

La acción empresarial organizada: propuesta de abordaje para el estudio del empresariado

MARINA DOSSI* Y LAUTARO LISSIN**

Resumen: Si bien el empresariado es analizado extensamente en las ciencias sociales, el interrogante respecto a los mecanismos y los procesos que utiliza para organizar sus acciones no ha sido respondido en profundidad. En el caso de los empresarios, la acción se canaliza a través de sus organizaciones representativas. Producida dentro de estas asociaciones, y considerada como tipo de acción política y subtipo de acción colectiva, la propuesta de este trabajo es elaborar y presentar el concepto de acción empresarial organizada.

Abstract: Although the business community has been extensively analyzed in the social sciences, the question about the mechanisms and processes that it uses to organize its actions has not been fully answered. In the case of businessmen, actions are channeled through their representative organizations. Produced within these associations and regarded as a type of political action and sub-type of collective action, the aim of this paper is to draw up and present a concept of organized business action.

Palabras clave: acción empresarial organizada, acción colectiva, organizaciones empresariales.
Key words: organized business action, collective action, business organizations.

Como objeto de estudio, el empresariado ha sido analizado extensamente desde las ciencias sociales. Su posición estructural económica, su capacidad para incidir en las principales variables de la economía, sus posicionamientos públicos y su relación con otros actores sociales han sido temas de análisis.

* Licenciada en Ciencia Política por la Universidad de Buenos Aires (UBA), Argentina, y magíster en Ciencia Política del Instituto de Altos Estudios Sociales (IDAES) de la Universidad Nacional de General San Martín (UNSAM). Cátedra de Economía General, Facultad de Agronomía, UBA. Temas de especialización: organizaciones empresariales, empresariado industrial, acción colectiva empresarial, reformas económicas. Tel.: 4824-4169. Fax: 4524-8000. Correo electrónico: <marinadossi@fibertel.com.ar>.

** Licenciado en Sociología por la UBA, Argentina, y magíster en Sociología Económica del IDAES de la UNSAM, donde labora. Temas de especialización: organizaciones empresariales, empresariado agropecuario, sector agropecuario, acción colectiva empresarial. Correo electrónico: <lautarolissin@gmail.com>.

Los autores agradecen la atenta lectura y los valiosos comentarios de Ana Castellani y Gastón Beltrán, así como de los dos evaluadores anónimos.

Sin embargo, al preguntarse cómo este tipo de actores estructuran y diseñan sus acciones colectivas, las elaboraciones resultan escasas, por lo que esta cuestión queda en un segundo plano y origina un terreno vacante y fértil para poder avanzar en esta temática.

En términos generales, se define a la acción colectiva como un conjunto de herramientas que permite explorar los procesos de construcción de consenso, de acción y de toma de decisión que acontecen dentro de las organizaciones empresariales. Es por medio de estas asociaciones que este tipo de acción se canaliza, y estas organizaciones resultan esenciales al elaborar y presentar el concepto de *acción empresarial organizada*. Considerada como tipo de acción política y subtipo de acción colectiva, ésta se produce en el seno de las asociaciones empresariales y es resultante de la articulación de diferentes mecanismos organizacionales. Éstos existen y se presentan con el objetivo de amalgamar posiciones disímiles para luego expresarlas mediante la acción política colectiva, en forma consensuada y homogénea, en el plano político-institucional.

Este tipo de organizaciones cumplen un rol central, ya que aglutinan y organizan intereses diversos y, en muchas oportunidades, contradictorios. En este sentido, redefinen los intereses individuales en un interés común, posibilitando la acción colectiva y elaborando estrategias para influir en el entorno institucional (Schmitter y Streek, 1981).

La acción empresarial organizada se constituye como una de las diversas opciones de la acción empresarial. Sin embargo, cabe aclarar que el concepto general de acción empresarial llevó a englobar a las distintas vías de acción posibles de que dispone este tipo de actores para alcanzar sus intereses. Esta situación terminó por diluir las características propias de cada una de las opciones. Es por ello que, antes de esbozar una definición del concepto de acción empresarial organizada, y para los fines del análisis, resulta necesario diferenciar estas cuestiones.

Para una mejor organización, el presente trabajo se estructura de la siguiente manera. En primer lugar, se busca desentrañar las diversas vías de acción del empresariado, presentes en la órbita del concepto general de acción empresarial. A partir de esta diferenciación, se arriba a la acción colectiva como tipo de acción política empresarial.

En segundo lugar, y considerando la carencia de elaboraciones teóricas respecto al accionar colectivo del empresariado, se recorren una serie de enfoques sobre la acción y el comportamiento colectivo, con el objetivo de recuperar aquellas herramientas que resultan de utilidad para el análisis de estas cuestiones. Esta actividad permitirá comprender algunos

aspectos corporativos y de las relaciones que las entidades empresariales establecen con su contexto de actuación.

Para terminar, se presenta el concepto de acción empresarial organizada rescatando las elaboraciones realizadas por distintos autores, relevantes para el estudio y para la comprensión de este tipo de acción.

LA ACCIÓN EMPRESARIAL

Para buscar explicaciones sobre los procesos de cambio político y económico, el empresariado aparece ocupando un lugar central. Esto se debe a que son los propios empresarios, como clase, quienes controlan los principales resortes de la actividad económica.

Teniendo en cuenta la posición de privilegio que detenta en la estructura económica (Offe y Wiesenthal, 1980), al empresariado se lo suele considerar como un bloque homogéneo, lo cual llevó a desestimar su necesidad de organizarse y accionar en forma colectiva mediante sus asociaciones.

Sin embargo, si existe un rasgo que caracteriza a este tipo de actor son sus diferencias y heterogeneidades. Así, en reiteradas ocasiones, los intereses muchas veces contrapuestos han llevado a conflictos y fricciones internas. Esto se debe a las divergencias existentes en el mundo empresarial, resaltadas por distintos autores (Acuña, 1995; Birle, 1997; Viguera, 2000; Beltrán, 2003 y 2007), entre aquellos empresarios que tomaron la decisión de diversificar su producción (participando en diferentes ramas de actividad) y los que optaron por la especialización en un sector productivo determinado; una diferencia más general tiene lugar entre pequeños-medianos y grandes empresarios.

La diferenciación trasciende su posicionamiento en la estructura económica. El fraccionamiento y la diversidad también se expresan por la pertenencia política, las distintas historias, trayectorias y orígenes de los empresarios, lo cual suele manifestarse en la variedad de acciones que llevan adelante.

De este modo, en el momento de pretender realizar sus intereses, el empresariado dispone de distintas posibilidades y las opciones de acción con que cuenta varían según sus características particulares. El tamaño, la disposición de capital, la diversificación de sus actividades, entre otras cuestiones, son relevantes para evaluar y decidir el camino por seguir. Sin embargo, en términos teóricos, esta serie de posibilidades no han

sido distinguidas frecuentemente. La utilización del concepto de acción empresarial sirvió, sin ninguna intención manifiesta, para abarcar las distintas vías de acción de los empresarios.

En términos teóricos, este concepto contiene una variedad de acciones que, al avanzar en el análisis y dar cuenta del concepto de acción empresarial organizada, resulta necesario identificar y diferenciar.

Para comenzar, la acción empresarial será considerada como el conjunto de decisiones que son tomadas desde los actores-sectores empresariales, para llevar adelante su plan estratégico de inversión y producción (Castellani, 2006). Éste incluye tanto las acciones empresariales económicas como las políticas, a las que el empresariado puede recurrir en forma simultánea. Una primera diferenciación general que puede realizarse es entre la acción económica y la acción política empresarial. Sobre estas cuestiones se avanza en el próximo apartado.

LAS VÍAS DE ACCIÓN EMPRESARIAL: UNA PRIMERA DISTINCIÓN ENTRE ACCIÓN ECONÓMICA Y ACCIÓN POLÍTICA

Las formas de comprender la acción económica son extensas según las distintas perspectivas teóricas.¹ Sin embargo, existe una suerte de consenso que permite establecer que cuando se habla de este tipo de acción se hace referencia al conjunto de acciones que resultan esenciales para el funcionamiento del modelo económico vigente.

Estas acciones remiten al ámbito de las decisiones microeconómicas relacionadas con el manejo del capital, como las vinculadas con la inversión, la liquidación de divisas (en el caso de los exportadores), el manejo de precios, la venta de activos y otras transacciones con el resto del mundo (remesa de utilidades, endeudamiento, fuga de capitales, etc.), entre otras.

Conjuntamente con las acciones económicas, el empresariado despliega otras vinculadas con el ámbito de la política, que las encara para influir en el ámbito de sus relaciones políticas institucionales. En general son dirigidas hacia el Estado, buscando presionar para obtener respuestas institucionales a las principales demandas.

¹ Entre ellas, a modo de ejemplo, se puede mencionar la economía institucional (Veblen, Commons y Mitchell, entre otros), la nueva economía institucional (North, Coase y Oliver Williamson, entre otros), la elección racional (Elster, Simon, entre otros) y la nueva sociología económica (Granovetter, Swedberg, Beckert, Zelizer, Smelser, entre otros).

Al respecto, en sus estudios sobre el empresariado mexicano, Tirado (2006) señala que, en términos generales, son cuatro los medios principales a los que pueden recurrir los capitalistas para satisfacer sus demandas:

1. Acudir directamente al gobierno y al Congreso para plantearles sus demandas.
2. Vincularse con los partidos políticos para hacer que defiendan sus intereses o que al menos no interfieran con éstos.
3. Actuar dentro de las grandes organizaciones empresariales, haciendo que sus intereses se conviertan en propuestas de las asociaciones y que éstas los hagan avanzar.
4. Comparecer directamente ante la opinión pública para conformarla en un sentido acorde con sus intereses y demandas.

Desde luego, optar por uno de estos medios de acción política no bloquea el uso de los otros; incluso pueden llegar a complementarse. En algunas ocasiones se produce una combinación de las diversas opciones.

Si bien estas cuatro posibilidades manifiestan la variedad de acciones políticas que puede llevar adelante el empresariado, éstas dependen de la capacidad del mismo de plantear sus demandas en forma individual o si precisa de otros “pares” para hacerlo. En este último caso, la necesidad de aunar esfuerzos con otros actores de la sociedad conduce al empresariado a optar por otro tipo de acciones.

Entre las acciones políticas es posible diferenciar, por un lado, las encaradas por los empresarios a título individual; por otro, las acciones colectivas planificadas y desarrolladas por distintos empresarios. Las primeras remiten a aquellos empresarios que cuentan con la capacidad de “ir directamente” y esbozar sus demandas ante el Estado sin intermediación. En cambio, en las acciones que denominamos como colectivas es necesario aunar esfuerzos con otros empresarios en la búsqueda de los objetivos propuestos.

En términos generales, la acción colectiva producida por este tipo de actores se canaliza a través de sus organizaciones representativas. Son las asociaciones las que cumplen un rol central al aglutinar, organizando en numerosas ocasiones intereses diversos y muchas veces contradictorios. En este sentido, redefinen los intereses individuales en un interés común, posibilitando la acción colectiva y elaborando estrategias para incidir en el entorno institucional (Schmitter y Streek, 1981).

Ahora bien, ¿el empresariado precisa de este tipo de organizaciones para llevar a cabo sus acciones políticas? Con este interrogante emerge la problemática de la acción empresarial organizada. Frente a la carencia de su desarrollo en términos teóricos, la propuesta es recorrer con distintas miradas la acción y el comportamiento colectivo, relevantes para arribar a su definición.

MIRADAS SOBRE LA ACCIÓN Y SUS IMPLICACIONES

La problemática de la acción ha sido abordada frecuentemente en las ciencias sociales. Sin embargo, la mayoría de estos estudios, tanto teóricos como empíricos, se enfocaron en el análisis de la acción producida “desde abajo” (Nader, 1988), característica de otros actores/sectores de la sociedad, como los movimientos sociales.

Si bien estos trabajos brindan una serie de pistas que pueden considerarse para analizar al empresariado, resulta necesario marcar las diferencias entre estos dos tipos de acción. Las acciones colectivas producidas “desde abajo” suelen ser pensadas como contenciosas, ya que al encontrarse agotadas las instancias institucionales, la visibilidad pública de la protesta representa el medio principal para alcanzar sus objetivos. En cambio, el empresariado dispone de otros recursos, lo que hace que la acción colectiva se constituya como una de las opciones dentro del abanico de posibilidades.

Asimismo, al canalizarse principalmente por medio de las asociaciones empresariales, presentan un importante grado de organización. Además, son muy distintos los recursos de los que disponen los actores y la forma en que los mismos ejercen la presión.

¿De qué manera actores empresarios heterogéneos logran construir consenso y plantear un reclamo común al Estado? La capacidad de influir y de transformar el entorno de los empresarios depende de su capacidad para llevar adelante acciones colectivas.

En efecto, si bien se ha podido especificar, diferenciar y ubicar la acción colectiva empresarial en el abanico de acciones posibles de que el empresariado dispone, resulta necesario realizar un recorrido por distintas perspectivas de análisis. En pos de recuperar ciertos conceptos y problematizar otras cuestiones, el objetivo central que se persigue es estructurar un andamiaje teórico apropiado para el análisis de la construcción de la acción colectiva empresarial que acontece dentro de las asociaciones, que denominamos como acción empresarial organizada.

ENFOQUES CLÁSICOS SOBRE LA ACCIÓN COLECTIVA

Entre las teorías clásicas pueden mencionarse la de la movilización de recursos, la de las oportunidades políticas o de repertorios de la acción colectiva, y la basada en los nuevos movimientos sociales. Éstas se retoman por considerar que algunos de sus aportes pueden contribuir al análisis de la acción colectiva empresarial.

Estos enfoques buscan comprender qué mueve a los actores a organizarse y actuar colectivamente. Para explicarlo, se refieren a tres aspectos de la acción colectiva complementarios: los intereses, las oportunidades y la identidad.

La teoría de la movilización de los recursos estudia variables independientes como organización, intereses, recursos, oportunidades y estrategias para explicar el desarrollo de los movimientos sociales. Es la más próxima a los análisis usados para pensar la acción colectiva empresarial (Oberschall, 1973). Se centra en la acción como un medio para lograr beneficios y la movilización está ligada a los cambios en los recursos en la organización del grupo (Farinetti, 2002). Se vincula con los presupuestos del *rational choice*; asume la maximización del autointerés como motivación de la acción y el cálculo racional de estrategias posibles como el método de decisión.

Para la teoría de las oportunidades políticas (Tarrow, 1994) o los repertorios de acción colectiva (Tilly, 1986), siempre existen intereses en conflicto y razones por las cuales los individuos protestan, pero sólo lo hacen cuando el contexto les resulta favorable (Farinetti, 1999, 2002). Lo que varía son los recursos con que los actores cuentan en los distintos momentos para involucrarse en la acción colectiva como un medio para conseguir mejoras en su situación dentro de una distribución de poder dada.

Desde la óptica de Tarrow (1994), las movilizaciones sociales se producen cuando las condiciones políticas disminuyen el costo de la acción colectiva. Así, las oportunidades son el resultado de las propiedades del sistema político, que debe ser considerado en sus aspectos estructural (características del diseño institucional) y dinámico (posiciones y estrategias adoptadas por los actores en el mismo).

Tarrow utiliza el concepto de estructura de oportunidades políticas para referirse a estos dos aspectos del sistema político. Desde esta visión, las oportunidades de movilización son el resultado de la apertura o clausura del sistema político, de la estabilidad de las alianzas políticas,

de la presentación de potenciales aliados influyentes y de la cohesión o división de las élites dominantes.

Las movilizaciones sólo se explican y originan con los procesos políticos y con los cambios en las oportunidades; es en la práctica política y en las rutinas que llevan a la protesta donde van conformándose los repertorios de acción colectiva. Elaborado por Tilly (1986), este concepto hace referencia a un conjunto limitado de rutinas que son aprendidas, compartidas y ejercitadas mediante un proceso de selección relativamente deliberado.

Una tercera vertiente, identificada por Beltrán (2007), son los estudios sobre los “nuevos movimientos sociales” (Melucci, 1994; Offe, 1988; Pizzorno, 1989, 1994) con sus aportes respecto a la acción colectiva, que tiene su eje en la formación de una identidad colectiva como la base que le brinda sentido a la acción.

Para Melucci (1994), los actores producen la acción colectiva porque son capaces de definirse a ellos mismos y de definir sus relaciones con el ambiente. Los individuos actúan colectivamente cuando pueden evaluar y reconocer lo que tienen en común, como formas compartidas de considerar al mundo y a ellos mismos. Estos factores contribuyen a la movilización de la acción y al mismo tiempo la proveen de legitimidad (McAdam, McCarthy y Zald, 1999).

Al respecto, Pizzorno (1989) señala que para que un individuo pueda apreciar la utilidad de costes actuales a cambio de beneficios futuros, es necesario que esté seguro de ser, en ese futuro, el mismo individuo. Estas orientaciones presentan una serie de problemas teóricos en torno a los cuales se estructuraron. Si bien fueron construidas para estudiar otro tipo de acción, existen en ellas elementos interesantes que resultan útiles para analizar los procesos de construcción de la acción colectiva empresarial. Es importante destacar que los dos tipos de acciones mencionadas se diferencian alrededor de su contenido político, las estrategias y los recursos que movilizan. Igualmente, los aportes realizados por estas teorías son de utilidad para comprender la forma en la cual se produce la acción colectiva empresarial, porque comparten la existencia de una combinación de deseos (intereses) y oportunidades (Beltrán, 2007: 37).

Es por ello que se puede señalar que ambas estrategias de acción comparten una serie de características. En primer lugar, se encuentran influidas por las oportunidades y los cambios que acontecen en las estructuras sociales. En segunda instancia, ambas mantienen al Estado como marco de referencia. Los repertorios de acción colectiva empresarial están

atravesados por el tipo de Estado predominante en un momento histórico dado y por los vínculos que mantiene el empresariado con el mismo.

A continuación se presenta un recorrido por las vertientes pluralista y estructuralista, que si bien no han centrado su análisis en la acción colectiva, sí basaron sus estudios y tomaron como eje el tema del poder. A partir de esta problematización y de los argumentos esbozados por cada una de ellas, se tomarán aspectos considerados relevantes para discutir la forma posible de abordar el proceso de construcción de la acción empresarial organizada y la expresión de la acción política colectiva empresarial.

LA PERSPECTIVA PLURALISTA

La pregunta que guía los análisis de la perspectiva pluralista es cómo los distintos grupos de interés² existentes en una sociedad influyen y actúan sobre el gobierno y ejercen su influencia en la sociedad. Si bien este interrogante difiere del nuestro, aspectos fundamentales elaborados por este enfoque serán de utilidad para la investigación y para discutir ciertos presupuestos que colaboraron con el desinterés por el estudio de los procesos de construcción de la acción colectiva empresarial.

Su eje de análisis es la existencia de diversos grupos de interés en la sociedad, que presionan y pueden incidir sobre el proceso de elaboración de políticas públicas. Las políticas del Estado son resultado de múltiples demandas y presiones de este tipo de grupos, entre los cuales están los empresarios y sus asociaciones.

Para el pluralismo existe una condición de igualdad, en la cual pueden participar los diversos intereses existentes en una sociedad en la pugna por la distribución de recursos. En las sociedades capitalistas no se reconoce ni la existencia de contradicciones estructurales en la determinación de intereses, ni privilegios en el acceso y la determinación de políticas públicas por parte de grupos o clase social alguna. En efecto, esto último se constituye como una de las principales debilidades de este enfoque. Asimismo, tampoco encuentra 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: 53).

Una de las principales carencias de estos estudios es que sólo analizan el comportamiento observable de los empresarios y no consideran que

² Respecto a esta temática se pueden mencionar los trabajos clásicos de Bentley (1949) y Truman (1951).

sus acciones están imbricadas (Granovetter, 1985, 2003) en determinados contextos económicos, políticos-institucionales y sociales en los que desarrollan sus actividades. Además, si bien pueden existir intereses comunes entre los empresarios, esta visión no considera la diversidad de situaciones empresariales que conduce a la defensa de intereses heterogéneos y frecuentemente opuestos.

En nuestro trabajo, este último aspecto es relevante porque es esta fragmentación lo que obstaculiza el armado de la acción colectiva. Asimismo, es lo que conduce a centrar la atención sobre la misma, para indagar cómo a partir de esta heterogeneidad los empresarios, mediante sus asociaciones representativas, logran erigirse como un colectivo con intereses comunes en sus demandas frente al Estado.

Por su parte, la vertiente de la elección racional aportó ideas sobre las dinámicas internas de las organizaciones y específicamente en el ámbito de su base social, tanto real (asociados) como potencial (base social de referencia) (Lattuada, 2006). Entre estos trabajos se encuentra el texto clásico de Mancur Olson (1965), que se focaliza en la cooperación entre los individuos para llevar adelante acciones coordinadas para obtener bienes, que por su carácter público o colectivo no permiten excluir a nadie de su disfrute aunque no haya participado en su obtención.

Esta situación plantea la problemática del *free-rider*,³ que se acrecienta en proporción directa con el tamaño de las organizaciones y se expresa en el hecho que desde una lógica racional individualista, de maximización de preferencias y utilidades, los individuos optarían por no cooperar, porque de cualquier manera se beneficiarían del bien público obtenido gracias al esfuerzo de los demás.⁴

De acuerdo con Olson, para que surjan entidades que representen los intereses comunes de un grupo de individuos, principalmente si son de grandes dimensiones, es preciso aplicar incentivos selectivos, para ofrecer exclusivamente a quienes participen de las actividades de la organización. Por lo tanto, para esta perspectiva y de modo opuesto al pluralismo, la organización de los empresarios se produce no porque sus miembros

³ Diversos enfoques afines a esta teoría se han preocupado por explicar la forma de neutralizar al *free-rider* como problemática central de la acción colectiva. Al respecto, consultar Hardin (1982) y Taylor (1987). Para una síntesis de los mismos, consultar Lattuada (2006).

⁴ Al respecto, consultar Acuña (1994).

defiendan un interés colectivo, sino porque persiguen intereses individuales que son satisfechos por la distribución de este tipo de incentivos.⁵

Por lo expuesto, puede mencionarse que la perspectiva pluralista no considera ni los problemas que se encuentran entre la existencia de intereses comunes y la acción colectiva para luchar por ellos, ni mediante qué mecanismos las instituciones conforman los diversos incentivos y opciones para ese tipo de acción.

Por otra parte, el pluralismo no tiene en cuenta que el impacto del empresariado en la política puede verse restringido por la ausencia de una visión única, ya que al operar en un mercado competitivo, una misma política puede producir efectos dispares y asimétricos⁶ en diferentes sectores del empresariado, y también dentro de un mismo sector de actividad. Por lo tanto, no considera la trama de interacciones y relaciones que deben ponerse en marcha para organizar los “grupos de interés”.

Además, no debe dejarse de lado el contexto político, económico e institucional en el cual los empresarios están insertos y que imprime particularidades a la organización y a la acción empresarial.

Las contradicciones dentro del sector empresarial, la autonomía relativa del Estado y el grado de organización de los restantes grupos de interés constituyen aspectos centrales para realizar un análisis integral sobre los mecanismos desplegados por los empresarios para promover y defender sus intereses.

Por último, los pluralistas no introducen en su marco teórico (centrado en los individuos) el papel de las organizaciones, del Estado o de las clases como actores colectivos. Ésta es una de las mayores limitantes, en la que se centra la crítica, ya que el propósito de este artículo es proveer herramientas para analizar el accionar colectivo de las asociaciones empresariales y los procesos de construcción mediante los cuales estos grupos organizan sus intereses, buscan canalizarlos y defenderlos frente a otros actores y el Estado.

⁵ Algunos autores discuten con Olson y afirman que, pese al predominio de la lógica individualista, la cooperación puede tener lugar sin necesidad de recurrir a mecanismos imperativos de coordinación sobre los individuos. Entre estos trabajos destacan los efectuados desde la teoría de los juegos, como el dilema del prisionero (Hardin, 1982; Taylor, 1987) o los que consideran el altruismo de los individuos como variable independiente de la cooperación (Margolis, 1982).

⁶ Es el caso de las reformas estructurales en Argentina a fines de la década de los años ochenta. Al respecto, consultar Beltrán (2007).

LA ORGANIZACIÓN COLECTIVA DEL EMPRESARIADO DESDE LA PERSPECTIVA ESTRUCTURALISTA

El estructuralismo, a diferencia del pluralismo, reconoce la contradicción estructural de intereses dentro del capitalismo y le asigna a la instancia estructural-económica un papel explicativo dominante por sobre los otros niveles (Lattuada, 2006: 44).

En esta visión, el poder es estructural y se observa en la capacidad del Estado y de las organizaciones corporativas para dominarse recíprocamente. Los grupos de relevancia en una sociedad son las clases sociales, determinadas por intereses estructurales. Las organizaciones empresariales son consideradas como agentes de intereses de clase, materialización de las relaciones entre capital y trabajo o representantes de las fuerzas clasistas, pero no como actores autónomos y poderosos. Es irrelevante el estudio empírico de la organización y el comportamiento político de los empresarios, dado que está determinado por su posición en el capitalismo y la lógica de su funcionamiento (Acuña, 1994: 58-72).

En esta vertiente, Offe y Wiesenhal (1980) realizaron un trabajo seminal en el que elaboraron conceptualizaciones en torno a la acción colectiva empresarial partiendo de dos lógicas diferenciadas de acción colectiva: la de los trabajadores, definida como dialógica, y la de los empresarios, considerada como monológica. Esta clasificación señala que los trabajadores están desorganizados en un primer momento como oferentes de fuerza de trabajo en el mercado, y en un segundo momento, organizados a partir de la acción desplegada por los sindicatos. Su organización está mediada por un proceso de lucha y de diálogo, y por esto el nombre de dialógica.

Contrariamente, una primera instancia de la organización capitalista es la empresa. Para estos autores, los intereses capitalistas son más homogéneos que los de los trabajadores (Offe y Wiesenhal, 1980: 16). Al priorizar el empresariado su posición dominante sobre el Estado y los trabajadores, y al tener claro el parámetro de realización de sus intereses —por ejemplo, la tasa de ganancia—, la forma política de la organización capitalista no necesita de acuerdo y diálogo entre los mismos.

Estos presupuestos implican que para los autores no es relevante estudiar las formas de asociación empresarial, ya que no existe una fragmentación de intereses que necesite ser “reconstruida” mediante el acuerdo de posiciones divergentes.

Además, estas entidades suelen considerarse como meras respuestas defensivas frente a la aparición de los sindicatos y a la intervención estatal en la economía (Offe y Wiesenhal, 1980: 16). Asumir que estas asociaciones son producto de una reacción defensiva contra la organización de los trabajadores o consecuencia de políticas estatales mostraría que los capitalistas son vistos como un actor no político o como un actor político sin iniciativa política.

Para Offe y Wiesenhal (1980), aunque los capitalistas pueden organizarse colectivamente, disponen de alternativas más efectivas para hacer progresar sus intereses, como el manejo de la inversión. Si bien esta propuesta de análisis presenta una serie de cuestiones interesantes para pensar en las formas de organización empresarial y su estudio, una de sus desventajas radica en que centraliza el problema de la acción colectiva en los trabajadores (clase obrera). De este modo, cae en un reduccionismo estructural-económico, ya que supone que los empresarios tienen resueltos sus problemas y pueden actuar con una clara y eficiente lógica estratégica.

Para los autores, el empresariado no precisa integrarse en organizaciones porque dispone de una “homogeneidad preexistente” de sus intereses, y de capacidad de veto por el manejo de la inversión en cuanto a la implementación de políticas afines. Sin embargo, los empresarios no siempre logran impedir la aplicación de políticas opuestas a sus intereses, producto de su fragmentación y heterogeneidad, que son las que posibilitan su organización colectiva.

Esto último es pertinente para analizar las asociaciones empresariales considerando su accionar en la esfera política-institucional y las características de su dimensión organizativa-institucional. En cuanto al primer aspecto, la heterogeneidad en el espectro empresarial es significativa e imposibilita analizarlo como un actor colectivo homogéneo. Respecto a lo segundo, dentro de las organizaciones pueden encontrarse distintas líneas que impulsan opiniones y políticas opuestas y que ponen en cuestión la homogeneidad que suele adjudicársele.

Las diferencias no son sólo productivas, también tienen que ver con cuestiones políticas, con el tipo de vínculos entablados con otros actores y con la disponibilidad de recursos, entre otros aspectos que habilitan distintas formas de acción colectiva por parte de las asociaciones empresariales.

Partiendo de las limitaciones expuestas, en este trabajo buscamos distanciarnos de estos supuestos y considerar a la organización de la

acción colectiva empresarial con características y necesidades singulares, fruto de su propia heterogeneidad y de la necesidad de agruparse para fortalecer sus demandas frente a una diversidad de actores.

Esta acción es producto de las dinámicas internas de las organizaciones empresariales, mediante el proceso de formación de la acción empresarial organizada, que luego se trasluce en las articulaciones con otros actores presentes en el plano económico, político y social en el que las organizaciones se desenvuelven.

Para avanzar en el análisis, se presentan los enfoques de la economía neoclásica y su respuesta a través de la nueva sociología económica. Esta última resulta clave para comprender el imbricamiento social de estas asociaciones.

LA ECONOMÍA NEOCLÁSICA Y SU IMPRONTA SOBRE LA TEORÍA DE LA ELECCIÓN RACIONAL

Opuesta a las perspectivas que subrayan como explicación central la posición de privilegio del empresariado en la estructura económica, está la teoría de la elección racional.

Partiendo del individualismo metodológico, analiza la acción apartando los condicionantes estructurales. Su modelo clásico se sustenta en los postulados de la economía neoclásica: los actores sociales son racionales, manejan información completa y realizan sus elecciones bajo una idea maximizadora de ganancias.

La idea de la racionalidad humana perfecta atraviesa la teoría clásica de la elección racional; promulga que en una situación de decisión, el medio, las creencias, la información y los análisis personales resultan ser óptimos. El individuo tiene a su alcance información acerca de todas las alternativas posibles y dispone de un sistema completo de preferencias que le posibilita realizar un perfecto análisis de todas ellas.

Apoyada en el cálculo y orientada a la obtención del máximo beneficio, la economía neoclásica modela la acción económica de los actores a partir de la idea de elección racional, imaginando una racionalidad sin restricciones y sin costo de transacción. La evolución de la sociedad, en términos generales, es a partir de equilibrios derivados de la selección que genera el predominio de aquellos actores que se comportan según una racionalidad maximizadora y perfecta.

Este modelo se apoya esencialmente en dos supuestos ligados que resultan problemáticos: la racionalidad de los actores y el carácter de las preferencias (Beltrán, 2007). Respecto a esto último, el núcleo del modelo económico de la racionalidad es la capacidad de *preferir* una cosa sobre otra, la posibilidad de valorar las cosas y ordenarlas jerárquicamente para luego elegir.

Al disponer de información completa, una vez que las preferencias fueron puestas en orden, la elección realizada por los individuos maximizadores los llevaría a seleccionar la “mejor alternativa” posible. Sin embargo, la principal dificultad a la que se enfrenta este enfoque es que no problematiza el modo en que se forman esas preferencias (Elster, 1991).

A la luz del tema de investigación, cabe mencionar que esta teoría recibió numerosas críticas, la mayoría destinadas al supuesto de racionalidad, alegando que si resulta difícil determinar la función de utilidad para los individuos, mayores son las dificultades cuando se trata de actores sociales colectivos, considerando la divergencia de visiones e intereses presentes en su interior (Beltrán, 2007).

Esta serie de supuestos, de la mano de los enfoques mencionados, avanzaron sobre el análisis de los fenómenos sociales,⁷ monopolizando estos campos de estudio y desplazando a las elaboraciones sociológicas. Al respecto, en los últimos años han surgido voces divergentes que buscan problematizar los argumentos presentados por esta teoría. La nueva sociología económica buscó reflexionar sobre alternativas respecto al *actor racional maximizador* sin restricciones partiendo del análisis de los procesos complejos de toma de decisiones y de acción empresarial.

LA NUEVA SOCIOLOGÍA ECONÓMICA

La sociología económica tiene sus antecedentes en autores clásicos de la disciplina (Marx, Weber, Durkheim, Simmel), quienes consideraron fundamental realizar un análisis de los fenómenos económicos. Si bien posteriormente existieron distintos autores que realizaron sus contribuciones (Polanyi y Mauss, entre otros), sería en 1980 cuando un grupo de investigadores se propuso definir a la sociología económica como una

⁷ Un ejemplo de esta cuestión es la entrega del Premio Nobel de Economía en 1992 a Gary Becker, por ampliar el dominio del análisis microeconómico a un mayor rango de comportamientos humanos fuera del mercado.

rama específica de la sociología. Su fundación responde a una suerte de reacción de este grupo de científicos sociales⁸ preocupados por el avance de la ciencia económica sobre fenómenos pertenecientes al campo de análisis tradicional de disciplinas como la sociología.

Para estos investigadores resultaba crucial abrir el debate académico respecto de la economía para introducir una perspectiva social que colocara como centro del análisis los fenómenos económicos reales en lugar del conjunto de supuestos formales desarrollados por los economistas (Pozas, 2006).

Las elaboraciones destinadas a sistematizar la nueva disciplina⁹ coinciden en señalar el artículo de Granovetter (1985) "Economic action and social structure: The problem of embeddedness" como una de las piedras fundacionales de la nueva sociología económica. Criticando la concepción atomizada e infrasocializada de la acción humana de la economía clásica y neoclásica, Granovetter señala:

Esta idea ve a la economía como una esfera de la sociedad moderna cada vez más separada y diferenciada, en la que las transacciones económicas ya no se definen por las obligaciones sociales o de parentesco de los que intercambian, sino por cálculos racionales orientados a la ganancia individual (2003: 232).¹⁰

Granovetter subraya que la principal debilidad de la economía neoclásica es que su análisis basado en el individualismo metodológico reduce a la sociedad a la mera suma de individuos, omitiendo la noción y el peso de la estructura social. Como camino alternativo, Granovetter propone que los sociólogos consideren en sus análisis que las acciones económicas están imbricadas¹¹ en la estructura social, en el conjunto de relaciones interpersonales en las que el individuo participa y está inmerso.

⁸ Entre los mismos se puede mencionar a Paul DiMaggio, Mark Granovetter, Paul Hirsch, Richard Swedberg y Viviana Zelizer (Swedberg: 1993).

⁹ Al respecto, consultar Smelser y Swedberg (2005), Pozas (2006), entre otros.

¹⁰ Las citas textuales pertenecen a la versión traducida al castellano, publicada en el libro *Análisis de redes sociales: orígenes, teorías y aplicaciones*, de Félix Requena Santos, Siglo XXI Editores, Madrid, 2003.

¹¹ Granovetter reconoce que toma el concepto de Polanyi, quien se opone a una concepción ahistórica del mercado y lo analiza como una institución que evoluciona de acuerdo con el modo de producción dominante y a la estructura social en la cual se encuentra inserto.

Los actores no se conducen ni deciden como átomos fuera del contexto social, tampoco se adhieren como esclavos a un guión escrito para ellos por la intersección concreta de las categorías sociales que ocupan. Sus esfuerzos por conseguir una acción intencional están, no obstante, incrustados en los sistemas concretos de las relaciones sociales existentes (Granovetter, 2003: 239).

La nueva disciplina definirá a la acción económica como un tipo de acción social que se encuentra socialmente situada (*embedded*) (Granovetter, 1985) y a las instituciones económicas como construcciones sociales (Swedberg y Granovetter, 2001).

Si bien las consideraciones de la Nueva Sociología Económica giran alrededor de la acción económica, sus aportes resultan de consideración para el abordaje de, en nuestro caso, una asociación empresarial y el modo en que la misma procesa sus decisiones y construye sus acciones. Esto sucede ya que, en esos momentos, la organización no actúa como un “átomo por fuera del contexto social” (Granovetter, 2003), sino que siente el peso de las estructuras sociales que inciden en la determinación de sus decisiones.¹²

La acción colectiva empresarial es producida en un contexto que presenta rasgos particulares e influye en la determinación de las acciones. De este modo, en determinadas oportunidades favorece algunas opciones y limita otras. Al interrogarse por el modo en que los empresarios estructuran sus acciones, estas últimas deben comprenderse a la luz de las estructuras y de las formas en que estos actores participan de ellas. En este sentido, la construcción de las acciones empresariales (en nuestro caso, la colectiva) está profundamente enraizada en el contexto histórico, político y económico vigente.

Como se mencionó, este tipo de acción se estructura y produce dentro de las organizaciones representativas del empresariado. En el próximo apartado se avanza sobre la organización de la acción colectiva empresarial en las entidades empresariales.

¹² Estas cuestiones son consideradas en Lissin, 2010a. A partir del análisis empírico de la participación de la Federación Agraria Argentina en la Mesa de Enlace en el conflicto agropecuario argentino del 2008, se da cuenta del imbricamiento social de las corporaciones empresariales y de su importancia para comprender las acciones que las mismas privilegian.

LA ACCIÓN EMPRESARIAL ORGANIZADA: TRES DIMENSIONES DE ANÁLISIS

La propuesta es recuperar las elaboraciones de distintos autores que resultan útiles para el abordaje de los procesos de construcción de acción colectiva en el seno de las organizaciones empresariales.

Si bien con anterioridad se mencionaron las limitaciones presentes en la propuesta de Offe y Wiesenthal, fue el primero de ellos quien luego realizó ciertas conceptualizaciones que resultan de utilidad para estudiar los procesos en la dimensión interna-organizacional de las asociaciones empresariales.

Estas organizaciones disponen de una multiplicidad de estrategias y de acciones, para poder intervenir en los procesos gubernamentales. Por ello, resulta necesario definir con qué recursos cuentan, cuáles son sus intereses y valores en el momento de acordar u oponerse a las medidas gubernamentales.

Offe (1980) propone un esquema de tres dimensiones para abordar estas organizaciones: *desde abajo*, *desde adentro* y *desde arriba*. La primera se refiere al conjunto de intereses comunes agregados por la asociación y posibilita comprender la dinámica estructural de la corporación; explica la formación estructural y los intereses objetivos en juego que las corporaciones representan. También puede denominarse dimensión estructural-económica.

La segunda, centrada en las características organizativas del actor colectivo, permite conocer y comprender tanto la organización como la dinámica inherente a la misma, focalizando en la asociación en sí misma, entendida como un ente singular e histórico, para definir su carácter, su organigrama institucional, sus recursos y relaciones con otros sujetos sociales y otros elementos propios. Es la dimensión interna-organizacional de estas entidades.

La tercera se basa en las relaciones político-institucionales e ideológicas de la asociación en el contexto del sistema político. Puede ser denominada como dimensión política-institucional y posibilita explicar sus relaciones con otros actores relevantes del sistema político y económico, fundamentalmente los agentes estatales y otras asociaciones empresariales de relevancia en su espacio de acción. Mediante esta dimensión puede indagarse sobre el rol de las organizaciones como actores sociales y políticos y cuál es la función que desempeñan en el medio social en el que se plasma su accionar colectivo.

Considerando la articulación de las tres dimensiones, puede realizarse un abordaje exhaustivo de los procesos de construcción de la acción empresarial organizada y de la posterior acción colectiva empresarial.

LA CONSTRUCCIÓN DE LA ACCIÓN EMPRESARIAL ORGANIZADA.
SU ARTICULACIÓN CON LA LÓGICA DE LA INFLUENCIA
Y LA LÓGICA DE LOS MIEMBROS

Otros autores que realizaron un aporte de consideración para estudiar los procesos internos de las asociaciones empresariales fueron Schmitter y Streek (1991, 1999). Sostienen que estas organizaciones y su comportamiento sólo pueden analizarse desde la articulación y la simultaneidad de dos lógicas: *la de la influencia* y *la de sus miembros*. Las asociaciones se organizan para ofrecer a sus miembros incentivos suficientes para obtener de los mismos su apoyo, como también los recursos necesarios para sobrevivir y cumplir la defensa de los intereses comunes.

En este momento emerge la tensión entre el interés individual y el colectivo, lo que evidencia la función primordial de estas entidades: redefinir los intereses individuales en función del interés común. Asimismo, las asociaciones se organizan tanto para definir intereses comunes y diseñar estrategias que les permitan autonomía con respecto a los otros actores sociales, como para influir sobre las autoridades estatales y otras organizaciones que también impulsan la defensa de intereses. La primera explicación se corresponde con la *lógica de los miembros* y la segunda con la *lógica de la influencia*.

Esta última ayuda a comprender y explicar los procesos de representación internos en el seno de una organización; se imbrica y relaciona con las dimensiones *desde arriba* y *desde abajo*, en las que las asociaciones empresariales son analizadas en sus relaciones con la totalidad del sistema político y también defendiendo y privilegiando sus intereses estructurales.

La *lógica de los miembros*, atravesada por la tensión entre el interés individual y el colectivo, se vincula con la dimensión *desde adentro* para estudiar cómo las organizaciones empresariales entablan y mantienen las relaciones con sus asociados. Por lo tanto, la dimensión estructural-económica penetra a la asociación a través de la *lógica de sus miembros* y los aspectos políticos-institucionales e ideológicos lo hacen mediante la *lógica de la influencia*.

Estas lógicas generan efectos contrapuestos ya que, por una parte, la *lógica de los miembros* requiere la existencia de estructuras articuladas y ramificadas capaces de reflejar la fragmentación y la heterogeneidad de los intereses particulares que componen la organización. Por otra parte, la *lógica de la influencia* requiere la presencia de estructuras más unitarias e inclusivas que silencien los intereses particulares y posibiliten, de este modo, expresar los intereses colectivos de los empresarios y en particular de una asociación empresarial frente a sus interlocutores y lograr movilizar al colectivo en pos de su consecución.¹³

Dadas estas características, la estructura de las organizaciones empresariales debe reflejar un compromiso entre ambas lógicas y se moverá en función de contextos particulares. Así, tenderá a ser más inclusiva y unitaria o más fragmentada y heterogénea cuanto más en condiciones estén sus interlocutores de controlar recursos económicos y políticos esenciales para su funcionamiento o, alternativamente, cuanto más estén esos recursos bajo el control de las bases.

Además, el grado de desarrollo organizativo de una asociación será mayor cuanto más importante sea la acción colectiva para los empresarios. Al aumentar su relevancia, las organizaciones deben desarrollar en mayor medida funciones de intermediación entre la base, el grupo social de los empresarios representados y sus interlocutores. Por lo tanto, deben satisfacer en forma conjunta ambas lógicas por medio de estructuras organizativas más articuladas y complejas.

El punto débil de este esquema analítico se encuentra en su atemporalidad, ya que los autores se fijan en una organización en un momento determinado y consideran todas sus características en un horizonte atemporal. De este modo, no incorporan al análisis la dinámica y la evolución histórica de las asociaciones empresariales, que es modificada por procesos internos y por los rasgos que le imprime el contexto económico, político y social donde éstas se imbrican.

Nuestro planteamiento analiza las organizaciones empresariales en sentido dinámico, considerando su evolución histórica.¹⁴ En la fase de

¹³ Estas tensiones en el seno de las corporaciones empresariales son abordadas en Dossi (2009) para explicar empíricamente el accionar de la Unión Industrial Argentina frente a la crisis del 2001, analizando cómo las diferencias y las heterogeneidades entre los integrantes de la entidad son acalladas para posibilitar el accionar colectivo de la corporación en la esfera política institucional.

¹⁴ Estas elaboraciones son resultado de reflexiones y análisis realizados a partir de investigaciones empíricas orientadas al estudio de los procesos de representación y cons-

formación de la organización se establecen sus características genéticas, que marcan y condicionan su evolución posterior. Si bien en su origen se establecen sus principales rasgos y el perfil político que las caracterizará en el futuro, el devenir de los hechos, el contexto y las relaciones que entablan con otros actores pueden incidir, conduciendo a su reformulación.

CONCLUSIÓN: LA ACCIÓN EMPRESARIAL ORGANIZADA COMO PROPUESTA DE ABORDAJE

Para presentar nuestra propuesta de análisis resulta necesario realizar una distinción entre acción colectiva y acción empresarial organizada. Este último concepto explica los procesos que acontecen en el interior de las organizaciones empresariales, referidos a relaciones, consensos, diferencias y actos representativos que los empresarios efectúan, vinculándose estrechamente con las relaciones entabladas entre cuerpos directivos y los asociados a los cuales esa dirigencia expresa representar.

En este sentido, se profundiza en aquellos aspectos que posibilitan que la heterogeneidad de intereses expresada en los múltiples asociados que participan de la organización pueda ser reagrupada en una visión homogénea, plasmada en la esfera política institucional. De esta manera, posibilita que la acción empresarial organizada se trasluzca como el tipo de acción colectiva realizada por una asociación para entablar relaciones con actores públicos y privados en la búsqueda de consensos y medidas afines a sus intereses.

Esta noción desentraña los procesos mediante los cuales se estructuran las decisiones, los posicionamientos y las estrategias en el seno de una organización, teniendo en cuenta las particularidades de cada entidad. La acción empresarial organizada es considerada como un subtipo de la acción colectiva empresarial, y como un insumo para comprender la puesta en marcha de esta última.

Además, en su accionar colectivo el empresariado no actúa con autonomía a título individual, sino que lo hace a partir de conformar vínculos e interrelaciones con otros empresarios y organizaciones. Cuando se decide una determinada acción, la organización atraviesa un proceso de

trucción de acción colectiva de organizaciones empresarias argentinas como la Unión Industrial Argentina (Dossi, 2008 y 2009) y la Federación Agraria Argentina (Lissin, 2009 y 2010a).

toma de decisión. Estos instantes se constituyen como ocasiones de privilegio para su análisis, ya que las ponen en tensión y movimiento (Luna y Tirado, 2005). Es aquí donde se estructuran los propósitos, se coordinan las actividades, se procesan los conflictos existentes en su interior y se establecen los posibles cursos de acción. Por lo tanto, se pone en funcionamiento su andamiaje para construir la acción empresarial organizada que concilia las diferencias de intereses y posiciones, buscando proveer de legitimidad a la organización.

La legitimidad se relaciona con el modo de tomar las decisiones en las organizaciones empresariales, en su capacidad para representar la diversidad de los intereses agregados que participan en su interior y mantener la cohesión interna. Se manifiesta en la capacidad de las entidades para generar adhesión, representatividad, inclusión y respaldo de sus miembros, ya sean beneficiados o perjudicados con la decisión.

Aquí emerge la problemática tarea de este tipo de asociaciones: gestionar la diversidad (Schmitter y Streeck, 1991). Aquí serán claves los mecanismos y las distintas instancias que ejecuta la asociación para generar el apoyo aun de aquellos miembros que no fueran beneficiados con las acciones encaradas. Esta tarea ardua acontece en su dimensión interna-organizacional.

El análisis de las organizaciones mediante el concepto de acción empresarial organizada pone el eje en las dimensiones organizativa-institucional y estructural-económica, porque éstas posibilitan conocer la estructura organizativa, el funcionamiento, las dinámicas internas y los intereses representados en las asociaciones.

Este enfoque considera que el empresariado no es un bloque monolítico, sino que está atravesado por diferencias constitutivas de su heterogeneidad. Este aspecto es relevante porque la acción empresarial organizada se estructura a partir del fraccionamiento y las divergencias, representando la unión de distintos intereses, que luego forman una posición homogénea expresada en la acción colectiva de las asociaciones en el plano político-institucional.

Por lo mencionado, resulta fundamental reflexionar sobre la problemática de la acción colectiva empresarial, señalando particularmente las diferencias del enfoque propuesto con estudios ya realizados. Si bien distintos autores (Birle, 1997; Viguera, 2000; Acuña, 1995; Beltrán, 2003) se preguntaron por la temática de la acción colectiva empresarial, ha sido desde un lugar disímil a nuestra propuesta de abordaje. Los mencionados trabajos remarcaron la heterogeneidad presente en el empresariado, pero

se centraron más en las relaciones de las organizaciones empresariales con el “exterior”, particularmente en sus vínculos con el Estado. En efecto, nuestro planteamiento se diferencia en aspectos importantes.

En primer lugar, se propone un marco de análisis que permita el estudio de diversos tipos de asociaciones empresariales, de diferentes lugares (países) y con distintos condicionantes, tanto internos como externos.

En segundo lugar, para analizar la construcción de la acción empresarial organizada se enfatiza la necesidad de realizar un abordaje a partir del estudio de la dimensión organizativa-institucional de las asociaciones. Su articulación con las otras dos dimensiones de análisis y con las dos lógicas posibilita identificar los mecanismos que posibilitan plasmar la acción colectiva en la esfera política-institucional.

De este modo, se considera que un análisis de esta índole permite comprender integralmente el accionar colectivo de las asociaciones empresariales y sus vinculaciones con otros actores presentes en el sistema político y económico en el cual las mismas desarrollan sus actividades.

Para dar cuenta en forma extensa de cómo se desarrolla el proceso de construcción de la acción empresarial organizada, se recuperan las elaboraciones teóricas de Schmitter y Streek (1981, 1991), que señalan que las asociaciones empresariales se caracterizan por adaptar sus propiedades organizativas a las demandas y características de, por una parte, sus bases, expresadas mediante la *lógica de los miembros* y, por otra, a la de sus interlocutores, sean públicos o privados, identificados con la *lógica de la influencia*.

Sin embargo, este enfoque presenta un carácter atemporal que resulta necesario complementar con una perspectiva histórica que considere los orígenes, el surgimiento y las fases por los cuales atraviesan las entidades a lo largo de su historia, ya que la complejidad que las caracteriza es producto de su evolución histórica, de las características de sus sistemas de representación internos y de sus particularidades sectoriales y territoriales, entre otros aspectos.

En cuanto a la perspectiva de Offe (1980), se le otorga mayor centralidad y relevancia a la dimensión organizativa-institucional, ya que la misma posibilita identificar los dispositivos y articulaciones internos que emergen y dan lugar a los procesos de representación y de toma de decisión que posteriormente se traslucen en la acción colectiva desarrollada por la organización.

Desde la nueva sociología económica, se recupera la idea del imbricamiento social (Granovetter, 1985) de las acciones empresariales en un

determinado contexto histórico. Esto permite comprender a las asociaciones y el modo en que las mismas construyen sus acciones en sentido dinámico, insertas en una estructura social y en el conjunto de relaciones que establecen.

Asimismo, el imbricamiento del accionar empresario da cuenta de la capacidad de la organización para cambiar el rumbo en lo que respecta a la construcción de sus acciones. El contexto resulta relevante para comprender las opciones que toma (y también desestima) el empresariado. Es por ello que, al preguntarse por el modo en que los empresarios estructuran sus acciones, éstas deben comprenderse a la luz de las estructuras y de las formas en que estos actores participan de las mismas.

Por último, esta articulación conceptual posibilita responder los interrogantes de cómo, para qué y por qué actúan colectivamente los empresarios, considerando las características que sus organizaciones presentan.

BIBLIOGRAFÍA

- ACUÑA, Carlos (1994). "La burguesía industrial como actor político". Tesis doctoral. Chicago: University of Chicago-Department of Political Science.
- ACUÑA, Carlos (1995). "El análisis de la burguesía como actor político". *Realidad Económica* 128 (noviembre-diciembre): 45-77.
- ALFORD, Robert R. y Roger Friedland (1991). *Los poderes de la teoría. Capitalismo, estado y democracia*. Buenos Aires: Manantial.
- BELTRÁN, Gastón (1999). "La crisis de fines de los ochenta bajo la mirada de los sectores dominantes. Justificación e inicio del proceso de reformas estructurales de los años noventa". *Época* 1, año 1 (diciembre).
- BELTRÁN, Gastón (2001). "La identidad empresarial". *Apuntes de Investigación* del CECYP, 7.
- BELTRÁN, Gastón (2003). "Las reformas neoliberales en Argentina. El papel del Estado, los empresarios y los intelectuales en el proceso de cambio". Tesis de maestría en Investigación en Ciencias Sociales. Argentina: Universidad de Buenos Aires.

- BELTRÁN, Gastón (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. Argentina: Universidad de Buenos Aires.
- BENTLEY, Arthur Fisher (1949). *The Process of Government*. Bloomington: Principia Press.
- BIRLE, Peter (1997). *Los empresarios y la democracia en la Argentina. Conflictos y coincidencias*. Buenos Aires: Universidad de Belgrano.
- 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. Argentina: Universidad de Buenos Aires.
- DOSSI, Marina (2008). “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 Ciencia Política. Argentina: IDAES/UNSAM.
- DOSSI, Marina (2009). “La acción colectiva de la Unión Industrial Argentina en el período 1989-2002. Un análisis desde su dinámica organizativa-institucional”. *Documentos de Investigación Social* 10. Publicación electrónica. IDAES/UNSAM.
- ELSTER, John (1991). *The Cement of Society*. Cambridge: Cambridge University Press.
- FARINETTI, Marina (1999). “¿Qué queda del ‘movimiento obrero’? Las formas del reclamo laboral en la nueva democracia argentina”. *Trabajo y Sociedad* 1, vol. 1 (junio-septiembre).
- FARINETTI, Marina (2002). “La conflictividad social después del movimiento obrero”. *Nueva Sociedad* 182: 61-75.
- GRANOVETTER, Mark (1985). “Economic action and social structure: The problem of embeddedness”. *American Journal of Sociology* 3, vol. 91 (noviembre): 485-510.
- GRANOVETTER, Mark (2003). “Acción económica y estructura social: el problema de la incrustación”. En *Análisis de redes sociales: orígenes,*

- teorías y aplicaciones*, compilado por Félix Requena Santos, 231-268. Madrid: Ediciones CIS-Siglo XXI Editores.
- HARDIN, Russell (1982). *Collective Action*. Londres: John Hopkins University Press.
- HEREDIA, Blanca (1996). "State-Business relations in contemporary Mexico". In *Rebuilding the State: Mexico After Salinas*, compilado por Mónica Serrano y Víctor Bulmer-Thomas. Londres: The Institute of Latin American Studies/University of London.
- HEREDIA, Mariana (2003). "Reformas estructurales y renovación de las élites económicas en la Argentina: estudio de los portavoces de la tierra y del capital". *Revista Mexicana de Sociología* 1, año 65 (enero-marzo): 77-115.
- JENKIS, J. Craig (1994). "La teoría de la movilización de recursos y el estudio de los movimientos sociales". *Zona Abierta* 69: 5-41.
- LATTUADA, Mario (2006). *Acción colectiva y corporaciones agrarias en la Argentina. Transformaciones institucionales a fines del siglo XX*. Buenos Aires: Universidad Nacional de Quilmas.
- LISSIN, Lautaro (2008). "Acción colectiva empresaria. ¿Homogeneidad dada o construida? Un análisis a la luz del estudio de las corporaciones empresarias en la crisis del 2001". *Documentos de Investigación Social* 3. Publicación electrónica. IDAES/UNSAM.
- LISSIN, Lautaro (2009). "La construcción de acción colectiva del pequeño-mediano empresariado argentino en el periodo 1998-2002. Los casos de la Federación Agraria Argentina y la Asamblea de Pequeños y Medianos Empresarios de la República Argentina". Tesis de maestría en Sociología Económica. Argentina: IDAES/UNSAM.
- LISSIN, Lautaro (2010a). "Consecuencias no deseadas de la acción colectiva empresaria: la Federación Agraria Argentina en la Mesa de Enlace. Un abordaje a partir de la sociología económica". *Papeles de Trabajo* 6. Publicación electrónica (agosto). IDAES/UNSAM.
- LISSIN, Lautaro (2010b). *Federación Agraria hoy. El campo argentino en discusión*. Buenos Aires: Capital Intelectual.

- LUNA, Matilde y Ricardo Tirado (2005). "Modos de toma de decisiones en las asociaciones y desempeño político". *Revista Mexicana de Ciencias Políticas y Sociales* 193: 56-76.
- LUNA, M. y Cristina Puga (2007). "Los estudios sobre los empresarios y la política. Recuento histórico, líneas de investigación y perspectivas analíticas". En *Los estudios de empresarios y empresas. Una perspectiva internacional*, compilado por Jorge Basave Kunhardt y Marcela Hernández Romo, 175-210. México: Plaza y Valdez.
- MARGOLIS, Howard (1982). *Selfishness, Altruism, and Rationality: A Theory of Social Choice*. Cambridge: Cambridge University Press.
- MCADAM, Doug, John D. McCarthy y Mayer Zald (1999). "Oportunidades, estructuras de movilización y procesos enmascarados: hacia una perspectiva sintética y comparada de los movimientos sociales". En *Movimientos sociales; perspectivas comparadas. Oportunidades políticas, estructuras de movilización y marcos interpretativos*, compilado por D. McAdam, J. McCarthy y M. Zald, 21-46. Madrid: Istmo.
- MELUCCI, Alberto (1994). "Asumir un compromiso: identidad y movilización en los movimientos sociales". *Zona Abierta* 69: 3-44.
- NADER, Laura (1988). "Up the Anthropologist. Perspectives Gained from Studying up". En *Anthropology in the Nineties*, compilado por J. Cole. Nueva York: The Free Press.
- OBERSCHALL, Anthony (1973). *Social Conflict and Social Movements*. Nueva Jersey: Englewood Cliffs/Prentice Hall.
- OFFE, Claus (1980). "The attribution of public status to interest groups. Observations on the West German Case". En S. Berger (ed.). *Organizing Interests in Western Europe: Pluralism, Corporatism, and the Transformation of Politics*. Cambridge: Cambridge University Press, 123-158.
- OFFE, Claus (1988). *Partidos políticos y nuevos movimientos sociales*. Madrid: Sistema.
- OFFE, Claus (1990). *Contradicciones en el Estado de bienestar*. México: Conaculta-Alianza.
- OFFE, Claus y Helmut Wessenthal (1980). "Dos lógicas de la acción colectiva". *Cuadernos de Sociología* 3. Carrera de Sociología, Universidad de Buenos Aires.

- OLSON, Mancar [1965] (1971). *The Logic of Collective Action*. 2ª ed. Cambridge: Harvard University Press [*La lógica de la acción colectiva*, México: Limusa, 1992].
- PARAMIO, Ludolfo (2000). “Decisión racional y acción colectiva”. *Leviatán* 79: 65-83.
- PIZZORNO, Alessandro (1989). “Algún otro tipo de alteridad. Una crítica a las teorías de la elección racional”. *Sistema* 88: 27-42.
- PIZZORNO, Alessandro (1994). “Identidad e interés”. *Zona Abierta* 69: 135-152.
- POZAS, María de los Ángeles (2006). “Aportes y limitaciones de la sociología económica”. *Cuadernos de Ciencias Sociales* 134: 9-36.
- SCHMITTER, Philippe (1985). “Neocorporativismo y Estado”. *Revista Española de Investigaciones Sociológicas* 31.
- SCHMITTER, Philippe y William Streeck [1981] (1991). “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.
- SMELSER, Neil J. y Richard Swedberg (2005). “Introducing economic sociology”. En *The Handbook of Economic Sociology*, compilado por N.J. Smelser y R. Swedberg. 2ª ed. Princeton: Princeton University Press, 3-25.
- SWEDBERG, Richard (comp.) (1993). *Explorations in Economic Sociology*. Nueva York: Russell Sage Foundation.
- SWEDBERG, Richard y Mark Granovetter (2001). *The Sociology of Economic Life*. 2ª ed. Colorado: Westview Press.
- TARROW, Sidney (1994). *Power in Movement. Social Movements and Contentious Politics*. Cambridge: Cambridge University Press.
- TAYLOR, M. (1987). *The Possibility of Cooperation*. Cambridge: Cambridge University Press.
- TILLY, Charles (1986). *The Contentious French*. Cambridge: Cambridge University Press.

- TILLY, Charles (1995). "Contentious repertoires in Great Britain". En *Repertoires and Cycles of Collective Action*, compilado por Mark Traugott. Durham: Duke University Press.
- TILLY, Charles (2000). "Acción colectiva". *Apuntes de Investigación del CECYP*, 6 (noviembre): 9-32.
- TIRADO, Ricardo (2006). "El poder en las cámaras industriales de México". *Foro Internacional* 184, XLVI (2). El Colegio de México: 197-226.
- TRUMAN, David B. (1951). *The Governmental Process: Political Interests and Public Opinion*. Nueva York: Knopf.
- VIGUERA, Aníbal (1997). "La política de la reforma económica en la Argentina. Estado y empresarios en torno a la apertura comercial, 1987-1996". Tesis de doctorado en Ciencias Sociales. México: FLACSO.
- VIGUERA, Aníbal (1998). "Estado, empresarios y reformas económicas: en busca de una perspectiva analítica integradora". *Perfiles Latinoamericanos* 12: 9-51.
- VIGUERA, Aníbal (2000). *La trama política de la apertura económica en la Argentina (1987-1996)*. Ediciones Al Margen/Universidad Nacional de La Plata.

Recibido: 4 de agosto de 2010

Aceptado: 4 de mayo de 2011