

**Debates sobre la acción empresarial organizada: aportes para la elaboración de la
*acción corporativa empresaria*¹**

Marina Virginia Dossi*

Resumen

El empresariado fue analizado extensamente en las ciencias sociales, sin embargo, el interrogante acerca de los mecanismos y procesos que implementa para llevar adelante y organizar sus acciones no fue indagado y por lo tanto respondido en profundidad. Para los empresarios la acción se canaliza mediante sus organizaciones representativas. Producida en el seno de estas asociaciones, se la considera como un tipo de acción política y subtipo de la acción colectiva. El propósito del artículo es indagar en el proceso de la construcción de la representación corporativa; se elabora y presenta el concepto de *acción corporativa empresaria* para dar cuenta de los procesos que acontecen en el interior de las organizaciones empresariales. Estas elaboraciones posibilitan indagar la dinámica interna de las organizaciones empresarias, considerando la heterogeneidad y fragmentación de intereses presente en el interior de las mismas para dar cuenta de los procesos de construcción de la representación corporativa, de la *acción corporativa empresaria* y de su posterior expresión colectiva. Se exploran estos procesos mediante la articulación de tres dimensiones de análisis: la organizativa-institucional, la estructural-económica y la política-institucional mediatizadas por la *lógica de la influencia* y la *lógica de los miembros*.

Palabras clave: Acción corporativa empresaria - Fragmentación y heterogeneidad de intereses - Lógica de la influencia - Lógica de los miembros.

Keywords: Corporate business action – Fragmentation and heterogeneity of interests – Logic of influence – Logic of members.

¹ Este artículo es una versión resumida del capítulo conceptual desarrollado en la tesis doctoral. Consultar: Dossi (2011).

* Marina Dossi es licenciada en ciencia política (UBA), magíster en ciencia política (IDAES-UNSAM) y doctora en ciencias sociales (FLACSO-Sede Argentina); docente de la UBA e investigadora del Centro de Estudios Sociales de la Economía (CESE-IDAES-UNSAM). Email: marinadossi@fibertel.com.ar

Introducción

Como objeto de estudio, el empresariado fue extensamente analizado en el ámbito de 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 fueron temas de análisis y discusión (Dossi y Lissin, 2011). De este modo, cómo los empresarios definen sus formas de intervención en la economía y la política, delimitan sus objetivos y despliegan sus acciones son preguntas que atravesaron al debate intelectual y teórico sobre el empresariado.

Sin embargo, y pese a la gran relevancia que el modo en que se define la acción empresaria posee para la comprensión de los procesos políticos, los mecanismos concretos mediante los cuales los empresarios llegan a intervenir e involucrarse en determinados tipos de acciones específicas fue escasamente analizado (Dossi, 2011). Por lo tanto, se abre un terreno fértil y vacante para avanzar en el estudio de la mencionada temática.

En líneas generales, la acción colectiva se define como un conjunto de herramientas que posibilitan indagar los procesos de construcción de consenso, de acción y de toma de decisión en el seno de las organizaciones empresarias. Mediante dichas asociaciones se canaliza este tipo de acción, y por este motivo resulta fundamental su estudio, para explorar y presentar el concepto de *acción corporativa empresaria*. Esta acción es considerada como tipo de acción política y subtipo de acción colectiva, se construye en el seno de las organizaciones empresarias y es fruto de la articulación de diversos mecanismos organizacionales. Estos mecanismos buscan unificar posiciones divergentes para luego expresarlas mediante la acción política colectiva, en forma homogénea y consensuada en el plano político-institucional.

Mediante el análisis de las corporaciones empresarias, se busca comprender el accionar empresario como atravesado por múltiples complejidades, participante en distintos espacios, y presionado interna y externamente. Fruto de estas interrelaciones se corporiza y provee de sentido a la *acción corporativa empresaria*, que da cuenta de la forma en la cual, en el seno de las asociaciones empresarias, se resuelve la existencia de múltiples intereses heterogéneos y en conflicto.

Por lo expuesto, en nuestra elaboración, las asociaciones empresarias cumplen un rol central, ya que aglutinan y organizan intereses diversos, y frecuentemente

María Virginia Dossi. Debates sobre la acción empresarial organizada: aportes para la elaboración de la acción corporativa empresaria.
Papeles de Trabajo, Año 6, N° 9, junio de 2012, pp. 58-83.

contradictorios entre sí. En este sentido, redefinen los intereses individuales en un interés común posibilitando la *acción corporativa empresaria* y su expresión colectiva, elaborando estrategias para influir en el entorno institucional (Schmitter y Streek, 1981, 1991).

La heterogeneidad de intereses es un dato capital para comprender la construcción de la *acción corporativa empresaria*; la existencia de intereses divergentes y a veces abiertamente opuestos lleva a que la acción colectiva del empresariado no surja espontáneamente sino como resultado de un proceso político donde se definen y establecen intereses y se organiza la acción. Así, indagar sobre los procesos de construcción y representación internos posibilita comprender cómo la acción colectiva y pública de las corporaciones empresarias no es un mero reflejo de sus procesos internos, homogéneos y sin grietas, sino que éstos tienen una complejidad, particularidad y dinámicas propias (Dossi, 2011).

La acción empresaria: distinciones entre acción económica y acción política

Cuando el empresariado busca la realización de sus intereses, tiene a su alcance distintas posibilidades, y las opciones de acción empresaria de las cuales dispone varían según sus características particulares. De este modo, el tamaño de las empresas, la disposición de capital, la diversificación o no de sus actividades, entre otras cuestiones, son relevantes y consideradas por los empresarios al evaluar y decidir sus cursos de acción.

En términos teóricos estas posibilidades no fueron generalmente distinguidas, y el uso del concepto de acción empresaria, sirvió para abarcar las distintas vías de acción al alcance del empresariado sin diferenciar los diversos tipos de acción, desvaneciendo las características particulares de cada una de ellas. El concepto de acción empresaria contiene una variedad de acciones que es necesario identificar y explicar en términos teóricos para avanzar en el análisis y abordar el concepto de *acción corporativa empresaria*.

Generalmente, al concepto de acción empresaria se lo considera como el conjunto de decisiones que, desde los actores-sectores empresarios, son tomadas para llevar adelante su plan estratégico de inversión y producción (Castellani, 2006). Esta definición incluye las acciones empresarias económicas y políticas, a las cuales el

empresariado puede recurrir simultáneamente. Para diferenciar la variedad de acciones que el término de acción empresaria contiene se establece una distinción entre la acción económica y la acción política empresarial.

La acción económica fue estudiada desde distintas vertientes teóricas.² Sin embargo y en líneas generales, cuando se explica la acción económica se hace referencia a un conjunto de acciones esenciales para el funcionamiento del modelo económico vigente. Estas acciones remiten al espacio de las decisiones macroeconómicas que se vinculan con el manejo del capital, como las relacionadas con la inversión, la liquidación de divisas, el manejo de los precios, la salida de un mercado mediante la venta de activos y otras transacciones con el resto del mundo, entre las que se pueden señalar la remesa de utilidades, el endeudamiento, la fuga de capitales, entre otras.

Junto a estas acciones, el empresariado despliega otras que se vinculan al ámbito de la política que son implementadas con el propósito de influir en el espacio de sus relaciones políticas-institucionales. En líneas generales, esta clase de acciones se dirigen hacia el Estado para influirlo y obtener respuestas favorables a sus demandas. Ricardo Tirado (2006), en sus estudios sobre las asociaciones empresarias señala que los capitalistas disponen de cuatro medios principales a los cuales recurrir para viabilizar sus demandas:

- acudir directamente al gobierno y al Congreso para plantear sus demandas.
- vincularse a los partidos políticos para que defiendan sus intereses o no interfieran con los mismos.
- actuar en el seno de las grandes organizaciones empresariales, haciendo que sus intereses se conviertan en propuestas de las asociaciones y sean promovidos por las mismas.
- comparecer directamente ante la opinión pública para conformarla acorde con sus intereses y demandas.

² Se pueden mencionar en 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).

Entre las acciones políticas se puede distinguir, por un lado, las acciones encaradas por los empresarios a título individual, y por otro lado, las acciones colectivas planificadas y desarrolladas por los distintos empresarios. Las primeras son llevadas adelante por aquellos empresarios que poseen la capacidad de “ir directamente” y de plantear sus demandas sin intermediación al Estado. En el caso de las acciones denominadas colectivas, es preciso que los empresarios mancomunen esfuerzos con otros empresarios en la búsqueda de los objetivos propuestos. Generalmente, la acción colectiva producida por este tipo de actores se canaliza mediante sus organizaciones representativas: las corporaciones empresarias. Éstas desempeñan un rol central ya que aglutinan y organizan intereses diversos, heterogéneos y muchas veces contradictorios entre sí.

De lo expuesto emerge la siguiente pregunta: ¿son necesarias este tipo de organizaciones para que el empresariado lleve adelante sus acciones políticas? Para responder a este interrogante surge la problemática de la *acción corporativa empresaria* y su posterior expresión colectiva (Dossi, 2011a). El artículo no busca elaborar una teoría sobre la acción colectiva empresaria, sino brindar un conjunto de herramientas y conceptos que posibiliten comenzar a realizar estudios y aproximaciones teóricas sobre los mecanismos y procesos de construcción de la *acción corporativa empresaria*, tomando como eje de análisis a las asociaciones empresarias.

Al intentar trabajar sobre estos conceptos se presenta el problema de la carencia de desarrollos teóricos; por este motivo se plantea recorrer distintas perspectivas teóricas sobre la acción y el comportamiento colectivo, ya que brindan herramientas útiles para dar cuenta de las características y particularidades de la *acción corporativa empresaria* y su manifestación colectiva en la esfera pública.

Teorías clásicas sobre la acción colectiva

Entre las visiones clásicas de la acción colectiva se encuentran la Teoría de la Movilización de los Recursos, la Teoría de las Oportunidades Políticas o de los Repertorios de Acción y la perspectiva de los Nuevos Movimientos Sociales, de las cuales pueden extraerse conceptos útiles para el estudio.

La siguiente pregunta guió a estas perspectivas: ¿Qué lleva a los actores a organizarse y a movilizarse en forma conjunta? Para responderla se basan en tres aspectos de la acción colectiva complementarios: intereses, oportunidades e identidad.

La Teoría de la movilización de los Recursos (TMR) estudia variables independientes como organización, intereses, recursos, oportunidades y estrategias para dar cuenta de la función y desarrollo de los movimientos sociales. La TMR es la que tal vez presente más cercanía con los análisis empleados para estudiar la acción colectiva empresaria (Oberschall, 1973). Se centra en la acción como un medio para lograr beneficios y la movilización en cuanto tal está ligada a los cambios en los recursos en la organización del grupo (Farinetti, 2002). Se vincula con los presupuestos del *rational choice* ya que se refiere a la maximización del autointerés como motivación de la acción, y al cálculo racional de estrategias posibles como el método de decisión. Así, brinda un enfoque estratégico y utilitarista de las movilizaciones sociales.³

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 protesten, pero sólo lo realizan cuando el contexto les resulta razonable (Farinetti, 1999, 2002). Aquello que varía son los *recursos* con los que los actores cuentan en los distintos momentos para involucrarse en la acción colectiva como un medio para conseguir mejorar su situación al interior 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*. Las *oportunidades* son la resultante de las propiedades del sistema político, el cual tiene que 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* (EOP) para considerar estos dos aspectos del sistema político. Desde esta interpretación, las *oportunidades de movilización* son resultado de la *apertura* o *clausura* del sistema político, de la estabilidad de las alianzas políticas, de la presencia de potenciales aliados influyentes y de la cohesión o división de las elites dominantes. Por lo tanto, las movilizaciones sólo se explican y originan de los procesos políticos y de los cambios en

³ Consultar: Jorge Cadena Roa y Cristina Puga Espinosa (2005).

María Virginia Dossi. Debates sobre la acción empresarial organizada: aportes para la elaboración de la acción corporativa empresaria.
Papeles de Trabajo, Año 6, N° 9, junio de 2012, pp. 58-83.

las oportunidades; es en la práctica política y en las rutinas que llevan a la protesta donde van conformándose los *repertorios de acción colectiva*. Este concepto, elaborado por Tilly (1986), hace referencia a un conjunto limitado de rutinas que son aprendidas, compartidas y ejercitadas mediante un proceso de selección relativamente deliberado.⁴

La tercera perspectiva, 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, cuyo eje está en la formación de una identidad colectiva que otorga sentido a la acción. Para Melucci (1994), los actores producen la acción colectiva porque son capaces de definirse a sí mismos y a 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 sí mismos. Estos factores contribuyen a la movilización de la acción, y la proveen de legitimidad (McAdam, McCarthy y Zald, 1999).

Si bien estas teorías fueron construidas para estudiar otro tipo de acción, existen en ellas elementos interesantes para analizar los procesos de construcción de la acción colectiva empresaria. Es importante considerar que los dos tipos de acción mencionados se diferencian sobre su contenido político, las estrategias y los recursos que movilizan. Igualmente, los aportes de estas vertientes son útiles para comprender la forma en la cual se produce la acción colectiva empresaria porque comparten la existencia de una combinación de deseos (intereses) y oportunidades (Beltrán, 2007: 37).

Ambas estrategias de acción comparten ciertas características. En primer lugar, están influidas por las oportunidades y los cambios que ocurren en las estructuras sociales. En segundo lugar, mantienen al Estado como marco de referencia. Los repertorios de la acción colectiva empresaria están atravesados tanto por el tipo de Estado que predomina en un momento histórico dado como también por los vínculos que mantiene el empresariado con el mismo⁵.

A continuación se efectúa un recorrido por la vertiente pluralista y la estructuralista, que si bien no tomaron como eje de análisis la acción colectiva, sí

⁴ Véase también Tilly (1995 y 2000).

⁵ Los estudios para analizar la relación Estado-empresarios en América Latina surgen en los años setenta y se consolidan a finales de los ochenta. Entre los trabajos centrales se encuentran: Millán (1988); Sidicaro y Schvarzer (1988); Velasco (1988); Diniz y Boschi (1988); Campero (1988); Durand (1988); Luna y Valdés (1990), Tirado (1994), Schneider (1995); Diniz (1995); Silva (1995); Bunel y Prévot Schapira (1995).

María Virginia Dossi. Debates sobre la acción empresarial organizada: aportes para la elaboración de la acción corporativa empresaria.
Papeles de Trabajo, Año 6, N° 9, junio de 2012, pp. 58-83.

basaron sus estudios en el tema de la distribución del poder en las sociedades. A partir de esta problematización y de los argumentos esbozados por cada una de ellas, se toman aspectos considerados relevantes para discutir la forma posible de abordar el accionar de los actores empresarios.

Los aportes pluralistas: su incidencia sobre el rol de los empresarios en las sociedades

La siguiente pregunta guía los análisis pluralistas: ¿Cómo los distintos grupos de interés existentes en una sociedad influyen y actúan sobre el gobierno y cómo ejercen su influencia en la sociedad? Si bien esta pregunta difiere de la planteada aquí, estudiar cómo se organiza la *acción corporativa empresaria* en el seno de las asociaciones empresarias, aspectos claves elaborados por esta vertiente, son de utilidad ya que permiten discutir ciertos presupuestos que se considera llevaron al desinterés por el estudio de los procesos de construcción de la *acción corporativa empresaria* (Dossi, 2011a).

Su eje de análisis es la existencia de diversos “grupos de interés”⁶ en la sociedad que presionan y pueden incidir sobre el proceso de elaboración de políticas públicas. Las políticas del Estado son producto de múltiples demandas y presiones de estos grupos, entre los cuales están los empresarios y sus asociaciones.

Para el pluralismo, existe una condición de igualdad en la que pueden participar los diversos intereses existentes en una sociedad, en la pugna por la distribución de recursos. Por lo tanto, no reconoce la existencia de contradicciones estructurales en la determinación de intereses, ni considera que haya privilegios en el acceso al poder público y en la presión por la obtención de políticas favorables a los diversos intereses (Acuña, 1994). Así, los empresarios como grupo estratégico en el sistema capitalista no poseen privilegios en el acceso y definición de las políticas públicas. La acción colectiva de los capitalistas puede ser explicada sin hacer referencia a su posición en el ámbito estructural; de este modo una de las principales carencias de este enfoque es que sólo analizan el comportamiento observable de los empresarios y no consideran que sus acciones están *imbricadas* (Granovetter, 1985, 2003) en determinados contextos económicos, político-institucionales y sociales en los que desarrollan sus actividades.

⁶ Entre la vasta bibliografía referida a esta temática pueden mencionarse los trabajos clásicos de Bentley (1949) y Truman (1951).

Si bien la existencia de intereses comunes es una condición necesaria para la organización y la acción colectiva de los empresarios, no es suficiente; el supuesto pluralista de que la existencia de intereses comunes entre los capitalistas los hará actuar colectivamente en su defensa, no considera la posibilidad de que cada agente capitalista, en tanto maximizador de beneficios, pueda evaluar los costos de participar en la acción colectiva y decidir que ésta obtenga los mejores resultados pero sin su participación, eliminando los riesgos y costos potenciales de participar en la misma.

Si bien pueden existir intereses comunes entre los empresarios, esta visión no considera la diversidad de situaciones empresarias que conduce a la defensa de intereses disímiles, heterogéneos y muchas veces opuestos. Este aspecto es relevante porque esta fragmentación puede obstaculizar el armado de la *acción corporativa empresaria* y colectiva, y es lo que conduce a centrar la atención sobre la misma, para indagar cómo a partir de esa heterogeneidad y fragmentación 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 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 el problema del *free-rider*,⁷ 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 demás⁸.

Según Olson, para que surjan entidades que representen los intereses comunes de un grupo de individuos, principalmente si son de grandes dimensiones, es necesario aplicar *incentivos selectivos* para ofrecer exclusivamente a quienes intervengan en las actividades de la organización. Para esta perspectiva, y contrariamente al pluralismo, la

⁷ Consultar Heckathorn (1993).

⁸ Consultar Acuña (1994).

María Virginia Dossi. Debates sobre la acción empresarial organizada: aportes para la elaboración de la acción corporativa empresaria. *Papeles de Trabajo*, Año 6, N° 9, junio de 2012, pp. 58-83.

organización de los empresarios, se produce no porque sus miembros defiendan un interés colectivo sino porque persiguen intereses individuales que son satisfechos por la distribución de *incentivos selectivos*⁹.

De lo expuesto, puede mencionarse que la visión pluralista no considera ni los problemas que se encuentran entre la existencia de intereses comunes y la acción colectiva para demandar por ellos, ni mediante qué mecanismos las instituciones conforman distintos incentivos y opciones para esa acción colectiva.

Por otra parte, el pluralismo no toma en cuenta que el impacto del empresariado en la política puede verse restringido por la ausencia de una visión única. Es raro el caso en que todo el empresariado esté unido en una preferencia por o en oposición a una política particular; el empresariado opera dentro de un mercado competitivo y a veces lo que es bueno para un sector empresario puede no serlo para otros (Dossi, 2011). Esta visión no considera ni la densa trama de interacciones y relaciones que deben ponerse en marcha para organizar los “grupos de interés”, ni el contexto político, económico e institucional en el cual los empresarios están insertos y que condiciona a la organización y acción empresarial.

Finalmente, los pluralistas no incorporan en su marco teórico (centrado en los individuos) el papel de las organizaciones, del Estado o de las clases como actores colectivos. Esta es una de las mayores limitantes, donde se centra la crítica, ya que este artículo busca analizar el accionar colectivo de las asociaciones empresarias y los procesos de construcción de la *acción corporativa* mediante los cuales estos grupos organizan sus intereses, buscan canalizarlos y defenderlos frente a otros actores y el Estado.

La organización colectiva del empresariado desde las vertientes estructuralistas

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

⁹ Autores como Hardin (1982), Taylor (1987) y Margolis (1982) discuten el predominio de la lógica individualista propuesto por Olson.

María Virginia Dossi. Debates sobre la acción empresarial organizada: aportes para la elaboración de la acción corporativa empresaria. *Papeles de Trabajo*, Año 6, N° 9, junio de 2012, pp. 58-83.

relevancia en una sociedad son las clases sociales, determinadas por intereses estructurales. Las organizaciones empresariales son consideradas agentes de intereses de clase, materialización de las relaciones entre capital y trabajo o representantes de las fuerzas clasistas, pero no son vistas como actores autónomos y poderosos (Lattuada, 2006). Se considera irrelevante el estudio empírico de la organización y el comportamiento político de los empresarios, dado que el mismo ya está determinado por su posición en el sistema capitalista y la lógica de su funcionamiento (Acuña, 1994: 58-72).

Desde esta vertiente, Claus Offe y Wiesenhal (1980) realizaron un trabajo seminal donde elaboran conceptualizaciones sobre la acción colectiva empresarial a partir del establecimiento 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, por esto el nombre de *dialógica* (Dossi y Lissin, 2011).

Contrariamente, una primera instancia de la organización capitalista es la empresa. Para los autores, los intereses capitalistas son más homogéneos que los de los trabajadores (Offe y Wiesenhal, 1980: 16). El empresariado, al priorizar su posición dominante sobre el Estado y los trabajadores, y al tener claro el parámetro de realización de sus intereses, como por ejemplo la tasa de ganancia, la forma política de la organización capitalista no necesita de diálogo ni acuerdo. Asumir esto implica que para los autores el estudio de las formas de organización de los empresarios no es relevante, ya que no existe una fragmentación de intereses que necesite ser “reconstruida” mediante el acuerdo de posiciones divergentes.

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). De estas formas de representación, los autores consideran a las asociaciones empresarias como la menos efectiva de las tres, ya que poseen escaso poder potencial de sanción, mientras que el factor decisivo de poder sigue en manos de la empresa y de su capacidad de decisión estratégica.

Papeles de trabajo. Revista electrónica del Instituto de Altos Estudios Sociales de la Universidad Nacional de General San Martín. ISSN 1851-2577. Año 6, N° 9, Buenos Aires, junio de 2012. Dossier: “*Debates teóricos contemporáneos en Sociología Económica*”.

María Virginia Dossi. Debates sobre la acción empresarial organizada: aportes para la elaboración de la acción corporativa empresaria. *Papeles de Trabajo*, Año 6, N° 9, junio de 2012, pp. 58-83.

Además, 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 Wiesenthal, 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 sin iniciativa política.

Para Offe y Wiesenthal (1980) si bien los capitalistas pueden organizarse en forma colectiva a partir de sus asociaciones, disponen de otras alternativas más efectivas para hacer progresar sus intereses, como puede ser el manejo de la inversión-desinversión. Si bien esta propuesta de análisis presenta una serie de cuestiones interesantes para pensar en las formas de organización empresaria y su estudio, una de sus desventajas radica en que centraliza el problema de la acción colectiva en los trabajadores (clase obrera), quitándole importancia al rol del empresariado como actor político. De este modo, caen en un reduccionismo estructural económico (Acuña, 1994), ya que suponen que los empresarios ya 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 pre-existente” de sus intereses, y de capacidad de veto por el manejo de la inversión en cuanto a políticas afines. Sin embargo, los empresarios no siempre logran impedir la implementación 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 relación al primer aspecto, la heterogeneidad en el espectro empresario es significativa e imposibilita analizarlo como un actor colectivo homogéneo. Respecto al segundo, dentro de las organizaciones pueden existir distintas líneas que impulsan opiniones y políticas opuestas y que cuestionan la homogeneidad que se le suele adjudicar (Dossi y Lissin, 2011). Además, las diferencias no son sólo productivas sino que se vinculan con cuestiones políticas, con los vínculos entablados con otros actores, con la disponibilidad de recursos, entre otros aspectos que condicionan las formas de acción colectiva de las asociaciones empresarias.

Papeles de trabajo. Revista electrónica del Instituto de Altos Estudios Sociales de la Universidad Nacional de General San Martín. ISSN 1851-2577. Año 6, N° 9, Buenos Aires, junio de 2012. Dossier: “*Debates teóricos contemporáneos en Sociología Económica*”.

María Virginia Dossi. Debates sobre la acción empresarial organizada: aportes para la elaboración de la acción corporativa empresaria.
Papeles de Trabajo, Año 6, N° 9, junio de 2012, pp. 58-83.

Nuestro enfoque busca distanciarse de estos supuestos y considerar a la organización de la *acción corporativa empresaria* y su expresión colectiva con características y necesidades propias, fruto de su propia heterogeneidad y de la necesidad de agruparse para fortalecer sus demandas frente a una diversidad de actores, no sólo los trabajadores. Esta acción es producto de las dinámicas que se producen en el seno del sector empresario y en sus articulaciones posteriores con otros actores presentes en el plano económico, político y social en el cual las asociaciones empresarias se desenvuelven.

La nueva sociología económica: aportes para el análisis de la *acción corporativa empresaria*

Los antecedentes de esta disciplina se encuentran en autores clásicos de la sociología como Durkheim, Marx, Weber, Simmel, que consideraron fundamental efectuar un análisis de los fenómenos económicos. Posteriormente, autores como Polanyi y Mauss, entre otros, realizaron aportes en esta línea. Pero, fue a partir de la década de 1980, que un conjunto de investigadores se propuso definir a la sociología económica como una rama específica de la sociología.

Su fundación responde a una reacción de este grupo de investigadores, frente al avance de la ciencia económica para explicar procesos y fenómenos que habían correspondido tradicionalmente al campo de estudio y de análisis de la sociología¹⁰. Para estos investigadores, era preciso 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 disciplina coinciden en señalar el artículo de Granovetter (1985) "Economic Action and Social Structure: The problem of Embeddedness" como fundacional de la nueva sociología económica. En el mismo, Granovetter critica la concepción atomizada e infrasocializada de la acción humana en la economía clásica y neoclásica.

Además, señala que la debilidad fundamental de la economía neoclásica es centrar su análisis en el individualismo metodológico, reduciendo a la sociedad a la

¹⁰ Puede mencionarse a Paul DiMaggio, Mark Granovetter, Paul Hirsch, Richard Swedberg, y Viviana Zelizer (Swedberg: 1993).

María Virginia Dossi. Debates sobre la acción empresarial organizada: aportes para la elaboración de la acción corporativa empresaria.
Papeles de Trabajo, Año 6, N° 9, junio de 2012, pp. 58-83.

sumatoria de individuos y omitiendo el rol de la estructura social. Granovetter propone que los sociólogos consideren en sus análisis que las acciones económicas están *imbricadas*¹¹ en la estructura social, en el conjunto de relaciones interpersonales en las cuales los individuos participan y están inmersos.

La nueva disciplina definirá a la acción económica como un tipo de acción social que está socialmente situada (*embedded*) (Granovetter, 1985) y a las instituciones económicas como construcciones sociales (Swedberg y Granovetter, 2001). Si bien los principales desarrollos de esta escuela se ubican en torno a la noción de acción económica, las contribuciones efectuadas por la misma son relevantes para abordar y estudiar a las organizaciones del empresariado y los modos mediante los cuales procesan sus decisiones y estructuran determinadas acciones, ya que la corporación se encuentra inserta en un determinado contexto social (Granovetter, 2003), donde las estructuras sociales ejercen presión sobre la determinación de sus decisiones¹².

Esto último es relevante ya que una misma corporación, con idénticos dirigentes e intereses representados puede llevar adelante acciones, discursos y estrategias muy distintas con la finalidad de adaptarse al contexto, o porque el mismo de alguna manera impone condiciones y limita el espectro posible de acciones que puede desplegar una determinada corporación empresaria¹³.

De este modo, tanto la *acción corporativa empresaria* como su manifestación colectiva son producidas en contextos que resultan determinantes, ya que los mismos presentan rasgos particulares e influyen en la determinación de las *acciones corporativas empresarias*. Al preguntarse sobre el modo en el cual los empresarios estructuran sus acciones, éstas siempre deben ser comprendidas y analizadas a la luz de las estructuras y de las formas en las cuales los actores participan de las mismas. Por lo tanto, la construcción de las acciones empresarias, en este caso, la *corporativa* y la *colectiva* están enraizadas en el contexto político, económico e institucional vigente en un determinado momento.

¹¹ Granovetter reconoce que toma el concepto de Polanyi, (1957) 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.

¹² Consultar: Pozas, Mora Salas y Perez Sainz (2004).

¹³ Al respecto consultar los análisis de Dossi (2011a y b) sobre la Unión Industrial Argentina y de Lissin (2010) sobre la Federación Agraria Argentina.

La sociología de las organizaciones: herramientas para el análisis organizativo-institucional de las organizaciones empresarias

Para esta vertiente, la racionalidad es limitada porque por un lado, se enfrenta a las restricciones impuestas por el entorno en el cual se toman las decisiones, ya que el individuo no tiene acceso a una información completa y está influido por factores exógenos. Por otro lado, también ejercen influencia factores vinculados a la estructura mental del agente decisor, dado que el individuo no cuenta ni con una estructura perfecta de preferencias ni con la capacidad de cálculo completa.

Desde el supuesto de la racionalidad limitada (Simon, 1986) y partiendo del análisis de organizaciones complejas, la sociología de las organizaciones (Perrow, 1986, 1999) enfatizó los límites de la racionalidad al momento de tomar las decisiones en el seno de estas organizaciones, mostrando el error sistemático que acontece en estas instancias al interior de las mismas (Beltrán, 2007).

El modelo de Simon, afirmado a fines de los años cuarenta, ubica en el centro del funcionamiento organizativo el proceso de formación de la decisión (*decision making*), haciendo hincapié en los aspectos racionales e intelectivos del comportamiento organizativo. Su punto central es la aceptación de que los procesos administrativos son etapas de decisión que se desarrollan en el contexto de una racionalidad limitada, que se articulan en elecciones entre alternativas sucesivas, y que teniendo en cuenta las premisas organizativas en la decisión (estructurales, funcionales, etc.), están orientadas hacia la realización de determinados fines.

Con los postulados de la sociología de las organizaciones, las acciones empresarias no responden sólo a evaluaciones de situaciones y preferencias, ni tampoco a ordenamientos de las opciones y recolección de información, sino que se orientan por otros factores, por su historia, rasgos particulares, entre otros aspectos. Las acciones empresarias y particularmente, la *corporativa*, están atravesadas más por rutinas, tradiciones y modos de acción característicos de la entidad que por un comportamiento racional y estratégico orientado sólo por los intereses económicos. Además, desde una orientación sociológica, las organizaciones como sistema social son consideradas funcionando en el contexto más amplio y comprensivo de la sociedad total, teniendo con ésta una estrecha relación de interdependencia.

Las organizaciones pueden ser comprendidas y analizadas desde sus aspectos formales e informales. La estructura formal es el cuadro de la organización (Meyer y Rowan, 1999); alude a una red de relaciones autoritariamente prescriptas, de valores interiorizados, a características institucionales como órganos de conducción, formas de selección de los dirigentes, mecanismos estipulados de diálogo y comunicación entre dirigentes y asociados, entre otros aspectos. Desde la denominada administración científica¹⁴ se caracteriza a la organización formal como un plano según el cual se construyen las organizaciones y su accionar debe atenerse, y de algún modo someterse al mismo.

Como reacción a esta visión, surgió otra escuela de pensamiento en Estados Unidos, la de Relaciones Humanas¹⁵, que buscó resaltar los elementos emocionales no planeados, no racionales en la conducta de una organización. A partir de estos conceptos se desarrolló el término de organización informal, considerada como todo aquello que trasciende a la estructura formal, como la vida real de una organización, que se relaciona con su dimensión oculta; se diferencia y distancia de planos y organigramas estrictos.

La organización formal se refiere al poder de control, a las reglas y reglamentos que delimitan las relaciones entre los integrantes de una organización, las sanciones, los mecanismos de reclamo, los lugares de participación, entre otros aspectos. La organización informal se dirige a las relaciones sociales que pueden entablarse entre los integrantes de una organización, más allá de las formalmente establecidas, como también a las relaciones reales tal como evolucionaron como consecuencia de la interacción entre el propósito de la organización y las presiones de las relaciones interpersonales entre los integrantes de la misma. Estas relaciones interpersonales y el establecimiento de redes de confianza (Granovetter, 1985) están por fuera del organigrama formal de las organizaciones.

Las interacciones en una organización pueden ser ordenadas mediante algún tipo de estructura; todas las personas en las organizaciones tienen objetivos personales, que en muchas ocasiones son las razones de sus acciones, y así esperan que su participación en la organización le posibilite alcanzarlos. Las interacciones pueden ayudar a alcanzar objetivos mancomunados compatibles pero que se relacionan con objetivos personales.

¹⁴ Gulick y Urwick (1937).

¹⁵ Consultar: Dubin (1951) y Etzioni (1961).

El estructuralismo¹⁶ buscó articular y relacionar los conceptos de organización formal e informal para brindar una imagen y análisis más integrado de las organizaciones. Este enfoque se destacó por intentar explicar los dilemas que atraviesan a las organizaciones como: las necesidades de la organización y las personales; los conflictos entre racionalidad y no-racionalidad; las luchas entre disciplina a las normas y autonomía; las relaciones formales y las informales, entre los más destacados.

Además, busca entender a la organización como una unidad social amplia conformada por múltiples individuos y grupos que en algunos casos comparten intereses y necesidades pero tienen otros que son incompatibles y entran en conflicto. Estos son producto de las diferencias entre los fines de la organización y las necesidades y fines de sus integrantes. Esta visión integral asigna relevancia al contexto que rodea a la organización; sus procesos y cambios afectan a la organización como así también los que acontecen en el seno de las organizaciones repercuten en el contexto.

Para explicar los procesos de construcción de la *acción corporativa empresaria* y su expresión colectiva es necesario indagar la dimensión organizativa-institucional de las corporaciones empresarias, y los vínculos que establecen con la dimensión estructural-económica y política- institucional. Focalizar en la dimensión organizativa-institucional posibilita conocer los aspectos formales e informales, los mecanismos, dispositivos y articulaciones que se producen en el seno de las corporaciones empresarias para llevar adelante los procesos de toma de decisión y de construcción de la *acción corporativa* del empresariado.

La acción corporativa empresaria: tres dimensiones de análisis

Anteriormente se mencionaron las limitaciones de las elaboraciones de Offe y Wiesenhal (1980). En este apartado, se hace referencia a un conjunto de conceptualizaciones hechas por los autores que son útiles para el abordaje de la *acción corporativa empresaria*, conformada en la dimensión interna de las asociaciones empresarias, y a partir de la cual éstas implementan su accionar colectivo.

Los autores sostienen que las asociaciones empresarias disponen de una multiplicidad de estrategias para poder intervenir en los procesos gubernamentales. Por este motivo, es necesario definir con qué recursos cuentan, cuáles son sus intereses y

¹⁶ El estructuralismo es una suerte de síntesis de la Escuela Clásica y de las Relaciones Humanas, cuyo principal diálogo fue con esta última. Consultar: Etzioni (1961; 1975).

María Virginia Dossi. Debates sobre la acción empresarial organizada: aportes para la elaboración de la acción corporativa empresaria.
Papeles de Trabajo, Año 6, N° 9, junio de 2012, pp. 58-83.

sus valores al momento de acordar u oponerse a las medidas gubernamentales. Desde la visión de Offe (1980) existen tres dimensiones a partir de las cuales es posible analizar a las asociaciones empresarias: *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 se puede denominar dimensión estructural económica.

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

Esta dimensión incluye los conceptos de *lógica corporativa y lógica de servicios* (Dossi, 2011) para caracterizar las acciones que la dirigencia de las corporaciones empresarias brindan a sus distintos asociados. La primera se refiere a las estrategias dirigidas hacia el establecimiento de consensos con los asociados, y la promoción de ámbitos de representación con la finalidad de fortalecer la representatividad de las entidades mediante una mayor participación de los socios en la vida institucional de las mismas. La segunda se centra en las acciones dirigidas hacia la prestación de servicios como jornadas, cursos y seminarios, orientados básicamente hacia la capacitación de los asociados. Si bien no fomenta una mayor participación de los asociados en las estructuras de decisión, su objetivo es sostener la representación de las corporaciones.

La tercera se basa en las relaciones político-institucionales e ideológicas de las asociaciones en el contexto del sistema político. Puede denominarse dimensión política institucional y posibilita explicar las relaciones que las organizaciones empresarias poseen con otros actores relevantes del sistema político y económico, considerando fundamentalmente a los agentes estatales y a otras asociaciones empresarias. Este nivel se refiere a las relaciones que las corporaciones empresarias entablan con el sistema político y social en su conjunto, es decir, indaga sobre el rol de las asociaciones en tanto actores sociales y políticos.

Mediante la articulación de estas dimensiones de análisis, es posible efectuar un abordaje y análisis exhaustivo de los procesos de construcción de la *acción corporativa empresaria* en la dimensión organizativa institucional de las asociaciones empresarias y su posterior acción colectiva en la esfera política institucional.

La acción corporativa empresaria: su articulación con la lógica de la influencia y la lógica de los miembros

Schmitter y Streek (1981, 1991) efectuaron aportes importantes para estudiar los procesos internos de las asociaciones empresarias. Sostienen que estas organizaciones y su comportamiento sólo pueden analizarse desde la articulación y simultaneidad de dos lógicas: *la de la influencia* y *la de sus miembros*. Las asociaciones se estructuran para ofrecer a sus miembros incentivos suficientes como para obtener de los mismos el apoyo para la organización, 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, y pone de manifiesto 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 propulsan la defensa de intereses. La primera explicación se corresponde con la *lógica de los miembros*, y la segunda con la *lógica de la influencia* (Dossi, 2011).

La *lógica de la influencia*, ayuda a comprender y explicar los procesos de representación internos en el seno de una corporación; se imbrica y relaciona con las dimensiones *desde arriba* y *desde abajo* donde las asociaciones empresarias 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 (Dossi y Lissin, 2011) se vincula con la dimensión *desde adentro* para estudiar cómo las asociaciones empresarias entablan y mantienen las relaciones con sus asociados. Por lo tanto, la dimensión estructural-económica penetra a la asociación a

María Virginia Dossi. Debates sobre la acción empresarial organizada: aportes para la elaboración de la acción corporativa empresaria.
Papeles de Trabajo, Año 6, N° 9, junio de 2012, pp. 58-83.

través de la *lógica de sus miembros*, y los aspectos político-institucionales e ideológicos mediante la *lógica de la influencia*.

Además, estas lógicas generan efectos contrapuestos: por una parte, la *lógica de los miembros* requiere la existencia de estructuras articuladas y ramificadas capaces de reflejar la fragmentación y heterogeneidad de los intereses particulares que componen a la asociación empresaria. 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 empresaria frente a sus interlocutores y lograr movilizar al colectivo en pos de su consecución.¹⁷

Dadas estas características, la estructura de las asociaciones empresarias 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 cuando más estén esos recursos bajo el control de las bases.

Además, la relación entre ambas lógicas es bidireccional, sus efectos no se anulan recíprocamente sobre la estructura organizativa sino que tienen un efecto acumulativo. Este fenómeno es aún más intenso cuando tanto las bases como los interlocutores ejercen presiones fuertes y marcadas. Cuando se produce este fenómeno, las asociaciones empresarias deben para satisfacer las exigencias de ambas lógicas, aumentar su grado de autonomía y de complejidad estructural en sentido vertical y horizontal.

Entonces, 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 asociaciones deben desarrollar en mayor medida funciones de intermediación entre la base, el grupo social de los empresarios representados y sus interlocutores. Deben satisfacer en forma conjunta ambas lógicas por medio de estructuras organizativas más articuladas y complejas.

El punto débil de este modelo analítico radica en su atemporalidad, ya que se centra en una organización en un momento determinado y considera todas sus

¹⁷ Consultar Dossi (2009 y 2011a y b).

María Virginia Dossi. Debates sobre la acción empresarial organizada: aportes para la elaboración de la acción corporativa empresaria.
Papeles de Trabajo, Año 6, N° 9, junio de 2012, pp. 58-83.

características en un horizonte atemporal. Así, no incorpora la dinámica y 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 las asociaciones están insertas.

Nuestro análisis considera la dinámica y evolución histórica de las asociaciones, ya que fruto de las mismas derivan sus características históricas, dado que en la fase de formación de la organización se establecen sus características genéticas, que van a marcar y condicionar su evolución posterior.¹⁸

Reflexiones finales: la acción corporativa empresaria como propuesta de abordaje

El análisis propuesto parte de la distinción entre el concepto de acción colectiva y *acción corporativa empresaria*. Este último concepto explica los procesos que acontecen en el interior de las organizaciones empresarias y que se refiere a las relaciones, consensos, diferencias y actos representativos que los empresarios efectúan, vinculándose estrechamente con las relaciones entabladas en las corporaciones entre cuerpos directivos y el conjunto de los socios a los cuales esa dirigencia expresa representar.

Este concepto profundiza sobre aquellos aspectos que posibilitan que la heterogeneidad de intereses expresada en los múltiples asociados que participan de las organizaciones empresarias pueda ser reagrupada bajo una visión homogénea, y ser plasmada por las corporaciones en la esfera política-institucional. De este modo, la *acción corporativa empresaria*, se trasluce como el tipo de acción colectiva realizada por una corporación para entablar relaciones con actores públicos y privados en la búsqueda de consensos y medidas afines a sus intereses.

El concepto de *acción corporativa empresaria* desentraña los procesos que estructuran las decisiones, posicionamientos y estrategias en el seno de una determinada organización, análisis que debe considerar las particularidades de cada entidad, porque son éstas las que les imprimen los rasgos y características específicos. El análisis de las organizaciones empresarias mediante este concepto se centra en la dimensión organizativa institucional y estructural económica porque posibilita conocer la

¹⁸ Estas elaboraciones son producto de investigaciones empíricas sobre los procesos de representación y construcción de acción colectiva en las organizaciones empresarias. Consultar Dossi (2008, 2009, 2011 a y b) y Lissin (2009 y 2010 a).

María Virginia Dossi. Debates sobre la acción empresarial organizada: aportes para la elaboración de la acción corporativa empresaria.
Papeles de Trabajo, Año 6, N° 9, junio de 2012, pp. 58-83.

estructura organizativa, el funcionamiento, las dinámicas internas y los intereses representados en las corporaciones empresarias.

La *acción corporativa empresaria* se considera como un subtipo de acción colectiva empresaria y al mismo tiempo como un insumo que posibilita comprender la puesta en marcha de la acción colectiva empresarial. La *acción corporativa empresaria* se produce en el seno de las organizaciones empresarias y a través de ella los empresarios construyen su acción colectiva en la dimensión política institucional, para entablar vínculos con otros actores.

Para estudiar a las corporaciones empresarias se recuperan y son fundamentales los conceptos de heterogeneidad y fragmentación de intereses ya que posibilitan observar, analizar y dar cuenta de las disputas y conflictos que atraviesan al sector empresario. La *acción corporativa empresaria* se forma a partir del fraccionamiento y las diferencias, representando la unión de intereses diversos, que luego forman una posición homogénea que se plasma en la acción colectiva de las corporaciones en el plano político institucional.

Por lo tanto, el análisis de las corporaciones empresarias posibilita dar cuenta de la fragmentación y heterogeneidad de intereses existente en el ámbito empresario y poner en discusión la unicidad que suele adjudicársele. Los múltiples conflictos que atraviesan a las entidades empresarias son un indicador de que la constitución del empresariado como un actor colectivo es ardua y compleja.

Además, en el seno de las corporaciones empresarias se constituyen y buscan ser escuchadas las distintas vertientes empresarias que componen a los sectores empresarios. La finalidad de las mismas es promover y lograr que sus intereses sean puestos en práctica, y los empresarios se asocian en las corporaciones con el propósito de canalizar y viabilizar sus demandas.

Para concluir, la propuesta teórica busca abordar la construcción de la *acción corporativa empresaria* a partir de la interrelación de tres dimensiones de análisis: la organizativa-institucional, la estructural-económica y la política-institucional, y la mediatización que llevan adelante entre ellas y en el interior de cada una, la *lógica de los miembros* y la *lógica de la influencia*. Es en las dos primeras dimensiones donde los conceptos de fragmentación y heterogeneidad de intereses son claves para comprender este proceso, ya que es a partir de los mismos que en las corporaciones empresarias se

María Virginia Dossi. Debates sobre la acción empresarial organizada: aportes para la elaboración de la acción corporativa empresaria.
Papeles de Trabajo, Año 6, N° 9, junio de 2012, pp. 58-83.

ponen en juego distintos mecanismos, dispositivos y servicios con la finalidad de que éstos no obstruyan la construcción de consensos y la formación de la *acción corporativa empresaria*, esencial para asegurar la representatividad de las corporaciones, y posibilitar su expresión en la esfera pública a través de la acción colectiva.

Bibliografía

- ACUÑA, C.H. (1994). “El análisis de la Burguesía como actor político”, *Realidad Económica* N° 128, noviembre-diciembre, pp. 45-77, Buenos Aires.
- BELTRAN, 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, A. F (1949). *The Process of Government*. Bloomington: Principia Press.
- BUNEL, J. y F. PREVOT SSHAPIRA. (1995). “Los empresarios frente a las nuevas políticas económicas: el caso de la provincia de Mendoza (Argentina)” en *Revista Mexicana de Sociología* (México), vol. 57, N° 4, octubre-diciembre, pp. 227-240.
- CADENA ROA, J. y C. PUGA ESPINOSA (2005). “Criterios para la evaluación del desempeño de las asociaciones”, *Revista Mexicana de Ciencias Políticas y Sociales*, enero-marzo, año/vol. XLIII, N° 193, Universidad Nacional Autónoma de México, Distrito Federal, México, pp. 13-40.
- CAMPERO, G. (1988). “Los empresarios ante la alternativa democrática: el caso de Chile” en Celso Garrido (coord.) *Empresarios y Estado en América Latina*, México, CLACSO, UAM, Fundación Friedrich Ebert, pp. 245-266.
- CASTELLANI, A. (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.
- DINIZ, E. y BOSCHI, R. (1988). “Empresarios y Constituyente: continuidad y rupturas en el modelo de desarrollo capitalista en Brasil”, en Celso Garrido (coord.) *Empresarios y Estado en América Latina*, México, CLACSO, UAM, Fundación Friedrich Ebert, pp. 307-324.
- DINIZ, E. (1995). “Reformas económicas y democracia en el Brasil de los años noventa: las cámaras sectoriales como foro de negociación”, en *Revista Mexicana de Sociología*, México, Vol. 57 N° 4, octubre-diciembre, pp. 61-94.
- DOSSI, M. (2011). *La construcción de la representación y de la acción corporativa empresaria en las asociaciones empresariales: un estudio de la Unión Industrial Argentina a partir de la articulación de la dimensión organizacional, estructural y política en el período 1989 - 2003*. Tesis de Doctorado. FLACSO. Sede Académica Argentina, Buenos Aires, julio, 342p.
<http://hdl.handle.net/10469/3385>
- (2011a). “La construcción de la representación y de la acción corporativa empresaria. Un abordaje a partir de sus asociaciones representativas”, *Revista Temas y Debates*, periodicidad semestral, N° 21, pp. 71-102, agosto, Facultad de Ciencia Política y Relaciones Internacionales de la Universidad Nacional de Rosario.

María Virginia Dossi. Debates sobre la acción empresarial organizada: aportes para la elaboración de la acción corporativa empresaria.

Papeles de Trabajo, Año 6, N° 9, junio de 2012, pp. 58-83.

- (2009) “La acción colectiva de la Unión Industrial Argentina en el período 1989-2002. Un análisis desde su dinámica organizativa - institucional”, en *Documentos de Investigación Social*, Publicación Electrónica, N° 10, IDAES/UNSAM.
- (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, M. y LISSIN, L. (2011) “La acción empresarial organizada: propuesta de abordaje para el estudio del empresariado”, Universidad Nacional Autónoma de México, Instituto de Investigaciones Sociales, *Revista Mexicana de Sociología* 73, N° 3, julio-septiembre, pp. 415-443, México, DF.
- DUBIN, R. (1951). *Relaciones Humanas en la Administración*, Englewoods Cliffs, N. J. Prentice Hall.
- DURAND, F. (1988). “Empresarios y política en el Perú: de la concertación a la estatización de la banca” en Celso Garrido (coord.) *Empresarios y Estado en América Latina*, México, CLACSO, UAM, Fundación Friedrich Ebert, pp 267-283.
- ETZIONI, A. (1975). *Organizaciones Modernas*, Editorial Hispanoamericana, México.
- ETZIONI, A. (ed.) (1961). *Organizaciones complejas. Lecturas Sociológicas*, Nueva Cork.
- FARINETTI, M. (2002). “La conflictividad social después del movimiento obrero”, en *Nueva Sociedad* N° 182, Caracas: 61-75.
- FARINETTI, M. (1999). “¿Qué queda del "movimiento obrero"? Las formas del reclamo laboral en la nueva democracia argentina”, en *Trabajo y Sociedad* N°1 Vol.1, Santiago del Estero junio-septiembre.
- GRANOVETTER, M. (2003). “Acción económica y estructura social: el problema de la incrustación”, en Requena Santos, F. (comp.) *Análisis de redes sociales: orígenes, teorías y aplicaciones*, 231-268. Madrid: Ediciones CIS-Siglo XXI.
- (1985). “Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness”, en *American Journal of Sociology*, Vol. 91, Issue 3: 485-510.
- GULICK, L. y L. URWICK. (edits.) (1937). *Papers on the Science of Administration*, Nueva York, Institute of Public Administration, Universidad de Columbia.
- HARDIN, R (1982). *Collective Action*, Londres, John Hopkins University Press.
- HECKATHORN, D. (1993). “Collective Action and Group Heterogeneity: Voluntary Provision Versus Selective Incentives”, *American Sociological Review* Vol. 58, N° 3, pp. 329- 350.
- LATTUADA, M. (2006). *Acción colectiva y corporaciones agrarias en la Argentina. Transformaciones institucionales a fines del siglo XX*, Buenos Aires: Universidad Nacional de Quilmes.
- LISSIN, L. (2010). *Federación Agraria Hoy. Campo argentino en discusión*, Colección Clave para Todos, Edición Capital Intelectual.
- (2009). *La construcción de acción colectiva del pequeño-mediano empresariado argentino en el período 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.

María Virginia Dossi. Debates sobre la acción empresarial organizada: aportes para la elaboración de la acción corporativa empresaria.

Papeles de Trabajo, Año 6, N° 9, junio de 2012, pp. 58-83.

- LUNA, M. y VALDES, F. (1990). “Perspectivas teóricas en el estudio de los empresarios en México”, en *Revista Mexicana de Sociología*, México, Año LII, N° 2, pp. 3-18.
- MARGOLIS, H. (1982). *Selfishness, altruism, and rationality: A theory of social choice*, Cambridge University Press, Cambridge, U.K.
- MCADAM, D., MCCARTHY, J. y M.ZALD (1999). “Oportunidades, estructuras de movilización y procesos enmascaradores: hacia una perspectiva sintética y comparada de los movimientos sociales”, en McAdam, D., J. McCarthy y M.Zald (comps.), *Movimientos sociales: perspectivas comparadas. Oportunidades políticas, estructuras de movilización y marcos interpretativos*, 21-46. Madrid: Istmo.
- MELUCCI, Alberto (1994). “Asumir un compromiso: identidad y movilización en los movimientos sociales”, en *Revista Zona Abierta* 69, Madrid: 3-44.
- MEYER, J.W y B. ROWAN, B. (1999). *Organizaciones Institucionalizadas: la estructura formal como mito y ceremonia en El Nuevo Institucionalismo en el Análisis Organizacional*, México D.F.: Fondo de Cultura Económica.
- MILLAN, R. (1988). *Los empresarios ante el Estado y la sociedad*, México Siglo XXI.
- OBERSCHALL, A. (1973). *Social conflict and social movements*, New Jersey: Englewood Cliffs, Prentice Hall.
- OFFE, C. (1988). *Partidos políticos y nuevos movimientos sociales*. Madrid: Sistema.
- OFFE, C. y H. WIESENTHAL (1980). “Dos lógicas de la acción colectiva”, *Cuadernos de Sociología* N° 3, Carrera de Sociología, Universidad de Buenos Aires.
- OLSON, M. (1965). *The logic of collective action*, 2ª ed., Cambridge: Harvard University Press, 1971 [La lógica de la acción colectiva, México: Limusa, 1992].
- PERROW, Ch. (1986). *Organizational Analysis: A Sociological View*, Belmont y Londres, Brooks and Tavistock Publications.
- PERROW, Ch. (1999). *Normal Accidents. Living with High Risk Technologies*, Princeton, Princeton University Press.
- PIZZORNO, A. (1994). “Identidad e interés”, en *Zona Abierta* N° 69, Madrid: 135-152.
- (1989). “Algún otro tipo de alteridad. Una crítica a las teorías de la elección racional”, *Sistema* N° 88, Madrid: 27-42.
- POLANYI, K. (1957). *The great transformation*, Boston: Bacon Press.
- POZAS, M. A. (2006). “Aportes y Limitaciones de la Sociología Económica”, en *Cuadernos de Ciencias Sociales* N° 134, Costa Rica: FLACSO: 9-36.
- POZAS, M., MORA SALAS y J.P. PEREZ SAINZ (2004). “La sociología económica: una lectura desde América Latina”, en *Cuaderno de Ciencias Sociales* N° 134, Costa Rica, FLACSO.
- SCHMITTER, P. y W. STREEK [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.
- SCHNEIDER, B. R. (1995). “La burguesía desarticulada de Brasil”, en *Revista Mexicana de Sociología*, México, Vol. 57, N° 4, octubre-diciembre, pp. 191-210.
- SIDICARO, R y SCHVARZER, J. y. (1988). “Empresarios y Estado en la reconstrucción de la democracia Argentina”, en Celso Garrido (coord.) *Empresarios y Estado en América Latina*, México, CLACSO, UAM, Fundación Friedrich Ebert, pp. 231-243.

María Virginia Dossi. Debates sobre la acción empresarial organizada: aportes para la elaboración de la acción corporativa empresaria.

Papeles de Trabajo, Año 6, N° 9, junio de 2012, pp. 58-83.

- SILVA, P. (1995). “Empresarios, neoliberales y transición democrática en Chile” en *Revista Mexicana de Sociología* (México), Vol. 57, N° 4, octubre-diciembre, pp. 3-26.
- SIMON, H. (1986). “De la racionalidad sustantiva a la procesal”, en Hahn, F. y M. Hollis (comps.) *Filosofía y teoría económica*, México, FCE, pp. 130-171.
- SWEDBERG, R. y M. GRANOVETTER (2001). *The Sociology of Economic Life*, 2nd Edition. Boulder, Colo.: Westview Press.
- SWEDBERG, R. (comp.) (1993). *Explorations in Economic Sociology*, Nueva York: Russell Sage Fundation.
- TARROW, S. (1994). *Power in Movement. Social Movements and Contentious Politics*, New York: Cambridge University Press.
- TAYLOR, M. (1987). *The Possibility of Cooperation*, Cambridge: Cambridge University Press.
- TAYLOR, F. W. (1911). *Scientific Management*, Nueva York, Harper.
- TILLY, Ch. (1995). “Contentious Repertoires in Great Britain”, in Traugott, M. (ed.) *Repertoires and Cycles of Collective Action*, Durham, NC: Duke University Press.
- (1986). *The Contentious French*, Cambridge, Mass: Harvard University Press.
- TIRADO, R. (1994). “La división de los grandes empresarios”, Tirado, R. (coord.): *Los empresarios ante la globalización*, México: Instituto de Investigaciones Legislativas/Instituto de Investigaciones Sociales, UNAM.
- TRUMAN, D. (1951). *The Governmental Process: Political Interests and Public Opinion*, New York: Knopf.
- VELASCO, C. (1988). “Doce años después: el antiestatismo en el discurso de los empresarios brasileños”, en Garrido, C. (coord.), *Empresarios y Estado en América Latina*, México, CLACSO, UAM, Fundación Friedrich Ebert, pp. 287-306.