las Instituciones Empresarias Libres (ACIEL), la Asamblea Permanente de Entidades Gremiales Empresarias (APEGE), Grupo de los 11, Grupo de los 8 y otras en nucleamientos informales, como ser los Capitanes de la Industria.

<sup>18</sup>Un buen ejemplo de esta situación lo brinda lo que acontece en el caso del pequeño-mediano empresariado industrial argentino. Tres son las entidades (la Confederación General de la Industria-CGI-, el Consejo Argentino de la Industria-CAI- y la Asamblea de Pequeños y Medianos Empresarios Argentinos –APYME) que se autodenominan como representantes de los intereses del pequeño y mediano empresariado industrial. En el sector industrial argentino, los límites de representación son mucho más difusos que en otros sectores de actividad económica como puede ser el agropecuario, produciéndose en determinadas ocasiones una disputa alrededor de los estratos productivos que las entidades pretenden representar. Esta situación se produjo con mayor intensidad a partir de la reincorporación de la UIA a la vida institucional en 1981 momento en el cual, como consecuencia de una reformulación estatutaria, se comenzó a promover una fuerte apertura de la entidad hacia los sectores pequeños y medianos industriales, haciendo más compleja el tema de la representación.

<sup>19</sup>Varios son los casos de entidades empresarias argentinas en que su origen se encuentra ligado a una situación de estas características. La Federación Agraria Argentina surge, en el contexto de crisis del modelo agroexportador, en 1912 como organización alternativa a la Sociedad Rural Argentina: Con la necesidad de diferenciarse y expresar los intereses de los pequeños y medianos agricultores familiares, en su mayoría no propietarios que se contraponían a los de los grandes terratenientes representados por la SRA y a los de las empresas de comercialización. Su creación puso en manifiesto las diferencias socioeconómicas y productivas

Frente a este panorama, la constitución en el empresariado de un *actor colectivo homogéneo* resulta un proceso sumamente complejo. La existencia de distintas formas de representación que coexisten, como ser a través de la empresa (primer grado) y las cámaras por producto, rama o región geográfica (segundo grado), y luego a través de las entidades de tercer grado y mediante algunas agrupaciones de cuarto grado como son los casos de las Confederaciones (ejemplo: Confederación General Económica), ilustra esta situación.

En segundo lugar, más allá de la multiplicidad de entidades vigentes, y sumamente importante para el análisis, la *heterogeneidad* empresaria suele manifestarse también en la diversidad de acciones que el empresariado lleva adelante. Un importante número de análisis empíricos realizados en diversos contextos históricos (Beltrán, 2006; Viguera, 1998; Sidicaro 2001, 2002, entre otros) describen el arco empresarial argentino resaltando las considerables diferencias existentes en su interior.

Tal es así que se pueden encontrar acciones disímiles entre aquellos empresarios que han tomado la decisión estratégica de diversificar su producción (participando en diferentes ramas de actividad) de los que han optado por la especialización en un sector productivo determinado, o si se quiere una diferencia más general, entre pequeños-medianos y grandes empresarios. Cuestión que se relaciona con las distintas posiciones que los mismos ocupan en el espacio social, sus vinculaciones con el sistema productivo y político, como así también con los recursos políticos con los que cuenta a la hora de efectivizar sus demandas; y que derivará en que surjan diversas formas de acción colectiva y modos de vincularse con los agentes estatales (Beltrán, G., 2003).

Recapitulando, un posible diagnóstico formulado a partir de la idea de *homogeneidad* dada de Offe y Wiesenthal sería que los empresarios no precisan de organizarse y realizar algún tipo de acción colectiva para alcanzar sus intereses ya que les alcanzaría, tan sólo, con calcular racionalmente si bajo las políticas vigentes su tasa de ganancia es suficiente o no, y actuar microeconómicamente al respecto.

En suma, la existencia de intereses dados o predeterminados excluiría la necesidad del empresariado de accionar en forma colectiva. A partir de las cuestiones mencionadas hasta el momento, conviene resaltar que si bien la argumentación se dirige a sostener que el empresariado argentino si presenta un rasgo que lo caracteriza es la heterogeneidad de intereses lo cuál ha determinado, que el mismo, produzca acciones colectiva diversas, se debe considerar la posibilidad de que exista algún tipo de homogeneidad empresaria pero siempre y cuando se tengan en cuenta una serie de cuestiones.

En primera instancia, la existencia de distintos *incentivos*, como puede ser el poner un freno a la apertura del mercado interno, la búsqueda de aranceles de importación elevados para sus producciones pero bajos para sus insumos, la obtención de créditos o ventajas impositivas preferenciales, han impulsado al empresariado argentino a tener la necesidad de organizarse y actuar colectivamente ya sea por rama, sector o producto (Acuña. C, 1995: 20).

En segundo lugar, en el caso de existir, la *homogeneidad* sería de características circunstanciales, originada a partir de acuerdos, negociaciones y vinculaciones que se

---

existentes entre estos dos estratos de productores, dejando en evidencia la necesidad de fundar una nueva entidad que exprese su sentir.

Un ejemplo más reciente puede encontrarse en el origen de la Asamblea de Pequeños y Medianos Empresarios (APYME), donde pequeños y medianos industriales al no sentirse representados por las entidades existentes (la Confederación General de la Industria- CGI- y el Consejo Argentino de la Industria- CAI- más la pretensión de la Unión Industrial-UIA- de integrar las pequeñas y medianas empresas industriales) se reúnen y consensúan la necesidad de fundar una nueva organización.

alcanzan y se establecen a partir de que los diversos actores empresarios confluyen alrededor de una determinada situación, como por ejemplo una determinada coyuntura o una política pública específica. Sin perder de vista la particularidad que tiene el marco institucional donde se inserta y desarrollan los empresarios su actividad. En esta situación resultaría más conveniente hablar de *homogeneidad construida*.

Descartada la idea de homogeneidad dada de intereses, resulta conveniente pensar no en una sola acción empresaria sino más bien en la diversidad de las mismas. Tal como señala Beltrán (2003), la acción colectiva de los empresarios se enfrenta a los mismos problemas que cualquier otra acción colectiva. Lo cual, a grandes rasgos, significa que el sentido de los intereses que guían la acción no se encuentra predeterminado sino que se construyen en la propia acción y que ésta se enfrenta a altos grados de contingencia.

### **Las corporaciones empresarias de la Argentina y sus vinculaciones con el Estado.**

Ahora bien, la importancia del estudio de las asociaciones empresarias radica que las mismas pueden ocupar en determinados momentos o situaciones posiciones de privilegio frente al Estado e influir en el proceso de formulación de las políticas públicas. Históricamente ha acontecido de esta manera en la Argentina.

A partir del golpe de estado de 1955 se inició un período en el que la debilidad de las capacidades estatales se manifestó en forma considerable afectando todos los aspectos de la vida política (Beltrán, 2007). Frente a un Estado con una enorme incapacidad para arbitrar los conflictos, las corporaciones empresarias y los sindicatos ganaron poder y se organizaron para efectuar demandas concretas (Sidicaro, 2001). Por esos años, la representación corporativa cobró mayor importancia frente a un Estado que pretendía ser corporativo, permeable a las demandas sectoriales y que disponía con la capacidad de brindarles, a estos actores, respuestas institucionales (Boschi, 1991; Beltrán, 2006).

Luego de la clausura impuesta por la dictadura militar, a comienzos de los ochenta, las asociaciones empresarias emergieron con fuerza fortalecidas por la reinante inestabilidad política arrastrada desde hace décadas, como uno de los interlocutores privilegiados del radicalismo<sup>20</sup>. Por estos años, a pesar de tener que convivir con grupos informales integrados por algunos de los empresarios más poderosos del país<sup>21</sup> (Beltrán, 2007: 76), las corporaciones empresarias tradicionales acentuaron aún más su poder. La estrategia de concertación encarada por el gobierno de Alfonsín (Acuña, M., 1984; Portantiero, 1987) colocó a las entidades empresarias en una posición favorable respecto a su relación con el Estado, constituyéndolas en interlocutoras privilegiadas del gobierno.

Sin embargo, esta particular relación sufrió un giro considerable durante los años noventa, más específicamente a partir de la puesta en marcha de las reformas estructurales aplicadas en nuestro país. Contrariamente a lo acontecido en el transcurso de los años ochenta, la retirada del Estado hizo que el mercado pasará a ser el asignador de “premios y castigos”, y

---

<sup>20</sup> Es particularmente en esta década que resurgen con fuerza los estudios sobre las corporaciones del empresariado en Argentina.

<sup>21</sup> Se hace referencia a distintos agrupamientos que tuvieron su presencia a lo largo de estos años: Grupo de los 11, posteriormente el Grupo de los 17 y su estabilización posterior en el conocido Grupo de los 8 conformado por ocho entidades con enorme poder del empresariado nacional: SRA, UIA, CRA, ADEBA, ABRA, la UAC, la Cámara de la Construcción y la Bolsa de Comercio de Buenos Aires. Asimismo, por estos años, se conformó el grupo de los llamados “Capitanes de la Industria”, bautizados por la prensa de esta manera, o “Grupo María” como ellos mismos se hacían denominar. El mismo estaba integrado por titulares o ejecutivos de renombre de los grupos económicos nacionales básicamente industriales. Al respecto consultar Ostiguy (1990) y Viguera (1997).

ante esta situación perdía sentido el viejo repertorio de demandas establecidas y encaradas hacía y sobre el Estado por las corporaciones.

Sumado a esta cuestión, la apertura realizada en forma indiscriminada, por un lado, impactó en forma heterogénea en los diferentes sectores económicos, pero aún más problemático marco asimetrías al interior de un mismo sector de actividad. Tal como sucedió en la actividad industrial, marcando claras diferencias entre aquellas ramas que obtuvieron beneficios y aquellas que se perjudicaron<sup>22</sup> a partir de las reformas.

Por otro lado, el mismo proceso, significó el ingreso de nuevos actores empresarios a la escena económica-política argentina (Sidicaro, 2002), cambiando el mapa vigente del empresariado, modificando las relaciones de fuerza existentes. Si bien el empresariado argentino ya se caracterizaba por la heterogeneidad de sus intereses, la apertura y particularmente el modo en que la misma fue realizada, fragmentó aún más el campo empresarial, desplazando a las entidades, debilitándolas en su capacidad de presentar propuestas articuladas y representativas.

Además del tema de la apertura, la dificultad de las asociaciones empresarias de presentar acciones coordinadas de protesta puede explicarse también por la estrategia privilegiada desde el Estado de otorgar compensaciones (Etchemendy, 2001).

La literatura, en general, concibe las compensaciones otorgadas por el Estado en casos exitosos de implementación de reformas de mercado en términos de la extensión de beneficios sociales o subsidios a los pobres, los desocupados o los sectores industriales débiles o atrasados; en resumen, a perdedores individuales del mercado. Sin embargo **la experiencia argentina en algunos sectores industriales y en el ámbito laboral, revela la importancia de las retribuciones dirigidas a los actores colectivos poderosos arraigados en el viejo sistema Estado-céntrico. Entre los potenciales perdedores en las reformas de mercado, las compensaciones se orientaron no a los débiles, sino a los fuertes en los distintos entramados de interés** (Etchemendy, 2001:677, el subrayado es nuestro)<sup>23</sup>

Esta estrategia encarada por el gobierno, contribuyó y favoreció el lobby individual empresario por sobre el accionar colectivo. En este sentido, la capacidad individual y política antes que la pertenencia corporativa sería clave para conseguir compensaciones alrededor de ciertas políticas que resultaban perjudiciales. Conjuntamente con la estrategia reformista, la política de compensaciones encarada desde el gobierno generó asimetrías a favor de aquellos actores socioeconómicos con mayor capacidad de negociación y de presión sobre el Estado.

Al pensar, específicamente, en el año 2001 tanto el contexto político- institucional como el estructural-económico se caracterizaban por una situación de crisis. En lo referente a las instituciones, en el Estado argentino la misma se expresaba en una marcada incapacidad para poder controlar los procesos políticos y económicos. Frente a esta situación, las acciones predatorias de los empresarios sobre el Estado se fueron multiplicando, ya que al percibir que podían obtener un “extra” con sus prácticas, dado el marcado deterioro de las instituciones en su capacidad de gestión, presionaban constantemente. Al respecto, Sidicaro (2002) partiendo desde la concepción de Weber sostiene que

---

<sup>22</sup> En el ámbito de la industria, las ramas que sufrieron una mayor retracción fueron aquellas que formaban el núcleo dinámico durante la sustitución de importaciones (ISI), como las textiles o la metalmecánicas. Paralelamente, las ramas protegidas por políticas especiales como la automotriz o las que gozaban de ventajas comparativas naturales como las alimenticias evidenciaron una considerable expansión. Al respecto, consultar Schorr (2004).

<sup>23</sup> El estudio de Etchemendy (2001) se dirige a analizar la política de compensaciones llevada adelante por el gobierno para construir coaliciones reformistas con el objetivo de alcanzar la liberalización económica en el sector laboral y en los sectores industriales petrolero, acero y automotor.

la perspectiva weberiana permite definir a los empresarios modernos como sujetos interesados en lograr el mayor nivel de ganancias posible, pero cuyos métodos y estrategias se encuentran condicionadas por los límites impuestos por la racionalidad de las instituciones estatales. En consecuencia, el debilitamiento de la previsibilidad racional del Estado, favorece la aparición generalizada de las conductas propias del capitalismo aventurero enraizado en la política (Sidicaro, 2003:24).

Pese a los cambios acontecidos y los impactos que pudieron tener los mismos, las corporaciones empresarias, más que nada aquellas vinculadas a los grandes empresarios (SRA, UIA, ADEBA), mantuvieron su papel de predominancia y su capacidad de influencia y llegada con los sucesivos gobiernos.

### **Argentina: La crisis del 2001.**

Aunque la Argentina ya desde años anteriores, más precisamente desde 1998, tenía serias dificultades económicas y políticas, en el desarrollo del 2001 todas estas cuestiones se agravaron para darle final a un modelo económico vigente por más de una década: la Convertibilidad.

Para un régimen monetario en el que la estabilidad y la expansión de la economía nacional estaban estrechamente relacionadas con la posición externa del país, ya que para poder mantener el cambio vigente de un peso equivalente a un dólar resultaba necesario asegurar el ingreso constante de divisas hacia el país mediante la obtención de superávit en la balanza comercial, la inversión extranjera directa y/o la posibilidad de recurrir al endeudamiento externo (Bembi y Nemiña, 2007).

Sin embargo, el panorama internacional ponía en evidencia lo problemático que sería para el país continuar con su política de endeudamiento externo en pos de “mantener” la Convertibilidad. Si bien ya desde mediados de la década, a partir de la crisis de la economía mexicana (Tequila) la Argentina había recibido claras señales del costo que sería mantener un modelo económico de estas características, distintos acontecimientos que se fueron sucediendo a nivel global irían a poner un freno a la capacidad que había presentado el gobierno para hacerse con créditos externos. La agudización de la crisis del sudeste asiático (1997), la devaluación rusa y la reprogramación unilateral de su deuda (1998) y, finalmente, la crisis y devaluación brasilera (1999) darían cuenta de esta situación<sup>24</sup>. La fuerte disminución de los flujos de capitales que mantenían en movimiento el esquema económico, acentuó las características que la convertibilidad le imprimía a la economía real, generando una fuerte recesión.

La sucesión de shocks externos dieron inicio a un proceso en que el país ingresaba en una zona de insolvencia externa, haciendo evidentes los problemas intrínsecos del régimen de Convertibilidad. Bajo este esquema, la estabilidad de la economía local estaba estrechamente relacionada con la posición externa de la Argentina. Por ende, las cuentas externas constituyen un aspecto crítico de la economía, en tanto el resultado del balance de pagos se

---

<sup>24</sup> Más allá de los efectos que tuvieron las distintas crisis financieras mencionadas en nuestro país, la situación desmejoró más aún a partir de la devaluación de Brasil (1999). La crisis de la economía del país vecino modificó drásticamente los precios relativos en forma desfavorable para los productores argentinos, contrayendo la demanda del principal destino de las exportaciones, afectando la rentabilidad del sector agroexportador como así también su capacidad para generar divisas.

refleja en el estado de iliquidez de la economía y en la disponibilidad de crédito (Damill 2005).

En el desarrollo del 2001 eclosionaron los problemas que la Argentina venía arrastrando de años anteriores. Para la segunda mitad del año mencionado, nuestro país se encaminaba dentro del panorama financiero, hacia la cesación de pagos. La magnitud de la recesión, el creciente deterioro de la posición fiscal y la caída del nivel de reservas líquidas, entre otros datos, influyeron en el corte total del flujo de capitales especulativos externos a fines de junio de dicho año (Noriega, 2008: 7).

La mayoría de los indicadores económicos desmejoraron, profundizándose aún más la recesión. Ante un clima que preanunciaba la crisis financiera, el gobierno de la Alianza intentó por distintos medios obtener credibilidad en los mercados financieros tratando de conseguir financiamiento para poner un freno a la asfixiante situación económica. No obstante, los rumores sobre el agotamiento del modelo y una posible devaluación comenzaron a circular por estos ámbitos. Las dificultades de continuar accediendo al financiamiento internacional daban cuenta de que el Plan de Convertibilidad estaba atravesando sus últimos días de vida.

Frente a este panorama, el gobierno de la Alianza perdía día a día credibilidad<sup>25</sup>. Como una suerte de último recurso, el Presidente De la Rúa recurría al creador del modelo Domingo Cavallo a quien designaba al frente del Ministerio de Economía. Sabiendo que el reordenamiento de la situación fiscal era inalcanzable sin la recuperación de la actividad económica (Rapoport, 2007), Cavallo asumía con el apoyo de los sectores productivos trayendo de la mano los “planes de competitividad”. Sin embargo, el contexto no resultaba apropiado y ante una crisis política que se profundizaba, el flamante ministro no pudo cumplir con estas cuestiones.

En el transcurso del 2001, el gobierno destino sus esfuerzos para reforzar el manejo fiscal y los canjes de deuda. En este sentido, a comienzos del 2001 se realizó el “blindaje”<sup>26</sup> y el megacanje de deuda a mediados de año y, finalmente, un canje “voluntario” del sector público y estatal para tenedores locales (Beltrán, 2007: 227).

Pese a contar con el apoyo del FMI, las medidas aplicadas no bastaron para contener la corrida del peso argentino. Durante los primeros meses del año 2001 (especialmente marzo y abril), los depósitos bancarios se redujeron en alrededor de 6700 millones de dólares y las reservas en 7900 millones (Beltrán, 2007:227), reiterándose nuevas corridas en julio- agosto y noviembre del mismo año. Con el doble objetivo de detener la fuga de capitales y la quiebra del sistema bancario el gobierno estableció el “corralito” bancario<sup>27</sup>, restringiendo los retiros en efectivo.

---

<sup>25</sup> Al descontento de la población se sumo un fuerte revés político para el gobierno en las elecciones legislativas de Octubre de 2001.

<sup>26</sup> Con el objetivo de fortalecer la posición externa y conseguir la confianza de los inversores, el gobierno negoció con el FMI en diciembre de 2000 la entrega de un paquete de respaldo que se llamó blindaje financiero. El mismo consistía en un paquete de asistencia financiera con participación de entidades oficiales y privadas, en el cual se incluían acuerdos con el FMI, el Banco Mundial y el BID y España. Al respecto consultar (Bembi y Nemiña., 2007).

<sup>27</sup> Mediante la aplicación del mismo el gobierno impuso una serie de restricciones para el retiro de dinero de los bancos de cuentas corriente y cajas de ahorro: 250\$ semanales y un límite de 1000\$ para las transferencias al exterior, ofreciendo al mismo tiempo la opción de dolarizar los depósitos en pesos (Rapoport, 2007: 940). Al respecto Noriega sostiene que esta medida pretendía “...**enmascarar la virtual quiebra de las instituciones bancarias** (hasta ese momento de 2001, se habían fugado del país casi treinta mil millones de pesos/dólares depositados y los bancos no estaban en condiciones de devolver la totalidad de los depósitos) profundizó la

Si hay un rasgo que distinguió esta última etapa del modelo económico vigente fue la fuga de depósitos y la caída de las reservas del Banco Central (Aronskind, 2003), lo cuál llevaría a acentuar la desconfianza respecto a la viabilidad y la continuidad del modelo sumada a las expresiones de los sectores empresarios que proponían salir de la Convertibilidad.

En este año (2001) colapsaron las problemáticas que Argentina venía trayendo desde los inicios de la Convertibilidad. En el sector externo, el déficit comercial acompañado por el endeudamiento creciente; y en el mercado interno, la erosión productiva y el desempleo (Beltrán, 2007). Las imágenes del 19 y 20 de diciembre de protesta marcaron el final de la gestión de De la Rúa y del modelo económico vigente por más de diez años. Luego de doce convulsionados días, en los que, entre otras cuestiones, se sucedieron cinco mandatarios presidenciales y se anunció la declaración de la cesación de pagos de una parte de la deuda externa, el 1° de enero de 2002 la Asamblea Legislativa designó como presidente provisional al entonces senador Eduardo Duhalde. A los pocos días de iniciada la nueva gestión se sancionó la ley de Emergencia Pública y Reforma del Régimen Cambiario N° 25.561, la cual determinó cambios decisivos en el plano macroeconómico, fundamental, aunque no exclusivamente, el abandono del régimen convertible a partir de la devaluación de la moneda nacional.

### **Las corporaciones empresarias en la crisis del 2001: Heterogeneidad de intereses y Homogeneidad construida.**

Es un dicho casi popular que “toda crisis significa una oportunidad”. En efecto, la crisis del 2001 en la Argentina lo fue para algunos actores empresarios. Pero también lo fue en términos sociológicos ya que abrió la posibilidad de pensar en reformulaciones, nuevos conceptos y elaboraciones para analizar la acción del empresariado.

En este sentido, permite poner en discusión una serie de supuestos que aparece como a priori al momento de querer ingresar a su estudio. La idea de homogeneidad dada, donde no se precisa de acuerdo o dialogo entre el empresariado va en esta línea. El despliegue que las entidades empresarias realizan se encuentra íntimamente relacionado con sus intereses, es por ello que el mismo no es homogéneo. Considerando el estudio de caso propuesto, los diferentes agrupamientos y proyectos disímiles daban cuenta de los efectos variados que había tenido la Convertibilidad sobre los distintos actores empresarios, acentuando aún más la complejidad, ya mencionada, que presenta el empresariado argentino.

Especialmente, en el año 2001 las acciones del empresariado estuvieron orientadas a plantear alternativas de salida a la crisis. En los años anteriores, la posibilidad de que cuestionamientos y expresiones contrarias al funcionamiento del modelo lleguen a obtener visibilidad e ingresar en la agenda pública era poco factible. Al año 2001, el “cierre de alternativas” (Beltrán, 2007) impuesto sobre la Convertibilidad por los representantes de los grandes empresarios con la Unión Industrial Argentina (UIA) y la Sociedad Rural Argentina (SRA) a la cabeza, parecía desvanecerse.

Ante este escenario, las corporaciones optaron por diversos posicionamientos, privilegiaron distintas estrategias y presentaron sus demandas particulares. Sin embargo las propuestas de abandono, continuidad y profundización del modelo como salida de la crisis aparecían y detrás de las mismas se encolumnaban las distintas entidades de los grandes empresarios acorde a sus intereses. No obstante,

---

recesión y la impopularidad de los banqueros” (2008:10. El subrayado es nuestro). Al respecto consultar Noriega (2008), Schwarzer y Finkelstein (2004)

Es posible que las asociaciones empresarias por sí solas no expliquen la totalidad de las diferencias existentes entre quienes proponían dolarizar, quienes buscaban la continuidad y quienes proponían devaluar. Asimismo, queda claro que estas alternativas afectaban a empresarios diversos que, dada la forma en que las reformas los habían afectado, se encontraban distribuidos en distintas ramas y sectores. Esto (...) fue uno de los aspectos que dificultó la realización de acciones colectivas y el planteamiento de proyectos políticos durante la década: por la diversidad de los efectos, las agrupaciones de los perdedores dejaban de ser claramente sectoriales y comenzaba a haber diferenciaciones por rama y por origen del capital. Es decir, al momento de plantear una salida se dificultó la acción de los perdedores y se complejizó el lobby de los ganadores (Beltrán, 2007: 231)

Contrariamente a lo sucedido en la resolución de la crisis hiperinflacionaria, en donde más allá de sus intereses, la totalidad de las entidades de los grandes empresarios (UIA, SRA y ABA) acordaban en la necesidad de la implementación de las reformas, a fines del 2001 resultaba sumamente dificultoso para el empresariado consensuar una salida de la crisis como lo hicieron a comienzos de los años '90. La homogeneidad de intereses de comienzos de los noventa se había fraccionado en función de las asimetrías que habían provocado en el empresariado las reformas instrumentadas por el gobierno menemista.

Fred Block (1980) plantea que cuando la economía de un determinado país entra en una etapa recesiva, el rol de la inversión pierde peso en términos del nivel de actividad económica resultante de la misma. Esta afirmación se ajusta bastante al contexto político y económico de la Argentina al año 2001. En un escenario de estas características y enfatizando que resulta necesario introducirse en el estudio de las organizaciones y de la acción empresarial, si bien el rasgo que definía al empresariado nacional era la heterogeneidad de intereses, consideramos que el mismo no implica excluir la existencia de algún tipo de homogeneidad. No obstante, este tipo de homogeneidad lejos se encuentra de estar predeterminada sino que más bien se origina a partir de una serie de acuerdos, negociaciones, diálogos y vinculaciones frente a una determinada coyuntura específica (como lo puede ser una crisis) o una determinada política pública que los afecte. Es por ello, que más conveniente resulta hablar de un tipo de *homogeneidad construida* ya que en el caso de existir la misma se configura y se alcanza en el desarrollo de los procesos políticos y económicos concretos e históricamente situados.

Sin embargo, según sus rasgos característicos este tipo de homogeneidad no excluye la heterogeneidad de intereses, ya que la misma responde más a una necesidad estratégica política de las corporaciones empresarias que a un acuerdo total de intereses o a un acercamiento de las posturas ideológicas de las mismas. Asimismo, la homogeneidad que denominamos como *construida* se caracteriza por ser de tipo coyuntural como una reacción defensiva ante alguna amenaza externa que perjudicara al conjunto del sector. Por otro lado, también resulta ser frágil ya que estos intentos de coordinar acciones<sup>28</sup> no solían perdurar en el tiempo. Una vez que desaparecía la causa que había favorecido a un acercamiento de posiciones, el establecimiento del diálogo y posibilitado esta *homogeneidad construida*, las entidades retornaban a sus reclamos y enfrentamientos tradicionales entre ellas mismas.

---

<sup>28</sup>Un buen ejemplo de esta cuestión lo brinda el sector agropecuario. A lo largo de los años, en diversas coyunturas se intentó la creación de un frente común en el agro. En los años '70, hubo un primer intento de crear un frente con el objetivo de integrar a las cuatro entidades del sector. Esta iniciativa consistía en la creación de una Comisión de Enlace para coordinar una estrategia común para concertar respuestas contra la política agraria del gobierno de la denominada "Revolución Argentina". Esta comisión se mantuvo en actividad hasta el año 1973 cuando se produjo el retorno del peronismo al poder. Al respecto consultar Lattuada (2006).

Sin lugar a dudas, el contexto de crisis económica y política tuvo una importancia significativa ya que favoreció y posibilitó la unificación de las demandas generales. Si bien la divergencia en los intereses de las entidades era la misma desde siempre, dada la coyuntura particular, la heterogeneidad de intereses no bloqueó la posibilidad de que se *construyera* un tipo de homogeneidad, aun considerando las características de la misma.

Especialmente, en el análisis de las corporaciones argentinas esta situación se dio con frecuencia en el sector agropecuario en el año 2001. Agraviadas en su situación y desoídas por el gobierno vigente, las cuatro entidades agrarias- SRA, CRA, CONINAGRO y FAA<sup>29</sup>- aunaron esfuerzos y se conjugaron en un reclamo conjunto<sup>30</sup>.

Ahora bien, ¿por qué entidades con intereses tan divergentes-incluso enfrentados- acordaban la realización de una protesta conjunta? O ¿por qué la Federación Agraria aparece al lado de asociaciones como la SRA<sup>31</sup> o CRA? Precisamente esta construcción de homogeneidad, respondía más a una necesidad estratégico-político de las entidades del sector que a un acuerdo total de intereses o a un acercamiento de las posturas ideológicas de las mismas. Particularmente, las entidades del agro se han caracterizado desde siempre por “cerrar filas”

---

<sup>29</sup> En el agro el sistema de representación de intereses quedó cristalizado cuatro entidades que mantienen diferencias respecto a sus bases sociales, sus principales postulados, las tácticas que privilegian y, por ende, las acciones colectivas que realizan. La **Sociedad Rural Argentina** (SRA) agrupa a los más grandes propietarios, en especial a los de la pampa húmeda; muchos de los cuales con actividades diversificadas hacia otros sectores. Junto con la CRA son las entidades “liberales” por excelencia. Respecto a su accionar el mismo se dirige más a cuidar las formas con el Estado que a enfrentarlo directa y abiertamente. Es por ello que privilegian el diálogo y el ejercicio de la influencia personal. Conocedora de los mecanismos formales e informales del proceso de toma de decisiones, mantiene una fuerte presencia en la estructura de poder derivada de sus estrechos vínculos con otras entidades (UIA, ADEBA, etc.). **Confederaciones Rurales Argentinas** (CRA) surgió a partir del nucleamiento de algunas organizaciones regionales como la Confederación de Asociaciones Rurales de Buenos Aires y La Pampa (CARBAP), que se habían constituido para defender los intereses de los criadores frente a los invernadores en su mayoría agrupados en la SRA. Agrupa a propietarios de explotaciones de tamaño mediano y grandes. Orientada específicamente a su actividad gremial, en muchas oportunidades ha privilegiado la confrontación (realizando movilizaciones, paros, etc.) por sobre el diálogo para llevar adelante sus demandas, aunque en determinadas situaciones ha mantenido un perfil muy cercano a las posturas y estrategias de la SRA. La **Confederación Intercooperativa Agropecuaria Cooperativa Limitada** (CONINAGRO) es una entidad de tercer grado que agrupa a trece federaciones regionales de cooperativas agrarias locales. Principalmente se ocupa de la industrialización y comercialización de la producción. La entidad posee una estructura burocrática dedicada al desarrollo y la prestación de servicios por sobre su función gremial. Sin embargo, participa en las discusiones sobre políticas sectoriales siempre buscando mantener una buena relación con el Estado. Si bien mantiene posiciones y, por ende, acciones menos definidas que el resto y de menor visibilidad, de modo progresivo se ha acercado en sus posturas y reclamos a los de CRA y SRA. Por último, la **Federación Agraria Argentina** (FAA) se erige como representante de los intereses de los pequeños y medianos productores agropecuarios (propietarios, arrendatarios, contratistas), con un fuerte peso en las economías regionales. A favor de la intervención estatal, sus reclamos, históricamente, han girado alrededor de la necesidad de contar con una política crediticia y subsidios para el pequeño-mediano productor. A pesar que en algunas situaciones coinciden con SRA y CRA, es la menos “liberal” de las entidades del agro. Respecto a sus acciones, con escasa capacidad e influencia para establecer canales de comunicación privilegiados con el Estado, las mismas se han caracterizado por ser confrontativas con el objetivo de dar visibilidad a sus reclamos. Pese a esta cuestión históricamente, en coyunturas críticas, suele aliarse con las otras entidades del sector en lugar de diferenciar sus demandas se pliegan a los reclamos de los más grandes (SRA y CRA), poniendo en evidencia una contradicción con los principios ideológicos que desde su origen han sustentado. Al respecto consultar Nun y Lattuada (1991), Viguera (1997), Palomino (1987,1988), Lattuada (2006)

<sup>30</sup> En el desarrollo del período 1998-2001 se sucedieron una serie de reclamos conjuntos de las entidades agrarias. La SRA participó en solo dos protestas en Abril de 1999 y Septiembre 2001, después siempre fueron movilizaciones coordinadas por las otras tres organizaciones: CONINAGRO, FAA y CRA. Al respecto consultar Lattuada (2006).

<sup>31</sup> Recordemos que en el mismo origen de la Federación Agraria Argentina se encuentra la necesidad de los pequeños y medianos agricultores de fundar una entidad buscando diferenciarse de la SRA para expresar sus intereses particulares.

frente a una situación que impactara en el sector, tomado en muchas oportunidades como una agresión externa sobre el mismo. La realización de demandas corporativas instalaban las condiciones necesarias para que entidades con intereses diversos confluyan en un reclamo conjunto. Privilegiando una estrategia de alianzas entre las corporaciones del sector por sobre la opción de diferenciar los reclamos particulares de sus asociados, las distintas corporaciones agrarias han presentado una tendencia bastante usual a presentar sus demandas alrededor de un reclamo conjunto del “campo”.

Situación que se vio posibilitada, en el caso argentino, por una construcción en términos discursivos por parte de las entidades del sector. Quejas históricas sobre como el agro financia con sus divisas el resto de los sectores productivos o a los diversos proyectos estatales han sido expresiones que aparecen frecuentemente en los distintos discursos de los principales referentes de las entidades y que han permitido, al interior de las mismas, construir una imagen del “campo” como un bloque monolítico cuando lejos esta de serlo.

Particularmente propiciada por la coyuntura de crisis existente, sobrepasando las divergencias existentes entre las diversas entidades, en función de un proceso de acuerdos y negociaciones entre las mismas derivó en una suerte de *homogeneidad* político-estratégica entre las entidades del sector, la cual allanó el camino para la realización de un reclamo conjunto. El contexto de crisis había resultado ser un terreno fértil para que entidades con intereses diversos, acuerden y lleven adelante protestas que den cuenta de la unificación de sus demandas generales. En este escenario, la *homogeneidad construida* entre las asociaciones agrarias respondía o tenía sus fundamentos en una reacción defensiva frente a cierta situación que perjudicaba al sector agropecuario en su totalidad. La actitud del gobierno hacía el sector había “encendido la mecha” para que entidades con intereses diversos inicien un proceso de negociación en búsqueda de un acuerdo estratégico-político. En los años de crisis previos a su resolución, especialmente en los últimos de gestión menemista (1998-1999), las declaraciones de distintos miembros del gobierno, confrontando con las principales opiniones de las entidades del agro, favorecieron este proceso. El mismo Presidente Menem, realizaba declaraciones muy duras respecto al “campo” y su situación.

**El campo tuvo períodos muy buenos y no sé cuáles son los aportes lógicos que le hicieron al país, teniendo en cuenta de que si hay un sector evasor por excelencia es el campo.** Lamento tener que decir esto, pero éste es el único gobierno que eliminó las retenciones a las exportaciones, que elimino un montón de impuestos distorsivos a la actividad del campo y que más los apoyo en todo lo que hace a infraestructura para poder sacar la producción de la Argentina (...) No puede ser que cuando viene un período más o menos malo, de vacas flacas, le estén reclamando al gobierno más ayuda, un aporte. ¿Y el resto de la comunidad? ¿Con que puede ayudar el gobierno a este sector? Con recursos del resto del pueblo argentino (Economía y Negocios, Diario La Nación, 20/05/1999.El subrayado es nuestro)

Las referencias al sector agropecuario como el “campo” ayudaban a aglutinar a las entidades, recubriendo las contradicciones existentes y los intereses contrapuestos. No es lo mismo un terrateniente miembro de la SRA que un pequeño-mediano productor, con una pequeña parcela de tierra hipotecada para subsistir. Sin embargo, las expresiones vertidas por el mismo Presidente reflejaban que la estrategia del gobierno- saliente- se dirigía a desestimar los reclamos de las asociaciones del sector rural. Así es que en lugar de desestabilizar el supuesto “frente agropecuario” que se estaba conformando, sus expresiones ayudaban a amalgamar aún más a las entidades en sus reclamos.

Esta suerte de *frente común agrario* de características efímeras era consecuencia de un proceso de diálogo y negociación entre las entidades. Pero también, y sumamente importante, era resultado de una reacción defensiva ante alguna amenaza externa que perjudicara al

conjunto del sector. En este sentido, ante el desentendimiento del Estado hacía las principales problemáticas del sector agropecuario las entidades reaccionaban y respondían en una coincidencia de criterios, dejando de lado sus diferencias de intereses históricas estructuradas en función de a qué estratos productivos representaban, cuestión que derivaba en distintos perfiles institucionales y estilos de acción.

De por sí, la *homogeneidad construida* de intereses se caracteriza por su fragilidad, ya que si bien en el caso analizado las entidades han coincidido en determinadas coyunturas o frente a una política pública que daña sus intereses, las mismas no han logrado conformar un frente común agrario cuyos rasgos característicos sean la perdurabilidad en el tiempo y que les permitiera, durante un período extenso, llevar adelante una acción colectiva que exprese los intereses de la totalidad del sector<sup>32</sup>. Al resolverse o desaparecer la causa que había propiciado esa posible unión o un “programa conjunto del agro”, el supuesto frente se desintegraba, volviendo las entidades a sus reclamos y enfrentamientos tradicionales entre ellas mismas. Históricamente, en última instancia, esos intentos por agruparse se diluyen en el tiempo por una serie de situaciones: si el gobierno de turno se preocupa por la perdurabilidad del mismo ya que produce inestabilidad política dirigirá sus esfuerzos a quebrar el frente existente, siendo una estrategia muy común la negociación individual con cada una de las entidades<sup>33</sup>. Por otro lado, el propio accionar de los mismos dirigentes de las asociaciones terminan por privilegiar su interés particular por encima de los de la totalidad del sector agropecuario, anteponiéndolo a la posibilidad de conformar un frente único. Es por ello que la posibilidad que las entidades del sector realizarán acciones comunes se incrementaba en aquellas coyunturas en que sus intereses generales eran afectados en forma negativa por la política estatal o en los cuales el contexto político y económico en el que los empresarios desarrollaban sus actividades resultaba desfavorable dado su inserción productiva.

No obstante, merece destacarse que la existencia de intereses comunes entre el empresariado por sí sola no significa que derive en una suerte de acuerdo que permita hablar de homogeneidad construida. En otros términos, que haya intereses comunes entre distintos actores empresarios no significa que se terminen uniendo para demandar por ellos. En este punto, entran en juego otras cuestiones de relevancia al momento de analizar a las corporaciones empresarias. Las distintas trayectorias, las diversas tradiciones culturales y políticas, el perfil institucional de las entidades, las diferencias ideológicas son todos factores que pueden tener un peso considerable e inciden al momento de evaluar las alternativas políticas disponibles, las estrategias y los modos de acción privilegiados desde las entidades.

Como hemos visto, si bien la coyuntura puede resultar favorable para que distintos actores del empresariado coincidan en sus intereses y puedan confluir en un reclamo común como sucedió entre las distintas representaciones del sector agropecuario en el desarrollo de la última crisis, las diversas tradiciones culturales y políticas, las diferencias ideológicas y el perfil institucional de las entidades pueden tener un peso substancial y bloquear esta posibilidad. Un buen ejemplo de esta situación lo brindan las corporaciones empresarias industriales en el contexto de la última crisis argentina.

---

<sup>32</sup>Por otro lado, en la Argentina, las entidades del sector agropecuario carecen de una Confederación Nacional que las integre, cuestión que si bien no resulta determinante coayudaría a la conformación de un frente común.

<sup>33</sup> Un buen ejemplo de esta cuestión es el siguiente. Luego de la protesta histórica de las cuatro entidades del agro en Abril de 1999, donde luego de quince años se manifestaban en forma conjunta, por ese entonces el gobierno menemista con una clara estrategia de quebrar el supuesto frente y evitar paros a futuro convocó a la SRA y negoció por separado los reclamos de la entidad. Situación que derivó que la corporación se bajara de las siguientes protestas encaradas por el agro como lo fue la de Julio de 1999.

Luego de haber apoyado al modelo económico de Convertibilidad vigente por largos años, en el desarrollo de la última crisis económica, la entidad de los grandes industriales, la UIA, realizó un giro en sus posiciones, que daba cuenta de que comenzaba a desvanecerse esa suerte de cerco o “cierre de alternativas”<sup>34</sup> respecto al régimen de convertibilidad, proveniente más que nada de las entidades empresarias representantes de los sectores dominantes. La UIA incorporaba en sus reclamos cuestiones que perjudicaban seriamente a las pequeñas y medianas empresas- como ser las dificultades de las mismas para acceder al crédito- diluyendo las diferencias de intereses existentes entre las entidades de los grandes y pequeños-medianos empresarios industriales por más de una década.

Quizás este vuelco aunque más no sea en el plano discursivo, podría haber significado un acercamiento en las posiciones entre APYME y la UIA, concluyendo tal vez en una alianza industrial entre las mismas. En una coyuntura de crisis, una alianza con estas características podría haber resultado beneficiosa para que actores que históricamente han tenido escasa capacidad de influencia sobre el Estado consigan mejorar su situación dentro de una determinada distribución de poder (Tarrow, 1995), incrementando la posibilidad de que, en este caso, entidades del empresariado con estas características disminuyan el *costo de su acción colectiva* e incrementen la posibilidad de que su acción empresarial derive en una resolución beneficiosa.

No obstante, y más allá de las cuestiones señaladas, del lado de APYME no se realizaron planteamientos de este tipo, ya que primaron las diferencias ideológicas existentes, el perfil institucional, y sus estilos de acción por sobre otras cuestiones, desestimando cualquier posibilidad de llevar adelante una negociación o acuerdo que permitiera *construir* homogeneidad al interior del sector industrial en la coyuntura de crisis. De este modo, desestimaban cualquier posibilidad de llevar adelante una estrategia de alianza que la vincule con los industriales dominantes, manteniendo sus *repertorios* (Tilly, 1986) o modos de acción característicos.

---

<sup>34</sup> Al respecto, en su Tesis Doctoral, Gastón Beltrán (2007) haciendo referencia al acuerdo existente en el gran empresariado respecto al modelo económico vigente sostiene que “la ruptura del consenso respecto a la Convertibilidad, no se produjo de manera inmediata sino que se fue intensificando a medida que se hacía más evidente que la Convertibilidad no podría ya ser sostenida. Algunas de las primeras voces planteando la posibilidad de devaluación emergieron desde algunos sectores internos de la UIA, liderados por los representantes de Techint. De hecho, Roberto Rocca fue uno de los primeros en plantear públicamente esta posibilidad, causando una conmoción. La UIA comenzó de este modo a posicionarse a través de su enfrentamiento con sectores que habían sido dominantes durante los noventa, como el poderoso Consejo Empresario Argentino. La UIA individualmente pero también a través de su participación en el Grupo Productivo, buscaba diferenciarse de las posiciones más ortodoxas e identificarse con el “empresariado nacional” que pretendía representar” (2007:218). Buscando diferenciarse de los capitales extranjeros, para la mencionada entidad la solución pasaba por la industrialización antes que solucionar el frente externo. Es así que desde la UIA se señalaba la necesidad de recuperar el pensamiento industrial como una visión que permita al país insertarse en el mundo. La solución se planteaba en términos de dos modelos alternativos radicalmente diferentes: “Tengamos conciencia que existen dos proyectos económicos distintos de país. Uno de ellos es un modelo que prioriza la actividad financiera, generando concentración de la riqueza, y determinado desempleo y marginación social. Nosotros queremos un país distinto. Imagino a los industriales de todo el país unidos con nuestros productores agropecuarios, con los empresarios de la construcción y aquellos sectores de servicios con realidades similares a la actividad productiva construyendo este proyecto. Todos trabajando para generar un mercado interno sólido, con financiamiento e impuestos racionales y exportando para lograr las divisas genuinas que nos permitan cumplir con nuestros compromisos externos. El futuro de la Argentina es la industria. Es la producción. Es la senda para generar empleo e integrarnos regionalmente (UIA, Conferencia Industrial 1999)”. Al respecto consultar, Beltrán (2007)

Esta nueva toma de posición de la UIA, la ruptura del Grupo de los 8<sup>35</sup> y la conformación del Grupo Productivo<sup>36</sup>, desde APYME en lugar de observarla como una suerte de apoyo a la situación que evidenciaban las pequeñas y medianas industrias, la relacionaban más bien con la elección de un nuevo presidente y el hecho de posicionarse frente al ingresante gobierno,

**Las críticas a los bancos y la propuesta de conformar un grupo productivo junto con el agro y la construcción marcan la diferenciación con el Grupo de los 8 y la intención de aprovechar este momento político para remplazar al sector de las finanzas en la interlocución privilegiada con el futuro presidente.** Para ampliar su espacio y luego de pelear por (y obtener) la apertura, la desregulación, las privatizaciones, la economía de mercado, hoy descubren la extranjerización de la economía, resultado inevitable del juego de fundamentalismo doctrinario y globalización que, paradójicamente, deterioraron el papel protagonista que compartieron en el Grupo de los 8 durante el gobierno menemista (Revista APYME, nº 4: 1999.El subrayado es nuestro).

Dirigiendo sus esfuerzos para diferenciar las demandas del pequeño y mediano industrial por sobre el establecimiento de alianzas con entidades representantes de los actores económicamente dominantes del país, la mencionada entidad optaría, a lo largo del período analizado, por reclamar por sus principales problemáticas y por priorizar acercamientos con aquellas entidades u organizaciones con las cuáles compartían sus preocupaciones y problemáticas<sup>37</sup>.

Es por ello que a partir de los ejemplos brindados, si bien se considera la posibilidad de que exista un tipo de homogeneidad que denominamos como *construida* en donde la importancia del contexto histórico, político y económico resulta relevante, enfatizamos que la misma no es predeterminada ya que, como hemos visto, la existencia de intereses comunes entre distintos actores empresarios no significa que los mismos terminen uniéndose para llevar adelante un reclamo conjunto.

### **Consideraciones finales.**

Ingresar al estudio del empresariado con una “idea” a priori puede significar un proceso muy costoso. Poner todo el peso en la homogeneidad dada y el manejo de la inversión por parte del empresariado restringe y deja de lado una serie de cuestiones de las cuales hemos dado cuenta en el presente trabajo.

La reflexión sobre el empresariado argentino, sus corporaciones y su despliegue en la crisis del 2001, resulta ser una excusa para poner en discusión un conjunto de supuestos que lejos están de cumplirse a nivel global. La necesidad de reformular los conceptos existentes y esbozar nuevas herramientas de estudio resulta ser un proceso de relevancia al momento de querer ingresar al estudio, en este caso del empresariado.

---

<sup>35</sup>Teniendo su origen en el año 1987, el Grupo de los 8 pretendía expresar al conjunto del empresariado. En el transcurso de los años de menemismo había crecido en forma considerable la influencia en su interior del sector financiero. Las ocho entidades que lo conformaban eran la SRA, la UIA, CRA, ADEBA, ABRA, la UAC, la Cámara de la Construcción y la Bolsa de Comercio de Buenos Aires. En los años del menemismo Al respecto ver Viguera (1997) y Heredia, M. (2002).

<sup>36</sup> En septiembre del año 1999, la UIA, Confederaciones Rurales Argentina y la Cámara Argentina de la Construcción formaron el Grupo Productivo, separándose del Grupo de los 8 buscando influir sobre las políticas económicas del gobierno que sucediera a Menem (Sidicaro, 2002: 211-212)

<sup>37</sup> Desde APYME, la construcción de acción colectiva excedía el plano de la pequeña y mediana industria, abarcando a amplios sectores de la sociedad, convocando a la conformación de un frente común para enfrentar la crisis con distintos sectores con los que históricamente habían mantenido relaciones y acercamientos y que estaban sufriendo en forma considerable la gravedad de la misma (APYME, Memorias y Balances, 2000-2001).

Si bien en el presente trabajo hemos enfatizado la necesidad de estudiar a las organizaciones empresariales y a su acción colectiva más que un capricho abre el debate sobre una variable que fue desestimada por las perspectivas esbozadas y que consideramos de enorme importancia: el contexto histórico, social y político donde el empresariado se encuentra insertado (Granovetter, 1985) y en cual desarrolla sus acciones. El mismo, y sus características, resulta determinante para comprender los movimientos y las decisiones estratégicas que realizan las corporaciones empresarias en términos de construcción de acción colectiva.

Más allá de la discusión de homogeneidad dada-heterogeneidad de intereses-homogeneidad construida, la relevancia del contexto en un estudio acerca de la acción del empresariado a partir de sus corporaciones es algo que no debe perderse de vista, no pudiendo ser dejado de lado a la hora de querer estudiarla. Particularmente, y de enorme relevancia, las opciones disponibles y las estrategias políticas van variando según los clivajes internos del empresariado en relación con las alternativas históricas específicas de cada país. Situación que desestima cualquier intento de comenzar un estudio de estas características a partir de un preconceito o una idea predeterminada.

El estudio de caso argentino, sus corporaciones y la crisis permiten dar cuenta de las limitaciones de un enfoque como el de Offe y Wiesenthal. Las particularidades de la Argentina, país subdesarrollado con recurrentes crisis económicas financieras que se repiten a lo largo de la historia, con un fuerte peso de las corporaciones empresarias no pueden ser abordados con una perspectiva de este tipo. En este sentido, cobra una particular relevancia el esfuerzo por pensar herramientas analíticas que permitan dar cuenta de forma acabada sobre el empresariado argentino, sus corporaciones y su acción colectiva.

Pero también que permitan el estudio de estos procesos abarcando a la totalidad del arco empresarial nacional pudiendo pensar estas cuestiones para el caso del pequeño-mediano empresariado argentino, desestimado por las diversas perspectivas teóricas, y que escaso o casi nulo poder estructural dispone para hacer del manejo de la inversión su principal fuente de influencia.

## **Bibliografía consultada.**

- ❖ ABAL MEDINA, J e IGLESIAS, C. (1997): “Acción Estratégica y Comportamiento Colectivo, una revisión “ en Revista Argentina de Ciencia Política n°1 Noviembre de 1997.
- ❖ ACUÑA, C. (1998): “Los empresarios y sus organizaciones: actitudes y reacciones en relación al Plan Austral”, en Boletín Informativo Techint, Buenos Aires
- ❖ ACUÑA, C. (1997): “¿Racionalidad política versus Racionalidad Económica?” en Revista Argentina de Ciencia Política n°1, noviembre de 1997, Eudeba.
- ❖ ACUÑA, C (1995a): “El análisis de la Burguesía como actor político”, en Revista Realidad Económica N°128, Buenos Aires.
- ❖ ACUÑA, CARLOS (1994): “La burguesía industrial como actor político” Tesis Doctoral.
- ❖ ACUÑA, CARLOS H (1995b): La nueva matriz política argentina. Buenos Aires, Ed.Nueva Visión, 1995.
- ❖ ARONSKIND, Ricardo. (2003). *La larga recesión argentina 1998-2002*, Buenos Aires:Documento de Trabajo N° 3, CESP.A.
- ❖ ARONSKIND, Ricardo (2006). “El riesgo país, o la jerga financiera como mecanismo de poder”, ponencia presentada en I Jornadas de Estudios Sociales de la Economía, IDAES-UNSAM.
- ❖ BELTRÁN, G (2007): “La Acción Empresarial en el contexto de las reformas estructurales de las décadas de los ochenta y noventa en Argentina”. Tesis de Doctorado en Ciencias Sociales, Universidad de Buenos Aires.
- ❖ BELTRAN, G. (2006): “Acción empresaria e ideología. La génesis de las reformas estructurales” en “Los años de Alfonsín ¿El poder de la democracia o la democracia del poder? Comp. Pucciarelli, A. Siglo XXI Editores año 2006
- ❖ BELTRÁN, G. (2003) “. Las reformas neoliberales en Argentina. El papel del Estado, los empresarios e los intelectuales en el proceso de cambio” Tesis de Maestría en Investigación en Ciencias Sociales, Universidad de Buenos Aires
- ❖ BELTRÁN, Gastón (2001): “La identidad empresarial”, en Apuntes de investigación del CECYP, n 7 año 2001.
- ❖ BELTRÁN, Gastón (1999): “La crisis de fines de los ochenta bajo la mirada de los sectores dominantes. Justificación e inicio de un proceso de reformas estructurales de los años noventa. En Revista Época *Los años 90: balance de una década de concentración económica y regresividad social*; Año 1, N° 1, diciembre de 1999, Buenos Aires.
- ❖ BEMBI, M. y NEMIÑA, P.(2007):”Neoliberalismo y desendeudamiento. La relación Argentina-FMI”, Colección Claves para todos, Buenos Aires.
- ❖ BIRLE, Peter (1997): “Los empresarios y la democracia en la Argentina. Conflictos y coincidencias”, Buenos Aires, Universidad de Belgrano.
- ❖ BLOCK, F.(1980): “Beyond Relative Autonomy: State Anagers As Historical Subjects” en Miliband y Saville (ed) Socialist Register, Londres
- ❖ BOSCHI, Renato. 1991. *Privatização e desestatização*, Río de Janeiro: IUPERJ.
- ❖ BRAUN, O (1973) “El Capitalismo Argentino en Crisis.” SXXI Editores.
- ❖ CASTELLANI, Ana (2006): “Estado, empresas y empresario, la relación entre intervención económica estatal, difusión de ámbitos privilegiados de acumulación y desempeño de las grandes firmas privadas. Argentina 1966 -1989”.Tesis de Doctorado en Ciencias Sociales, Universidad de Buenos Aires.

- ❖ ETCHEMENDY, Sebastián (2001). “Construir coaliciones reformistas: la política de las compensaciones en el camino argentino hacia la liberalización económica”, *Desarrollo Económico* Vol. 40, N° 160.
- ❖ DAMILL, Mario. 2005. “La política económica: del viejo al nuevo endeudamiento”, en Suriano, Juan (ed.), *Nueva historia argentina. Dictadura y democracia (1976-2000)*, Buenos Aires: Sudamericana.
- ❖ DIAMAND, M. (1972):”La estructura productiva desequilibrada, Argentina y el tipo de cambio” *Desarrollo Económico*, Vol. 12, No. 45 (Apr. - Jun., 1972), pp. 25-47.
- ❖ DOMÍNGUEZ, Ricardo (1996): *Promoción y reestructuración de pequeñas y medianas empresas en Canadá, España, Italia y Japón*; Documentos de Trabajo IFM-02; IFM Washington, junio.
- ❖ DERBER, M. (1984): “Organized Business in United States” en Windmuller y Gladstone (edits.) *Employers associations and industrial relations. A comparative study*, Oxford, Clarendon Press.
- ❖ DOSSI, Marina (2007): La acción colectiva de los grandes grupos económicos. Un análisis de las estrategias y comportamiento de las corrientes internas de la Unión Industrial Argentina en el período 1989-2002”, Tesis de Maestría en Sociología Económica, IDAES/UNSAM, Bs.As.
- ❖ EVANS, Peter. 1995. *Embedded Autonomy. States and Industrial Transformation*, Princeton: Princeton University Press
- ❖ EVANS, Peter (1996): “El Estado como problema y solución” *Desarrollo Económico*, Vol. 35, No. 140,
- ❖ GAGGERO, Alejandro y WAINER, Andrés (2004). “Crisis de la convertibilidad: el rol de la UIA y su estrategia para el (tipo de) cambio”, *Revista Realidad Económica* N° 204, Buenos Aires
- ❖ GRANOVETTER, Mark. 1985. “Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness”, *American Journal of Sociology*, Vol. 91, Issue 3, Nov., 1985, 485-510.
- ❖ HEREDIA, M (2003):” Reformas estructurales y renovación de las elites económicas en Argentina: estudio de los portavoces de la tierra y del capital, *Revista Mexicana de Sociología*, Vol. 65, No. 1 (Jan. - Mar., 2003)
- ❖ HEREDIA, Blanca, (1996). "State-Business Relations in Contemporary Mexico". En SERRANO, Mónica y Victor BULMER-THOMAS, eds., *Rebuilding the State: Mexico after Salinas*, London, The Institute of Latin American Studies, University of London.
- ❖ ITZCOVITZ, Victoria. (1985). *Organizaciones corporativas del empresariado argentino: la Cámara Argentina de Comercio*, Buenos Aires: CISEA.
- ❖ LATTUADA, Mario (2006): “Acción colectiva y corporaciones agrarias en la Argentina. Transformaciones institucionales a fines del siglo XX” UNQ Editorial..
- ❖ LATTUADA, Mario (1989b): “Notas sobre corporaciones agropecuarias y estado (Tendencias y cursos posibles de acción para 1983)” Buenos Aires, mimeo.
- ❖ MELUCCI, Alberto (1994) “Asumir un compromiso: identidad y movilización en los movimientos sociales”, *Zona Abierta*, N° 69, Madrid.
- ❖ NORIEGA, Nicolás (2008): “El sector bancario durante la crisis de convertibilidad. La fractura de la Asociación de Bancos de la Argentina a la luz de la debacle del modelo económico." En Documentos de Investigación Social nro 2, IDAES-UNSAM, Argentina.
- ❖ NUN, José (1987): “La teoría política y la transición democrática”, en Ensayos sobre la transición democrática en Argentina. Nun, José y Portantiero J.C (comps.), Puntosur.

- ❖ NUN, José y LATTUADA, Mario (1991): El gobierno de Alfonsín y las corporaciones agrarias. Ed. Manantial, Buenos Aires.
- ❖ OFFE, C. y WIESENTHAL, H. (1980) “Dos lógicas de la acción colectiva” Cuadernos de Sociología n° 3, Carrera de Sociología, Universidad de Buenos Aires
- ❖ OFFE, Claus. 1990. *Contradicciones en el Estado de bienestar*, México: CONACULTA-Alianza.
- ❖ OFFE, Claus. 1988. “Partidos políticos y nuevos movimientos sociales”, *Sistema*, Madrid.
- ❖ O'DONNELL, Guillermo (1984) "Apuntes para una teoría del Estado", en *TEORIA DE LA BUROCRACIA ESTATAL*, O. Oszlak (comp.), Paidós, Buenos Aires.
- ❖ O'DONNELL, G (1978): “Burguesía local, capital transnacional y aparato estatal: notas para su estudio, Instituto de Estudios Transnacionales de México, 1978
- ❖ ORTIZ, R y SCHORR, M (2006): “Crisis del Estado y pujas interburguesas. La economía política de la hiperinflación” en “ Los años de Alfonsín ¿ El poder de la democracia o la democracia del poder? Comp. Pucciarelli, A. Siglo XXI Editores año 2006
- ❖ OSZLAK, O. y O'DONNELL, G.(1982): "Estado y políticas estatales en América Latina: hacia una estrategia de investigación", en Revista Venezolana de Desarrollo Administrativo, N° 1, Caracas.
- ❖ OSTIGUY, P.: Los capitanes de la industria. Grandes empresarios, política y economía en la Argentina de los años 80, Legasa, 1990.
- ❖ PALOMINO de, M. (1987): *Las organizaciones empresarias frente al gobierno constitucional. Las entidades agropecuarias*, en Ensayos sobre la transición democrática en Argentina, Nun J. y Portantiero J. C. (comps), Puntosur.
- ❖ PALOMINO de, M. (1988): Tradición y poder: la Sociedad Rural Argentina (1955-1983), CISEA – Grupo Editor Latinoamericano, Bs. As.
- ❖ PIZZORNO, Alessandro. 1994. “Identidad e interés”, *Zona Abierta*, N° 69, Madrid.
- ❖ PORTANTIERO, Juan Carlos. 1987. “La concertación que no fue: de la Ley Mucci al Plan Austral”, en Nun, José y Juan Carlos Portantiero (comp.), *Ensayos sobre la transición democrática en Argentina*, Buenos Aires.
- ❖ PZEWORSKI y WALLERSTEIN (1988) “Structural dependence of the State on the capital” in American Political Science Review, vol.82, nro 1.
- ❖ RAPOPORT, Mario (2007): “Historia Económica Política y Social de la Argentina (1880 - 2003 )”, Emece, Buenos Aires
- ❖ SCHMITTER, P.(1985):“ Neocorporativismo y Estado” en Revista Española de Investigaciones Sociológicas n° 31.
- ❖ SCHMITTER, P. y STREECK (1981): The organization of business interests. A research design to study the associative action of business in the advanced industrial societies of Western Europe, revised and extended version, Wissenschaftszentrum Berlin, IIM / LMP 81-1
- ❖ SCHORR, M (2005): “Cambios en la estructura y el funcionamiento de la industria argentina entre 1976 y 2004. Un análisis socio-histórico y de economía política de la evolución de las distintas clases sociales y fracciones de clase durante un período de profundos cambios estructurales” Tesis Doctoral-FLACSO.
- ❖ SCHORR, M. (2001a): “El carácter desigual de la desindustrialización argentina en los '90”, en Rev. APYME, Año 9, N°. 52, mayo 2001
- ❖ SCHORR, Martín (2001b): "¿Atrapados sin salida? La crisis de la Convertibilidad y las contradicciones en el bloque de poder económico". Bs. As. FLACSO.

- ❖ SCHVARZER, Jorge y Victoria ITZCOVITZ. 1986. *Organizaciones corporativas del empresariado argentino: ADEBA (Asociación de Bancos Argentinos)*, Buenos Aires: CISEA.
- ❖ SCHVARZER, Jorge y Victoria ITZCOVITZ. 1989. *Organizaciones corporativas del empresariado argentino. La Cámara Argentina de la Construcción (1960 –1985)*, Buenos Aires: CISEA.
- ❖ SCHWARZER, J (1991): *Empresarios del Pasado. La Unión Industrial Argentina*, Buenos Aires, CISEA-Imago Mundi, 1991.
- ❖ SCHVARZER, Jorge (1990): "Estructura y comportamiento de las grandes corporaciones empresarias argentinas (1955-1983). Un estudio 'desde adentro' para explorar su relación con el sistema político". Bs. As. CISEA, julio de 1990.
- ❖ SCHVARZER, Jorge y FINKELSTEIN, Hernán (2002) "El "corralito" y las restricciones que presenta a las políticas monetaria y cambiaria", *Notas de Coyuntura* N° 1 - CESPA
- ❖ SIDICARO, Ricardo (1994): "Consideraciones sociológicas (en clave clásica) sobre la relación Estado-empresarios en América Latina en la década del 80 y tempranos 90", en *Revista Sociedad*, Facultad de Ciencias Sociales, UBA,N°6, Abril de 1995
- ❖ SIDICARO, Ricardo. 1988. *La Bolsa de Comercio de Buenos Aires y la representación de los intereses empresarios*, Buenos Aires: CISEA.
- ❖ SIDICARO, Ricardo. 2001. *La crisis del Estado y los actores socioeconómicos en la Argentina (1989-2001)*, Buenos Aires: Libros del Rojas, Universidad de Buenos Aires.
- ❖ SIDICARO, Ricardo (2002). *Los tres peronismos. Estado y poder económico 1946-55/1973-76/1989-99*. 1ª edición. Buenos Aires, Siglo XXI.
- ❖ TARROW, S. (1994): "*Power in Movement. Social Movements and Contentious Politics*", New York: Cambridge University Press
- ❖ TILLY, Charles. 1995. "Contentious Repertoires in Great Britain," en Mark Traugott (ed.) *Repertoires and Cycles of Collective Action*. Durham, NC: Duke University Press.
- ❖ TILLY, Charles. 2000. "Acción colectiva", *Apuntes de Investigación del CECyP*, N° 6, Buenos Aires
- ❖ VIGUERA, A (2000): "La trama política de la apertura económica en la Argentina (1987-1996)". Ediciones Al Margen; Ed. de la Universidad Nacional de la Plata, La Plata, 2000.
- ❖ VIGUERA, A(1998):"Estado, Empresarios y Reformas Económicas: en busca de una perspectiva analítica integradora. En *Revista Perfiles Latinoamericanos* Nro 12.
- ❖ VILLARREAL, Sofía. 1987. "Las organizaciones empresarias frente al gobierno constitucional. La Unión Industrial Argentina", en Nun José y Portantiero Juan Carlos (eds.), *Ensayos sobre la transición democrática en Argentina*, Buenos Aires: Puntosur.

#### **Otras fuentes:**

Medios periodísticos de la Argentina: Diario Clarín, La Nación, Página 12 correspondientes a los años 1998-2001.

Memorias y Balances de las distintas entidades (UIA, SRA, APYME, FAA, etc) período 1998-2001