

Las prácticas del poder. Discusiones en torno al problema de la acción política empresaria

Gastón J. Beltrán¹

Instituto Gino Germani (UBA)

Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (Conicet), Argentina

Resumen

El estudio sistemático de la acción política empresaria constituye aún una deuda pendiente en las ciencias sociales. En este sentido, las investigaciones se han concentrado en explicar cómo se comportan los empresarios en determinados contextos, pero el por qué ha sido por lo general deducido de un conjunto de axiomas teóricos antes que planteado como objeto de investigación empírica. En este trabajo propongo poner el foco en la comprensión de los mecanismos y procesos que llevan a los empresarios a actuar de una determinada manera. Con ese fin, realizo una revisión de la literatura disponible para pensar la acción empresaria como un problema. En base a esa revisión, sugiero que para poder comprender el accionar de los empresarios no es posible analizar sus comportamientos desde una sola mirada, sino que es necesario contar con una perspectiva teórica multidimensional que tenga en cuenta los distintos factores que intervienen en ello. De este modo, sugiero que las teorías más aceptadas, basadas en los intereses y en la elección racional de los actores, deben complementarse con otros abordajes teóricos.

Palabras clave: empresarios, teoría de la acción, toma de decisión.

1. Correo electrónico: gibeltran@gmail.com. Artículo recibido el 25 de octubre de 2011 y aprobado en su versión final el 25 de marzo de 2012.

The Practices of Power. Debates on the Business Political Action as a Problem

Abstract

The systematic analysis of the business political action is still a debt for much of the social sciences. To this extent, most studies focused on business behavior have tried to explain how businessmen behave rather than why they do what they do. The why has been usually theoretically deduced from a set of axioms that determine what can be expected from business' action. This paper proposes a shift on the focus and suggests the need for a more critical empirical research on the mechanisms and processes that help to explain why business act in certain ways under certain circumstances. With this aim, the paper visits a set of theories that taken together build a frame for discussing the business political action as a research problem. Based on that revision, the paper also suggests that in order to comprehend the businesses political behavior no single theory is enough, but a multi-dimensional perspective is necessary. Finally, this paper argues that the most commonly accepted theories on business action and decision making (those based on the material interests and rational choice theories) need to be complemented with other theoretical approaches.

Keywords: Action theory, business, businessmen, decision making.

Los empresarios en América Latina han constituido y constituyen uno de los objetos privilegiados de las ciencias sociales. Ya sea como objeto de investigación o como sujetos a los que se recurre para explicar diversos procesos, ellos ocupan un lugar destacado en numerosas investigaciones. Históricamente, los análisis más influyentes de quienes detentan los resortes del poder económico se han enfocado en su relación con el poder político y en su papel determinante en los derroteros del desarrollo económico de la región. Los primeros estudios sistemáticos de la segunda mitad del siglo XX, influenciados por las versiones normativas de un supuesto camino hacia el desarrollo, visualizaron a los capitalistas como agentes privilegiados de ese desarrollo (Furtado 1964; Hirschman 1958; Prebisch 1959). Más tarde, los pobres resultados económicos de la mayor parte de los países latinoamericanos frustraron esas expectativas, pasando el interés por los empresarios que actúan localmente a un segundo plano (Durand 1994). Los cambios estructurales iniciados en la década de 1990, sin embargo, volvieron a colocarlos en el centro de todas las miradas: los empresarios no solo habían resultado un factor clave en el giro hacia el neoliberalismo, sino que además, en muchos casos, numerosos análisis los señalaban como los principales ganadores de ese proceso (Aspiazu 1994; Basualdo 2006).

Esta visión predominó durante buena parte de la década de 1990, momento en el cual las preguntas estuvieron orientadas a dar cuenta del poder estructural del capital frente a Estados cada vez más limitados en sus capacidades. Los resultados macro y microeconómicos de aquella década, sin embargo, mostraron ser con el paso de los años más complejos y heterogéneos de lo que la teoría había predicho. En efecto, las políticas ejecutadas tuvieron efectos asimétricos con consecuencias negativas para un extenso conjunto de empresarios locales, incluidos muchos de aquellos que habían demandado activamente, poco tiempo antes, dichas reformas. Esta situación dio lugar a nuevos interrogantes respecto a los empresarios y sus estrategias. En primer lugar: ¿cómo explicar que actores tan poderosos hubieran impulsado reformas que acabaron siendo contrarias a sus intereses? ¿Habían sido incapaces los empresarios latinoamericanos de estimar correctamente sus consecuencias? Y, en segundo lugar, e incluso más intrigantes: ¿cómo explicar que a pesar de esto los empresarios locales plantearan escasos (o nulos) cuestionamientos a las políticas de mercado una vez que estas fueron implementadas a lo largo de la década?

Si bien en toda la región las diferencias son tan importantes como las similitudes, este comportamiento aparentemente paradójico se manifestó en gran parte de los países latinoamericanos. En Argentina, por ejemplo, las reformas impactaron de manera asimétrica sobre todos los sectores de actividad, profundizando el grado de fragmentación que históricamente había caracterizado al campo empresarial (Beltrán 2007). Así, a pesar de que el país se vio inmerso en un proceso de extranjerización que limitó las viejas prerrogativas de los capitalistas locales y de que la apertura de la economía llevó a la desaparición

de ramas completas de actividad (Chudnovsky y López 2001; Schorr 2004; Sidicaro 2000), no fue sino hasta poco tiempo antes de la crisis de 2001 (que decretó el fin de la paridad cambiaria entre el peso y el dólar) que los empresarios argentinos, incluidos aquellos abiertamente perjudicados, comenzaron a cuestionar el modelo inaugurado a comienzos de la década de 1990 (Beltrán 2011; Castellani y Gaggero 2011).

En el caso brasileño, aun cuando el cambio fue menos radical y abrupto que en Argentina, las reformas contaron con el apoyo de amplios sectores del capital local. Entre esos sectores destacaban aquellos que habían pertenecido a la tradición desarrollista y que debían su expansión a las diversas formas de intervención estatal. Para los capitalistas en general, las reformas aparecían como una opción razonable, sino como la única, ante la crisis de la década de 1980 (Kingstone 1999; Payne 1994). En Brasil, como en los demás países de la región, la vaguedad de una propuesta de reformas que se limitaba por lo general a la enunciación de un conjunto de principios muy generales contribuyó a que distintos actores con diferentes intereses interpretaran esas propuestas y sus posibles consecuencias de manera diversa (Diniz 1991).

También en Bolivia, Ecuador y Perú la participación de los empresarios locales en las coaliciones prorreformas fueron un factor clave. Sin embargo, no solo las propuestas mismas de las reformas sino también la composición de esas coaliciones acabaron siendo ambiguas, por lo que sus intereses y objetivos terminaron por ser pobremente definidos (Conaghan y Malloy 1994; Durand 1997). Si bien la crítica al Estado constituía un punto focal para todos los actores, la forma específica en que debían hacerse las reformas ocupaba un lugar marginal en los debates públicos.

El caso chileno resulta singular, por último, en tanto la introducción de las reformas obedece a una temporalidad distinta. Así y todo, el proceso de transformación neoliberal supuso también un marcado proceso de recomposición de las elites económicas locales, mostrando tempranamente que las consecuencias no eran equitativas para el capital en su conjunto (Undurraga 2010). También en Chile habría, entre los perdedores del proceso, actores que habían impulsado activamente las reformas neoliberales en su etapa inicial durante la década de 1970 (Barret 2002; Silva 1996).

Una primera observación de las trayectorias de los empresarios latinoamericanos en las últimas décadas permite arribar a dos conclusiones. En primer lugar, a pesar del enorme poder estructural que estos actores han tenido históricamente, sus acciones políticas se han enfrentado reiteradamente al problema de consecuencias no buscadas: los cambios resultantes de sus propias acciones resultaron en muchas ocasiones distintos a lo esperado. En segundo lugar, en particular en lo que refiere a la transición hacia las reformas de

mercado, en los contextos en que los empresarios tuvieron mayores capacidades de influir en las decisiones estatales acabaron siendo los impulsores de reformas que, en el mediano o largo plazo, resultaron contrarias a los intereses de muchos de ellos.

La aparentemente contradictoria y poco coherente actuación de los empresarios latinoamericanos durante esas décadas abre el espacio para nuevos interrogantes respecto a su carácter y sus capacidades. Al mismo tiempo, conduce a colocar el problema de la acción empresaria en un lugar central de las indagaciones. La complejidad de las prácticas empresarias y sus consecuencias hace que las teorías con que habitualmente ellas han sido explicadas no sean suficientes, por lo que resulta necesario tanto considerar otras perspectivas analíticas como avanzar hacia el desarrollo de investigaciones empíricas que coloquen el foco en **por qué** (y no solo **cómo**) los empresarios actúan del modo en que lo hacen.

Al decir esto no se está sugiriendo que la acción empresaria no haya sido objeto de investigación en las ciencias sociales. Sin embargo, la pregunta por la acción ha quedado relegada frente al interés por dar cuenta de la cuestión más inmediata de la influencia del capital en los procesos políticos y económicos de la región. En este sentido, el énfasis ha estado en analizar **cómo** actúan los empresarios antes que en comprender los procesos y mecanismos que definen sus acciones, el sentido que los empresarios atribuyen a sus prácticas y los efectos (deseados y no deseados) de sus decisiones estratégicas (Centeno 1994; Haggard y Kaufman 1995). Este trabajo se propone tomar esto como punto de partida para realizar un recorrido por aquellas perspectivas analíticas que, de manera directa o indirecta, han contribuido a la reflexión sobre la acción empresaria. El propósito de tal recorrido es trazar algunas líneas que permitan avanzar en la construcción de un programa de investigación que coloque a la acción política empresaria en el centro de la discusión teórica y la indagación empírica².

La revisión de la literatura que se propone incluye dos tipos de trabajos diferentes. Por un lado, aquellas perspectivas teóricas que más claramente han influido en los estudios sobre los empresarios y de las que se deducen los supuestos más importantes respecto a la forma en que estos configuran sus acciones. Por el otro, un conjunto de teorías que se han desarrollado a partir del análisis empírico de actores de distinto orden, pero que permiten ampliar el margen de interrogación respecto a la acción política empresaria y ofrecen algunas pistas para comprender comportamientos que, a priori, se muestran como para-

2. Me refiero aquí a un tipo particular de acción: la acción política empresaria, es decir, aquella orientada a intervenir en el campo político con el fin de influir sobre las decisiones de los agentes gubernamentales; se trata de aquellas prácticas dirigidas hacia el Estado, porque es en relación con el Estado que los empresarios definen los repertorios que ponen en juego en cada contexto particular.

dójicos. En el siguiente apartado se discutirá sobre la relevancia de la acción empresaria como problema de investigación. Luego, a través de un necesario recorte, iniciaré el recorrido por aquellas perspectivas que, desde mi punto de vista, mejor contribuyen a pensar y reflexionar sobre la acción política empresaria.

EMPRESARIOS Y ACCIÓN POLÍTICA: VISIONES Y SUPUESTOS

Plantear el desarrollo de un programa de investigación que coloque la acción empresaria en el centro supone dos cosas. Por un lado, repensar las preguntas que habitualmente se hacen cuando se piensa en estos actores y poner bajo la lupa, por consiguiente, los supuestos y axiomas a partir de los cuales la acción tiende a ser deducida antes que construida como un problema de investigación. Por otro lado, y en íntima relación con lo anterior, construir a la acción política empresaria como un objeto de indagación empírica, algo que debe ser investigado antes que un producto derivado de otros planteos teóricos³.

En la construcción de la acción como problema de investigación de las ciencias sociales ha tenido enorme influencia una suerte de división implícita del orden social por parte de los investigadores. De esta manera, los debates más ricos sobre el problema de la acción así como los desarrollos más extensos en términos de investigación empírica se encuentran tradicionalmente vinculados a las prácticas producidas desde «abajo», prestándose escasa atención al problema de la acción desde «arriba»⁴. Así, si la reflexión y el debate no estuvieron ausentes en los estudios sobre los empresarios, la preocupación por los sentidos de la acción acabó ocupando un lugar secundario en tanto otros problemas como el poder, la dominación, la relación con el Estado y su influencia política coparon el interés de aquellos que se ocuparon de analizarlos.

Dentro de esta tradición, los debates en torno a la acción empresaria han estado enmarcados por dos miradas predominantes. De un lado, aquella que supone a la acción como el resultado de una evaluación racional de costos y beneficios. Parte de esta literatura comprende la práctica empresaria en función de una lógica racional exclusivamente

-
3. Lo que diferencia a los objetos científicos de las «evidencias» del sentido común es que mientras las últimas, en tanto objetos «reales», se encuentran preconstruidas por la percepción, los primeros son parte de un sistema de relaciones expresamente construido (Bourdieu y otros 1995). Esto significa que los objetos de investigación se construyen a partir de una perspectiva desde la que se interpreta dicho objeto de modo tal que solo puede ser definido en función de una problemática teórica particular.
 4. En un artículo ya clásico de 1969, Nader sostenía que la antropología se había concentrado en el estudio de los dominados abandonando sus pretensiones de analizar el poder. Más allá de que este no es exactamente el caso de las ciencias sociales en América Latina, su planteo llama la atención sobre el modo en que se producen ciertas «divisiones del trabajo» en perspectivas, preguntas y enfoques, delimitando los intereses de investigación hacia «arriba» y hacia «abajo».

económica, extrapolando las características y la racionalidad del campo económico a los actores empresarios. Del otro, se tiende a deducir la acción como función del «contexto» en que se produce: son las fuerzas macroeconómicas, la estructura de clases, la situación de las finanzas internacionales, los Estados o una combinación de estos factores lo que explica los comportamientos de los capitalistas (Chandler 1962, 1977; Roy 1997; Williamson 1985). Si en un caso el supuesto de racionalidad absoluta quita relevancia a los condicionantes estructurales llevando a pensar en actores subsocializados, en el otro las decisiones se explican como una función directa de esas estructuras acabando en una noción hipersocializada de los actores. Como consecuencia, en ambos casos la acción puede ser deducida lógicamente de un conjunto de axiomas teóricos, perdiendo relevancia la necesidad de investigar empíricamente el proceso a través del cual ella se construye.

Preguntarse por la acción como objeto empírico supone entonces introducir una serie de interrogantes respecto a la manera en que los empresarios toman sus decisiones, organizan sus acciones y resuelven el problema de la coordinación de sus intereses. En este sentido, un primer conjunto de preguntas se vincula con la comprensión de la manera en que estos actores definen los objetivos y orientaciones de sus acciones. Si las acciones no se deducen automáticamente de las posiciones estructurales, ¿cómo se establecen los fines de esas acciones?, ¿cómo se trazan sus objetivos de corto, mediano y largo plazo? El planteo de estas preguntas supone colocar la mirada en los procesos y mecanismos a través de los cuales se configuran los intereses y se definen las preferencias de la acción.

El segundo conjunto de preguntas se asocia con la manera en que, una vez definidos sus intereses, los empresarios definen las acciones que llevarán adelante: ¿En qué medida esas acciones resultan coherentes con los fines establecidos? ¿Es suficiente el poder estructural de los empresarios para la concreción de sus objetivos? ¿Cómo explicar el hecho de que en ocasiones las acciones producen resultados contrarios a sus intereses? Estas preguntas conducen a interrogarse por el problema de las consecuencias no buscadas de la acción y por la capacidad de los actores empresarios de controlar y predecir escenarios complejos.

Finalmente, en tanto el universo empresarial es heterogéneo: ¿Cómo llegan empresarios con intereses diversos a configurar orientaciones comunes para sus acciones políticas? ¿A través de qué mecanismos se resuelven las diferencias? Si los actores poseen intereses divergentes, alcanzar un posicionamiento común requiere de la coordinación de esos intereses, lo que supone prestar atención al proceso de construcción de la acción colectiva de los actores empresarios⁵.

5. Las diferencias que dividen a los empresarios son diversas: el sector o rama de actividad, su vínculo con los mercados externos, el tipo de capital, la capacidad de organización y sus tradiciones políticas y culturales, entre otras (Acuña 1995; Beltrán 2007; Birlé 1997; Viguera 2000).

Aun cuando los trabajos sobre los empresarios no han colocado el acento en estas preguntas, la literatura existente permite reconstruir algunos debates que resultan de gran relevancia para la reflexión sobre la acción empresaria. En el siguiente apartado revisaré cuatro de las perspectivas más influyentes en estos estudios y sus concepciones de la acción: los intereses, la elección racional, las ideas y la relación Estado-empresarios.

EL PROBLEMA DE LA ACCIÓN EN LOS ESTUDIOS SOBRE EMPRESARIOS

Los estudios basados en los intereses

Los análisis basados en los intereses han caracterizado al campo de la economía política y han sido particularmente influyentes en aquellos trabajos que buscan explicar el accionar de los actores productivos como motor del cambio en las políticas económicas (Hall 1997). Desde esta perspectiva, los intereses son reales y materiales y se suponen relativamente homogéneos al ser compartidos por los dueños del capital. Los empresarios son considerados desde la perspectiva de la clase –concebida como «factores de producción» o «capital»⁶–. En lo que respecta a la acción política, se asume que en tanto la inversión determina el crecimiento económico y el Estado se encuentra condicionado por las reacciones del capital, los actores privados no necesitan organizarse colectivamente para ejercer su influencia (Offe y Wiesenthal 1980). En este sentido, la acción se deriva del lugar de los empresarios en la estructura económica y la coordinación pierde sentido en tanto no es necesaria para la realización de los intereses capitalistas. Los fines de la acción, por otra parte, se reducen a la búsqueda de mayor beneficio.

El supuesto de la homogeneidad de intereses ha sido cuestionado incluso por quienes se identifican con esta perspectiva. Considerando la forma diversa en que se expresan los intereses capitalistas en el espacio político, algunos autores han planteado la necesidad de desagregar al capital en segmentos y sectores que permitan comprender esas diferencias (Gourevitch 1986; Ferguson 1984). Lo que explicaría entonces el accionar empresario no sería la simple posición de los capitalistas en la estructura a partir de su relación con el capital, sino su vinculación con las distintas actividades económicas. El accionar político resulta de posicionamientos sectoriales, la composición del capital, el vínculo con los mercados internacionales y el grado de concentración de cada sector (Ferguson 1984). La existencia de estas diferencias introduce el problema de la coordinación de intereses: para autores como Gourevitch (1986), las prácticas concretas deben comprenderse como resul-

6. La larga tradición de estudios sobre el empresariado ha dado lugar a distintas perspectivas, modos de analizarlos y comprenderlos (Haggard y otros 1997). En términos conceptuales, los empresarios han sido vistos como clase, sectores, firmas, redes o asociaciones. Cada abordaje supone un conjunto de interrogantes diferentes a partir de una manera distinta de construcción y análisis del objeto empírico.

tado del contexto y de las coaliciones de intereses. Los intereses resultan así un factor dinámico antes que estático, que se encuentra distribuido sectorialmente.

Con todo, en la medida en que los comportamientos se derivan de posiciones estructurales, el problema de la acción ocupa aquí un lugar secundario. En tanto el tipo de propiedad determina los intereses comunes de los capitalistas, los empresarios individuales son solo «portadores de espacios estructurales propios de la lógica de acumulación capitalista» (Acuña 1995). Al mismo tiempo, en la medida en que los intereses son relativamente constantes, no se tienen en consideración los mecanismos que determinan la capacidad organizativa del capital, el proceso de interpretación y definición de los intereses y tampoco el desarrollo de estrategias políticas.

El análisis basado en los intereses enmarca muchos de los trabajos más influyentes de los estudios sobre los empresarios latinoamericanos, resultando de gran importancia para comprender la articulación entre capital y política así como el rol de los empresarios en los procesos de reformas estructurales. En el caso de muchos de los autores que han reflexionado desde esta perspectiva, los intereses no emergen simplemente como el reflejo de posiciones estructurales sino que permiten identificar tanto patrones de comportamientos como la generación de alianzas y coaliciones a partir del modo en que esos intereses se organizan en la propia dinámica política (Acuña 1995; Birlé 1997; Boschi 1995; Diniz 1991; Durand 1994; Corrales 1998; Schneider 1997; Thacker 2000).

Estos trabajos constituyen las reflexiones más fructíferas respecto a la acción empresaria. Los límites que presenta esta perspectiva pueden ser divididos en dos: por un lado, aquellos propios de la mirada estructural respecto a la comprensión de la conformación de las preferencias del actor; por otro lado, el desafío para los análisis de los intereses que representa el hecho de tener que explicar por qué los empresarios latinoamericanos actuaron como lo hicieron durante los procesos de reformas. Más allá de estas limitaciones, el estructuralismo provee un marco para la comprensión de la acción que evita que las prácticas empresarias sean vistas simplemente como el resultado de las preferencias individuales. En este sentido, permite observar la forma en que los intereses se organizan socialmente e identificar los conflictos inherentes a esa distribución. Al mismo tiempo, las posiciones estructurales y los intereses de clase delimitan las acciones que resultan racionales para los actores empresarios en un contexto determinado.

Una respuesta al determinismo económico: la elección racional

Las teorías de la elección racional constituyen un modo distinto de reducción del problema de la acción. Según las versiones más estilizadas de esta perspectiva, las acciones son el resultado de decisiones producidas por sujetos maximizadores que eligen la mejor entre

diferentes opciones⁷. La teoría asume, en primer lugar, la existencia de sujetos capaces de realizar cálculos racionales. Al mismo tiempo, supone que los actores se encuentran en condiciones de conocer sus preferencias y las alternativas que tienen al momento de tomar una decisión. Finalmente, se asume que esas preferencias pueden ser ordenadas jerárquicamente. La condición para la generación de decisiones racionales radica en que las preferencias deben poder ordenarse de manera coherente según los principios de comparabilidad y transitividad. Así, desde esta perspectiva una elección es racional si se produce acorde a las preferencias que el actor ha organizado según una función de utilidad universal (Caporaso y Levine 1992; Somers 1998).

El supuesto de racionalidad que asume la teoría es el más problemático, ya que si bien resulta consistente a nivel del modelo teórico, su capacidad para explicar situaciones de la vida real ha sido cuestionada. Uno de los problemas que enfrenta el modelo es que las preferencias pueden variar según los actores así como sus funciones de utilidad, por lo que resulta altamente complejo analizar las decisiones cuando se trata de actores colectivos y no de sujetos individuales (Levi 1997). Por otro lado, en la medida en que se asume una forma universal según la cual se toman las decisiones, se oscurecen los mecanismos específicos del proceso de toma de decisión al no considerarse ni los contextos en que se producen ni las inconsistencias inherentes a esos procesos. En este sentido, el contexto y las preferencias se consideran constantes, por lo que la historia ocupa un lugar marginal en la constitución y ordenamiento de las preferencias (Cook y Levi 1990). Al no tenerse en cuenta en qué medida la experiencia construye la «caja de herramientas» de estrategias, interpretaciones y tácticas que los actores organizan según lógicas relacionales (Bourdieu 1990), se pierde de vista que las elecciones se construyen sobre preferencias, categorías y lógicas que son el producto de aprendizajes previos.

Las teorías de la acción racional sostienen una concepción subsocializada de la acción. Sin embargo, tienen como ventaja que permiten construir modelos estilizados de la toma de decisión (Levi 1997). Al mismo tiempo, el hecho de centrar la mirada en la toma de decisión amplía la reflexión sobre los significados de la acción y la forma en que esta se produce.

7. Estas teorías son una derivación de la economía neoclásica adaptada para explicar las prácticas políticas de individuos racionales que maximizan sus preferencias. Ella se ubica en relación con la tradición utilitarista y opera bajo el supuesto de la existencia de sujetos atomizados, tratándose, como sostiene Granovetter (1985), de una concepción subsocializada de la acción. Al eliminar las relaciones sociales del análisis, se concluye que la competencia determina los términos de los intercambios de manera tal que no pueden ser manipulados por los individuos. Esta visión que supone a las relaciones sociales un impedimento para el desarrollo de los mercados ha sido fuertemente cuestionada desde la propia economía. El enfoque institucionalista, por ejemplo, buscó superar esos límites a través del concepto de los costos de transacción cuya reducción sería el objetivo de las instituciones del capitalismo (North 1990; Williamson 1985).

Este enfoque permite, en este sentido, comprender la relevancia que asumen las preferencias y capacidades de los actores, relativizando el poder explicativo de los constreñimientos estructurales. Por último, la lógica maximizadora resulta, aun cuando lleva a una sobre-economización del análisis de las decisiones, un punto de partida clave para la discusión de las decisiones y acciones de los actores económicos⁸.

El lugar de las ideas en la configuración de la acción

Los estudios basados en las ideas sostienen que estas constituyen los marcos referenciales a partir de los cuales determinadas acciones cobran sentido mientras otras son descartadas. Por este motivo, los encuadres desde los cuales se interpretan las condiciones de la acción resultan fundamentales para comprender el tipo de decisión tomada por los empresarios. Estos estudios se centran en identificar el significado que las ideas adquieren para los actores y las consecuencias de esos significados sobre las acciones (Rueschemeyer 2006; Hall 1997). La manera en que ideas y acciones se conectan, sin embargo, ha sido y es motivo de debate. En este sentido, la literatura distingue tres tipos de conexiones posibles: a) las ideas pueden imponerse sobre los intereses y por lo tanto determinan las acciones; b) las ideas pueden justificar los intereses y reforzar las preferencias por una acción determinada; y c) las ideas pueden dar forma a la manera en que las personas comprenden sus intereses y por lo tanto configurar un conjunto de preferencias de acción diferente (Hochschild 2006).

El punto de partida de esta perspectiva es la discusión respecto al rol de los intereses en la determinación de las acciones. Lo que se pone en cuestión es la existencia de una relación forzosa entre las necesidades derivadas de los intereses y la definición de los objetivos de la acción (Sikkink 1991). El estudio de las ideas como fundamento de la acción supone un cuestionamiento al razonamiento típico de la racionalidad económica –y las versiones más estilizadas de las teorías de la elección racional– que sostiene que los intereses materiales de un actor permiten predecir sus acciones en cualquier dimensión de la vida social.

En lo que respecta a las prácticas empresariales, las ideas y visiones del mundo predominantes tanto como los marcos interpretativos empleados por los empresarios resultan de gran relevancia para comprender sus decisiones. Desde esta perspectiva, las ideas adoptadas por ellos no solo potencian ciertas acciones políticas, sino que también limitan las opciones que son consideradas válidas y razonables en un momento determinado.

8. El estudio de las preferencias para el análisis de las prácticas empresariales ha resultado de enorme importancia para comprender sus estrategias en determinadas coyunturas. El trabajo de Kingstone (1999) sobre Brasil y el de Etchemendy (2001) sobre Argentina son dos buenos ejemplos de ello.

El efecto de las ideas sobre las acciones empresariales puede ser analizado desde dos visiones complementarias: la de los marcos interpretativos y la de los climas de ideas. La noción de marco interpretativo ha sido empleada por Snow (1986) para explicar la participación política en los movimientos sociales. El concepto deriva de Goffman (1974), quien sostiene que los esquemas interpretativos permiten a los individuos localizar, percibir, identificar y etiquetar lo **nuevo** dentro de los marcos de su mundo de referencia. Los marcos funcionan así organizando las experiencias y guiando las acciones tanto individuales como colectivas. De acuerdo con Snow, la acción estratégica, los esfuerzos por adquirir recursos y las evaluaciones de viabilidad de las acciones se encuentran influidos por los marcos interpretativos. Si bien la noción de marco interpretativo no ha sido ampliamente empleada para analizar las acciones políticas de los empresarios, sí ha tenido un importante desarrollo en el estudio de las dinámicas organizacionales (Vaughan 1996). Desde esa perspectiva, esos marcos, así como las acciones que estos orientan, cobran sentido en relación con el contexto económico, institucional e ideológico con el que se vinculan y condicionan las decisiones estratégicas que detonan las acciones empresariales (Granovetter 1985).

Los estudios de los climas de ideas, por otra parte, han estado influidos en los últimos años por los desarrollos en torno al problema de los expertos. En un sentido general, lo que distingue a los expertos es su habilidad para movilizar dispositivos técnicos y simbólicos que contribuyen a la definición del conocimiento legítimo. Así, su intervención no es solo un proceso técnico sino que supone la construcción de la legitimidad de su discurso, de los instrumentos que moviliza y de los propios expertos como portadores de dichos saberes. En América Latina, los expertos han jugado un rol crucial no solo influyendo en la política sino también contribuyendo a definir el marco de lo razonable para las acciones empresariales apoyados en el supuesto de que existe «una única realidad política que puede ser analizada a través de métodos científicos» (Centeno y Silva 1997: 8).

La generación de ideas por parte de los expertos asumió un rol particularmente importante durante las décadas de 1980 y 1990 en América Latina. En efecto, en el contexto de la «década perdida», las ideas promovidas por ellos respecto a la necesidad de reformar el Estado y abrir las economías cimentó la creencia de los empresarios locales en la necesidad de buscar soluciones en las propuestas del liberalismo económico. La influencia creciente de los economistas ha sido motivo de extensos desarrollos en la literatura (Markoff y Montecinos 1994; Aslanbeigui y Montecinos 1998; Fourcade-Gourinchas 2000; Fourcade-Gourinchas y Babb 2002; Dezalay y Garth 2002; Babb 2002). Babb (2002), por ejemplo, sostiene que en el contexto de la crisis financiera los economistas se tornaron más influyentes ya que proporcionaban conexiones claves con los centros del

poder económico, explicando la expansión del neoliberalismo como el resultado de un «isomorfismo experto»⁹.

La noción de isomorfismo, no obstante, aparece relativizada por Hall (1989: 10), quien plantea que «la persuasión de un nuevo conjunto de ideas económicas [depende] de la manera en que ellas se ajustan con otras ideas existentes». En esa línea, los expertos cumplen el rol de traducir localmente las ideas que circulan globalmente y de hacerlas sensibles para los actores locales (Bockman 2000). De este modo, si las ciencias económicas «realizan, dan forma y estructuran la economía más que observar cómo funciona» (Callon 2008: 12), los expertos y asesores que intervienen de forma directa y cotidiana en los procesos decisorios de las empresas privadas traducen esos postulados en marcos más específicos que configuran acciones económicas y políticas concretas.

Los trabajos sobre las ideas permiten relativizar el peso de los intereses y ampliar la discusión respecto a qué es lo que motiva las acciones empresarias. Permiten también poner un límite a aquellas teorías que postulan, desde una mirada economicista, que las decisiones de los capitalistas son absolutamente racionales. La perspectiva, no obstante, posee una serie de límites si no se contemplan otros elementos. Uno de esos límites es que si no se consideran los intereses de los actores se corre el riesgo de sobredimensionar el rol de las ideas y perder de vista «aquello que está en juego» en los procesos en los que intervienen los empresarios. En relación con esto, en la medida en que no existe una teoría general sobre el papel que juegan las ideas, no es posible determinar con precisión cuál es su efecto vis a vis otros factores en la configuración de la acción (Rueschemeyer 2006). El impacto de las ideas, por lo tanto, debe ser analizado en función de los contextos organizacionales e institucionales en los que ellas cobran forma, son circuladas e incorporadas por los actores, en tanto es en esos contextos que los contenidos de tales ideas cobran sentido y significado.

La relación con el Estado en la conformación de la acción empresaria

La relación entre los empresarios y el Estado ha sido una de las más estudiadas por la literatura. Desde diferentes perspectivas, lo que se discute es en qué medida el rol del Estado condiciona las estrategias y las estructuras de las firmas (Castellani 2006; Rougier 2010; Schwarzer 1990, 1991; Sábato 1988; Sidicaro 2001). Lo que se sostiene es que el Estado tendría una función performativa sobre las prácticas al plantear las condiciones

9. Babb sugiere que lo que caracteriza a estos expertos es que están formados en el exterior y comparten un marco cognitivo, además de una serie de supuestos, con los políticos de aquellos países y con los responsables de los centros financieros. Poseen también lazos personales con políticos en los Estados Unidos y con funcionarios de los organismos internacionales (2002).

que definen las opciones que, en un determinado momento, resultan racionales para su accionar. A su vez, se busca comprender los modos diversos de articulación que los empresarios establecen con el Estado de modo tal de incidir sobre la orientación de la intervención estatal.

En América Latina, la discusión en torno al Estado estuvo fuertemente influida por las ideas del desarrollo. Para algunos de sus teóricos, en tanto el mercado no podía desarrollar por sí solo el crecimiento económico, el Estado debía intervenir distorsionando precios y generando subsidios (Gerschenkron 1962). Para otros, el problema no se encontraba en la ausencia de capital sino de capitalistas, por lo que el Estado debía generar incentivos para reducir el riesgo de las inversiones (Hirschman 1958). Con todo, el Estado tenía que crear las condiciones para el desarrollo generando instituciones «adecuadas» (Prebish 1959). La generación de esas instituciones incluía la creación de una clase capitalista dispuesta a realizar inversiones de riesgo (Roxborough 1979; Hirschman 1958; Portes 1997).

Las ideas del desarrollo entraron en crisis en la década de 1970 mientras se ponía en cuestión la viabilidad del intervencionismo estatal. En contra de lo que hasta entonces se sostenía, la teoría neoclásica y el neoutilitarismo plantearon que el crecimiento debía ser el resultado de una sociedad autorregulada, para lo cual era preciso realizar un ajuste estructural que limitara las actividades estatales al mínimo (Niskansen 1971; Buchanan y otros 1980; Krueger 1974; Lepage 1978).

El Estado solo retornó a los debates a fines de la década de 1980 (Evans y otros 1985). En ese contexto, la nueva sociología del desarrollo recuperaba algunos de los postulados de las décadas previas –como la importancia de una burocracia coherente y cohesionada–, pero se sostenía la necesidad de una redefinición de la vieja noción de autonomía: el aislamiento no era ya visto como un requisito para la constitución de un Estado desarrollista, sino que los Estados debían «enraizarse» (*embed*) con la sociedad civil (Evans 1992, 1997; Amdsen 1992; Wade 1990; Weiss 1994), lo que resultaría de la combinación de una estructura estatal coherente y de la existencia de conexiones externas. Como en Weber (1996) y Polanyi (2001), los mercados y el sistema capitalista solo pueden funcionar con un Estado que los regule aunque, a diferencia de Weber, deben existir vínculos con los intereses privados para visualizar las necesidades de los actores económicos.

Tanto los trabajos ubicado dentro de esta corriente como los de inspiración weberiana realizados en las últimas décadas muestran en qué medida no es posible comprender las estrategias empresarias si no es en relación con el Estado. Como sostiene SidiCaro (2001), en tanto resulta dificultoso establecer un límite institucional entre Estado, empresarios

y partidos políticos, debe prestarse atención al entramado de relaciones entre ellos. Los actores económicos, por lo tanto, no deben pensarse en el vacío sino en referencia a los sistemas relacionales de poder de los que participan (Sidicaro 2001; Viguera 2000). El Estado resulta así indispensable para comprender no solo las opciones de los empresarios locales, sino también la forma que asumen los modelos de acumulación y la de sus beneficiarios (Rougier 2010; Schvarzer 1998). La ausencia de límites institucionales resulta, en algunos casos, en la creación de ámbitos de acumulación privilegiados que favorecen a aquellos empresarios que logran reforzar sus redes informales con el Estado (Castellani 2006).

Desde la perspectiva de los estudios centrados en las funciones del Estado, este resulta indispensable para la comprensión de las prácticas empresarias. En el extremo, como sucede en autores como Evans (1995), las propias clases capitalistas son el resultado de los efectos performativos del Estado. Para otros el Estado tiene un rol clave en la construcción de las preferencias del capital, aun cuando el propio Estado es el resultado de las luchas entre las elites gubernamentales y el capital (Chibber 2003). En este sentido, dichos enfoques sugieren que es preciso contemplar la autonomía estatal no solo para dar cuenta de las relaciones entre Estado y sociedad sino también para dar cuenta de por qué los empresarios actúan como lo hacen (Viguera 2000). Finalmente, los vínculos específicos que los empresarios establecen con el Estado deben ser analizados teniendo en cuenta la **variedad** que asume el capital y la forma en que se articulan las relaciones –los empresarios pueden actuar alternativamente como **capital, como firma, como asociación empresaria**, etc.– y cada una de esas variedades asumirá formas distintas y desplegará estrategias diferentes para hacer valer sus intereses (Schneider 1997).

Las perspectivas centradas en el Estado permiten dar cuenta del modo en que las relaciones políticas y de poder históricamente construidas entre el Estado y el capital condicionan las opciones de acción que se les presentan a los empresarios.

OTRAS VISIONES SOBRE LA ACCIÓN

Las perspectivas estructurales, las de la elección racional, los estudios basados en las ideas y los enfoques centrados en la relación entre Estado y empresarios constituyen un conjunto de teorías en las que la pregunta por la acción política empresaria se encuentra presente. Las dos corrientes teóricas que se presentan a continuación no interrogan directamente por la acción política de los actores empresarios pero, a partir de interrogarse por las acciones de otros actores, permiten pensar aspectos de gran relevancia para la construcción de la acción como un objeto de indagación.

La coordinación colectiva de las acciones empresarias

Parte del análisis de las prácticas empresarias se asienta en un supuesto escasamente cuestionado: bajo la lógica del capitalismo su fuente de poder político radica en la decisión individual de invertir, por lo que no se precisa generar acciones políticas coordinadas para hacer valer los intereses de los empresarios (Offe y Wiesenthal 1980; Beck 2007). Esto significa que, en tanto su accionar político se encuentra orientado por el autointerés, ellos no tienen necesidad de generar acciones colectivas (Mintz 1995). Sin embargo, en tanto el empresariado constituye un campo heterogéneo, la construcción de acciones coordinadas resulta de complejos procesos y dinámicas en los que los empresarios se ven involucrados. En este sentido, las teorías sobre la acción colectiva constituyen un punto de partida a partir del cual es posible pensar el aspecto colectivo de las prácticas empresarias. Desde este enfoque, el núcleo se encuentra en lograr desentrañar lo que lleva a sujetos (o actores) con intereses diversos y muchas veces contradictorios a movilizarse de manera conjunta detrás de un único objetivo. Las diversas teorías ofrecen, en general, tres respuestas posibles: los intereses, las oportunidades o la identidad.

Los intereses son centrales en la teoría de la movilización de los recursos, la cual ve a la acción como un medio para dirimir conflictos de intereses y obtener beneficios (Oberschall 1973; McCarthy y Zald 1973). La movilización, depende de los recursos de los que se disponga, mientras el uso que se haga de ellos está determinado por el carácter organizativo del grupo y el papel de sus líderes (Farinetti 2002). Los intereses en juego son vistos como preexistentes a la acción, lo cual aproxima esta perspectiva a los trabajos de Olson (1965).

Las teorías de las oportunidades políticas y los repertorios de la acción colectiva tienen como principal argumento que los individuos siempre tienen razones para protestar. Por lo tanto, la movilización surge de los procesos políticos y de los cambios en las oportunidades para la protesta que ofrece el contexto (Tarrow 1996, 1998). El foco del análisis se encuentra así en los sentidos que surgen de la lucha, ya que es en la práctica política y en las rutinas que llevan a la protesta donde se construyen los repertorios (Tilly 1986, 1978, 1995).

Finalmente, la teoría de los «nuevos movimientos sociales» coloca el eje en la constitución de una identidad colectiva como fundamento para la movilización, un **nosotros** que da sentido a la acción (Pizzorno 1994, 1989; Melucci 1994; Offe 1988). Para Melucci (1994), los actores producen acción colectiva porque son capaces de definirse a sí mismos y de definir sus relaciones con el ambiente. Así, no podría pensarse a la acción colectiva desligada de la identidad, por lo que los individuos actúan colectivamente en la medida en que son capaces de evaluar y reconocer lo que tienen en común. Es la identidad del grupo la que asegura a los actores su continuidad.

Las preguntas planteadas por estas teorías respecto a la acción resultan de gran relevancia para el análisis de las prácticas empresarias. Si, como señala Evans (1997), la capacidad de los empresarios de influir sobre su entorno depende de su capacidad de actuar colectivamente, la discusión acerca de qué hace que los empresarios individuales se involucren en determinadas acciones junto a otros resulta clave para la comprensión de su accionar político. La relevancia de la capacidad organizativa ha sido puesta de manifiesto en aquellos trabajos que, aun cuando no se pregunten directamente por la construcción colectiva de las acciones políticas, han colocado el acento en entender la lógica organizativa de los intereses del capital (Durand 1994; Dossi 2010; Heredia 2003; Palomino 1988; Schvarzer 1991).

Las características organizacionales y el tipo de liderazgos no solo impactan sobre el tipo de acción particular que se despliega en un momento determinado, sino que son además fuente de identidades colectivas y generadoras de repertorios de acción que con el tiempo acaban naturalizándose. Por otra parte, la noción de «oportunidad» resulta de gran importancia, ya que, como diversos estudios han señalado (Etchemendy 2001; Gaggero 2011; Kingstone 1999; Thacker 2000) la orientación de las acciones empresarias depende en gran medida de las posibilidades que se perciben en cada momento: la oportunidad de influir con sus acciones frente a un Estado percibido como debilitado fue uno de los principales *drivers* de la acción política empresaria en los primeros años de la década de 1990. La idea de identidad sostenida por los teóricos de los nuevos movimientos sociales sirve, por último, no solo para comprender la generación de frentes comunes sino también la manera en que las autorrepresentaciones impactan sobre las alianzas políticas y las opciones de política percibidas como razonables. La identidad, también, ayuda a comprender la manera en que se construyen y se mantienen los posicionamientos y alineamientos políticos en el largo plazo: en la forma en que se construye el **nosotros** intervienen las huellas que la historia ha dejado hasta el presente y su proyección hacia un futuro común imaginado.

Las discusiones en torno a la acción colectiva permiten introducir nuevos interrogantes en el análisis de la acción política empresaria. Sin embargo, las diferencias entre los actores de los que se ocupan aquellas teorías y los actores empresarios hacen necesario un ejercicio de traducción de la teoría. En efecto, unos y otros poseen formas diferentes de relacionarse con el poder y con el Estado. En el caso de quienes se movilizan desde abajo, la protesta y la movilización son sus herramientas políticas excluyentes, mientras que los empresarios logran acceder al Estado a través de cámaras, asociaciones e incluso vínculos personales (Durand 1994). Así, estos tienen la posibilidad (en algunos casos) del diálogo a puertas cerradas y por lo tanto de combinar la beligerancia con la negociación. Los sujetos de las protestas, por su parte, suelen manifestarse a través de la movilización beligerante. Por último, a pesar de su heterogeneidad los empresarios son numéricamente inferiores a los

sujetos de las protestas colectivas, por lo que son mayores las posibilidades de que alcancen acuerdos. Más allá de estas diferencias, al observar las prácticas empresarias desde la perspectiva de las teorías de la acción colectiva es posible comprender en qué medida no solo la coordinación de intereses es necesaria para la acción política empresarial, sino también que esta es el resultado de un complejo proceso de construcción común antes que algo que se produce automáticamente como función de la posición que los empresarios ocupan en la estructura productiva.

De lo micro a lo macro: la sociología de las organizaciones

Las decisiones que toman los empresarios no son propias de individuos aislados. Son tomadas en contextos organizacionales que condicionan y dan forma a las prácticas que siguen los actores empresarios. Tomando como punto de partida esta premisa, la sociología de las organizaciones constituye un marco analítico que permite comprender las relaciones, vínculos, procesos y mecanismos decisorios que intervienen en el espacio organizacional donde las acciones cobran forma y sentido.

La sociología de las organizaciones plantea un fuerte cuestionamiento al supuesto de racionalidad de los actores económicos. Como señalaran March y Simon (1958), las acciones de estos actores son solo **intencionalmente** racionales, ya que los actores tienen acceso limitado a la información: dado que conseguir información para cada decisión no es posible, las acciones responden a rutinas y creencias antes que al ordenamiento sistemático de las preferencias. Si esto es así, los actores tratan de tomar las mejores decisiones según la situación en la que se encuentran. Para algunos autores, esto deriva incluso en que las organizaciones más complejas se encuentran siempre expuestas al riesgo de incurrir en errores catastróficos en la toma de decisión (Perrow 1986, 1999; Clarke 1999; Sagan 1993; Vaughan 1996).

Así, lejos de poder ser pensadas como absolutamente racionales, las decisiones de los agentes en las organizaciones se encuentran condicionadas por los marcos culturales y responden a las dinámicas políticas del entorno organizacional. Las estructuras organizativas y culturales condicionan entonces las elecciones y los marcos interpretativos de los que se sirven los sujetos y las prácticas normalizadas originan comportamientos irreflexivos que hacen que las decisiones tengan más de rutinas que siguen guiones ya existentes que de evaluación y análisis sistemático de las opciones disponibles (Vaughan 1996; Eden 2004).

Esta perspectiva cuestiona también la visión clásica de la organización como una estructura de roles formales donde las decisiones se toman según reglas y posiciones preestablecidas (Perrow 1970). Por el contrario, se sostiene que al enfatizar el carácter formal de los roles

se desconoce el hecho de que las organizaciones son sistemas imperfectos que exceden esas estructuras formales. La organización formal ofrece entonces una mirada limitada si no se tiene en cuenta la organización informal, es decir, el proceso cotidiano de recreación de las relaciones entre los miembros (Burawoy 1979). Además, las organizaciones son sistemas de poder y, por lo tanto, sus objetivos, funciones y roles se encuentran permanentemente en disputa¹⁰. Finalmente, lejos de tratarse de instrumentos infalibles y racionalmente eficientes, se encuentran potencialmente sujetas al riesgo de incurrir en errores que tienen un alto costo para la sociedad (Coleman 1974; Vaughan 1996).

Uno de los factores clave que intervienen en el proceso de toma de decisión es el conocimiento que se tiene (y que se considera válido) respecto a una situación que asume la forma de marcos interpretativos. Esos marcos actúan como guías para quienes toman las decisiones. El proceso de definición de esos marcos, a su vez, incluye la intervención de múltiples agentes e interacciones tanto dentro como fuera de la organización. En este sentido, las organizaciones no son unidades aisladas sino que su cultura expresa la cultura del entorno, dando lugar a una permanente interacción que supera los límites de la dicotomía adentro-afuera.

Las organizaciones son entonces más que complejos sistemas de roles. Son, al mismo tiempo, ámbitos de generación y difusión de creencias, mitos, leyendas y ceremonias (Meyer y Rowan 1977; Smircich 1983); organizan de hecho los fenómenos materiales, eventos, emociones y percepciones de sus miembros, regularizando la experiencia del tiempo, las rutinas cotidianas y las relaciones interpersonales (Jackall 1988). La cultura de la organización constituye así una fuente de institucionalización de modelos mentales y prácticas que sus miembros reproducen, en muchos casos, irreflexivamente.

Los planteos de la sociología de las organizaciones abren espacio para la comprensión de prácticas empresariales aparentemente paradójicas: si sus acciones no necesariamente responden a una evaluación racional de costos y beneficios acorde con sus intereses, sino que poseen un alto contenido de irreflexividad, entonces sería esperable que, en el mediano y largo plazo, incurrieran en errores recurrentes al realizar sus apuestas políticas. Con todo, la sociología de las organizaciones tiene un límite insoslayable: se trata de desarrollos teóricos pensados para dar cuenta de procesos que tienen lugar al interior de las organi-

10. Para la sociología de las organizaciones, estas son políticas, es decir, están atravesadas por diversos conflictos de intereses. La dimensión política es clara en la teoría de Weber (1996): se trata de instrumentos políticos que buscan impulsar intereses particulares. Perrow (2001), en esta línea, define a las organizaciones como «herramientas políticas». Este autor agrega una dimensión interna que tiene relación con el carácter político de las organizaciones: la existencia de conflictos que forman parte de la vida organizacional independientemente de los individuos que la conforman.

zaciones antes que de procesos políticos más amplios, como los que forman parte de los estudios sobre los empresarios. Al mismo tiempo, gran parte de estos desarrollos consideran un tipo de organización y ciertas características institucionales típicas de los países «centrales», que suele estar alejado de la realidad latinoamericana.

Considerar las decisiones que anteceden a la acción política empresaria desde el punto de vista organizacional supone poner de relieve el hecho de que las decisiones son el resultado de múltiples relaciones simultáneas en diversos niveles. Sugiere también considerar a los empresarios como actores organizacionales, lo que implica que sus acciones se definen y cobran sentido en el entramado de relaciones, prácticas, rituales y conocimientos institucionalizados que componen a la organización. Pensar la acción política como problema organizacional implica, finalmente, correr la atención hacia los sistemas de roles, la política y la cultura organizacional, los mecanismos de construcción del conocimiento y las rutinas que dan forma a la organización.

CONCLUSIONES: ELEMENTOS PARA EL ANÁLISIS DE LA ACCIÓN POLÍTICA EMPRESARIA

El recorrido realizado por las formas en que la acción empresaria ha sido conceptualizada permite, aunque se trate de un recorrido inevitablemente selectivo, abrir un conjunto de discusiones. Este apartado no tiene como intención concluir dando cierre a una discusión, sino más bien recuperar las visiones revisadas y los aportes que cada una realiza a la consolidación de un programa de investigación de la acción política empresaria.

Tanto las teorías estructuralistas como las de la elección racional ponen límites a la construcción de la acción como objeto de indagación. Mientras las primeras deducen las acciones de los intereses y las posiciones estructurales, las segundas se centran en las preferencias, ofreciendo pocas pistas para entender cómo ellas se construyen e incorporan y de qué manera organizan el proceso decisorio. Si, como se ha planteado, la acción no podría deducirse directamente ni de la posición de los empresarios en la estructura económica ni de la construcción de una función de utilidad de tipo universal, debería ser pensada entonces como fenómeno construido socialmente tanto a partir de la imbricación empresaria en diferentes ámbitos institucionales, como de las prácticas políticas y económicas cotidianas, lo mismo que del papel de las ideologías como marcos de referencia para otorgar sentido a acciones determinadas.

En este sentido, la acción empresaria puede ser pensada como un tipo particular de acción social (Weber 1996). Esto supone considerarla como un tipo de acción que posee un sentido y que se encuentra dirigida hacia otros, por lo que es preciso comprender los

puntos de vista de quienes realizan las acciones y la forma en que definen la situación de la acción. Esto implica a su vez considerar que, a pesar de la centralidad de los intereses para comprender las prácticas empresarias, estas no se explican únicamente por aquellos. Por el contrario, las creencias, las normas, las tradiciones y el poder influyen el modo en que los empresarios construyen sus prácticas. Como sostienen Swedberg y Granovetter (2001), la acción se produce dentro de un contexto que afecta los intereses y la forma en que estos son percibidos por los actores. Hablar de «contexto», en este sentido, no remite a la idea de un marco estático en el que se despliegan las acciones de los agentes y se organizan las instituciones, sino que ese contexto a la vez que tiene efectos performativos es objeto de transformación como fruto de la propia dinámica de los actores (Beltrán y Hass 2010).

Una mirada más amplia del problema de la acción permite repensar el accionar de los empresarios latinoamericanos durante las décadas de 1980 y 1990. Como se planteó al inicio de este trabajo, esas décadas dejaron dos interrogantes respecto a este problema: ¿Cómo explicar que actores con el poder de influir sobre las decisiones políticas hubieran usado ese poder para impulsar reformas que acabaron siendo contrarias a sus intereses? ¿Por qué motivo, una vez que los efectos negativos de las reformas de mercado se hicieron evidentes, los cuestionamientos fueron débiles y desarticulados?¹¹

Cuando se analizan los comportamientos empresarios desde el punto de vista de los intereses, estos parecen contradecir la teoría, ya que parecen, en muchos casos, haber actuado en contra de sus propios intereses. Sin embargo, esto no es ni excepcional ni exclusivo de los empresarios latinoamericanos: es habitual que los empresarios no se comporten como la teoría nos indica que **deberían** hacerlo, desafiándola de esta manera (Block 1987).

Yendo al caso latinoamericano, la aparente paradoja de empresarios que se movilizan demandando políticas que luego los perjudicarán deja de ser tal si se reconoce que las acciones no se desprenden de un conjunto de axiomas lógicos rígidos sino que revisten un alto grado de complejidad y contingencia. Para dar cuenta de esta complejidad, por lo tanto, es preciso analizar los comportamientos desde una perspectiva multidimensional que considere abordar su estudio desde diferentes perspectivas teóricas. A su vez, ello supone combinar diversas estrategias de abordaje empírico y formas de construcción del

11. Estos dos procesos no se dan de manera similar en todos los países. A pesar de las diferencias, por lo general los empresarios latinoamericanos que demandaron reformar las estructuras del Estado «intervencionista» tuvieron problemas para coordinar acciones frente a medidas derivadas de las reformas de mercado que los perjudicaban.

objeto de investigación. Las dificultades inherentes al estudio empírico de los empresarios, en este sentido, surgen de la necesidad de combinar métodos diversos para acceder a elementos que permitan generar interpretaciones respecto al modo en que ellos configuran sus acciones¹².

El estudio de los intereses constituye un punto de partida necesario. Al dar cuenta de la forma en que se organizan los intereses de los capitalistas es posible comprender que las prácticas empresarias no son simplemente el resultado de las preferencias individuales sino que estas se organizan socialmente. Sin embargo, esos intereses así como los procesos de agregación que llevan al despliegue de acciones políticas coordinadas precisan ser estudiados empíricamente, ya que no es posible definir a priori una relación lineal entre la existencia de ciertos intereses, los objetivos trazados por los actores y las estrategias desplegadas para alcanzarlos. Los procesos de agregación de intereses, además, no son automáticos. En este sentido, la heterogeneidad del mundo empresarial hace que la definición de los objetivos políticos sea fruto del acuerdo entre partes con intereses muchas veces divergentes. Por este motivo las acciones políticas suelen dar cuenta no de «la posición de los empresarios sino [de] una posición que es el resultado del debate político y el cálculo estratégico» (Block 1987).

El marco institucional del Estado, por su parte, delimita el rango de las acciones posibles e impacta sobre el tipo de objetivos políticos posibles de ser trazados por los empresarios. El Estado define las «reglas del juego», pero además es en relación con este que los empresarios desarrollan y naturalizan un conjunto de repertorios de acción que despliegan a la hora de manifestar sus intereses. El Estado, también, delimita las oportunidades que se presentan para determinado tipo de acciones y no para otras.

En ese proceso de negociación de intereses y definición de rumbos de acción, las ideas juegan un rol clave. Los marcos interpretativos constituyen las lentes desde las cuales los intereses son interpretados por los actores. A su vez, marcan un límite a las acciones posibles al delimitar los márgenes de aquello que, en un momento determinado, se considera **razonable**. Así, aun si las acciones no se derivan directamente de las ideas que portan los empresarios, la lectura que ellos hacen de sus intereses y objetivos deseables (más que su existencia material y objetiva) es lo que otorga sentido a sus comportamientos.

12. Estas dificultades se deben a que la información relativa tanto a las empresas como a las asociaciones empresarias suele no ser de fácil acceso. E incluso, en el caso en que sea posible acceder a ella, se trata por lo general de información incompleta o poco relevante. Por este motivo, el trabajo de archivo precisa ser complementado con el análisis estadístico y el abordaje cualitativo, teniendo en cuenta que cada uno permite dar cuenta de ciertos aspectos pero tiene a su vez sus propias limitaciones.

Finalmente, las decisiones empresarias no son tomadas por empresarios individuales: existen espacios específicos donde se discuten y se toman constituidos por organizaciones de distinto orden –empresas, asociaciones empresarias, etc.–. La lógica decisoria que atraviesa esas organizaciones dista de responder a un modelo racional y coherente. Por el contrario, esas decisiones suelen ser más bien el resultado de rutinas organizacionales que de procesos de reflexión y evaluación.

Desde un punto de vista multidimensional, se puede afirmar que los empresarios latinoamericanos no actuaron movidos por un único interés de clase que los llevó a apoyar las medidas de reforma. El apoyo a tales medidas, por el contrario, fue el resultado de un proceso de negociación interno en el cual algunas posturas se impusieron sobre otras. Como fruto de esos acuerdos, algunos intereses cobraron más visibilidad mientras otros se opacaron. La situación concreta de la crisis económica e institucional, a su vez, sirvió de *locus* para que esos planteos cobraran sentido y para que aquellos que se vieron relegados tuvieran pocos argumentos para plantear una opción alternativa. La fuerza de las ideas del neoliberalismo en las décadas de 1980 y 1990, sumada a la enorme influencia de los economistas en ese mismo período, reforzaron un conjunto de marcos interpretativos que, una vez que los efectos se hicieron evidentes, tendieron a minimizar o incluso negar esas consecuencias. Así, los intereses jugaron un rol clave en la definición de las acciones empresarias, pero no resultan suficientes para explicar la aparente paradoja de que en muchos casos los capitalistas latinoamericanos actuaron en contra de ellos.

Como todo actor social, los empresarios no actúan como átomos por fuera de los contextos sociales ni se encuentran condicionados por guiones escritos por la intersección particular de las categorías sociales que ellos ocupan (Granovetter 1985). Preguntarse problemáticamente por la acción empresaria y avanzar en un programa de investigación que coloque la comprensión de las prácticas empresariales en el centro de las indagaciones empíricas supone considerar que estas se encuentran incriptas en sistemas concretos de relaciones económicas, políticas y culturales. Dar cuenta de esos sistemas de relaciones resulta indispensable para comprender los sentidos de las acciones políticas empresarias.

BIBLIOGRAFÍA

ACUÑA, Carlos H.

1995 «El análisis de la burguesía como actor político». En: *Realidad Económica*, N° 128, pp. 45-77.

AMDSÉN, Alice

1992 «A Theory of Government Intervention in Late Industrialization». En: PUTTERMAN, Louis y Dietrich RUESCHEMEYER (eds.), *State and Market in Development. Synergy or Rivalry*. Colorado: Lynne Rienner, pp. 53-84.

ASLANBEIGUI, Nahid y Verónica MONTECINOS

1998 «Foreign Students in US Doctoral Programs». En: *Journal of Economic Perspectives*, vol. 12, N° 3, pp. 171-182.

ASPIAZU, Daniel

1994 «La industria argentina ante la privatización, la desregulación y la apertura asimétrica de la economía». En: ASPIAZU, Daniel y Hugo NOCHTEFF, *El desarrollo ausente*. Buenos Aires: Tesis, pp. 157-217.

BABB, Sarah

2002 *Managing Mexico. Economist from Nationalism to Neoliberalism*. New Jersey: Princeton University Press.

BARRET, Patrick

2002 «Regime Change and the Transformation of State-Capital Relations in Chile». En: *Political Power and Social Theory*, vol. 15, pp. 53-106.

BASUALDO, Eduardo

2006 *Estudios de historia económica argentina. Desde mediados del siglo XX a la actualidad*. Buenos Aires: Flacso / Siglo XXI.

BECK, Ulrich

2007 *Poder y contrapoder en la era global. La nueva economía política mundial*. Buenos Aires: Paidós.

BELTRÁN, Gastón

2011 «Las paradojas de la acción empresarial. Las asociaciones del empresariado argentino y la persistencia de las reformas estructurales». En: PUCCIARELLI, Alfredo, *Los de Menem. La construcción del orden neoliberal*. Buenos Aires: Siglo XXI, pp. 221-262.

2007 «La acción empresarial en el contexto de las reformas estructurales de los años ochenta y noventa en Argentina». Tesis doctoral, Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires.

BELTRÁN, Gastón y Jeffrey HASS

2010 «The Illusion of Market Paradise: State, Business, and Economic Reforms in Post-Socialist Russia and Post 1980s Crisis Argentina». En: *Laboratorium*, N° 3, pp. 123-154.

BIRLE, Peter

1997 *Los empresarios y la democracia en Argentina. Conflictos y coincidencias*. Buenos Aires: Editorial de Belgrano.

BLOCK, Fred

1987 *Revising the State Theory. Essays in Politics and Postindustrialism*. Filadelfia: Temple University Press.

BOCKMAN, Johana

2000 «Economists and Social Change: Science, Professional Power, and Politics in Hungary, 1945-1955». Tesis doctoral, University of California, San Diego.

BOSCHI, Renato

1995 «Democratización y reestructuración del sector privado en América Latina». En: *Síntesis*, N° 22, pp. 7-12.

BOURDIEU, Pierre

1990 *The logic of practice*. Stanford: Stanford University Press.

BOURDIEU, Pierre; Jean-Claude CHAMBOREDON y Jean-Claude PASSERON

1995 *El oficio de sociólogo*. México: Siglo XXI.

BUCHANAN, James, Robert TOLLISON y Gordon TULLOK (eds.)

1980 *Towards a Theory of Rent-Seeking Society*. College Station: Texas A & M University Press.

BURAWOY, Michael

1979 *Manufacturing Consent: Changes in the Labor Process Under Monopoly Capitalism*. Chicago: University of Chicago Press.

CALLON, Michel

2008 «Los mercados y la performatividad de las ciencias económicas». Apuntes de Investigación, N° 14, Buenos Aires: CECyP.

CAPORASO, James y David LEVINE

1992 *Theories of Political Economy*. Cambridge y Nueva York: Cambridge University Press.

CASTELLANI, Ana

2006 *Estado, empresas y empresarios. La construcción de ámbitos privilegiados de acumulación entre 1996 y 1989*. Buenos Aires: Prometeo.

CASTELLANI, Ana y Alejandro GAGGERO

2011 «La relación micro/macro en la Argentina de los noventa. Cambios en la orientación de la intervención económica estatal y estrategias de acumulación de los grupos económicos nacionales». En: PUCCIARELLI, Alfredo (ed.), *Los años de Menem. La construcción del orden neoliberal*. Buenos Aires: Siglo XXI, pp. 263-292.

- CENTENO, Miguel
1994 *Democracy without Reason*. University Park: Penn State Press.
- CENTENO, Miguel y Patricio SILVA
1997 «Technocratic Democracy?». En: CENTENO, Miguel y Patricio SILVA (eds.), *The Politics of Expertise: Technocratic Ascendancy in Latin America*. Nueva York: St. Martin's Press, pp. 10-35.
- CHANDLER, Alfred
1977 *The Visible Hand. Managerial Revolution in American Business*. Cambridge: Belknap Press.
1962 *Strategy and Structure*. Cambridge: MIT Press.
- CHIBBER, Vivek
2003 *Locked in Place. State-Building and Late Industrialization in India*. Princeton: Princeton University Press.
- CHUDNOVSKY, Daniel y Andrés LÓPEZ
2001 *La transnacionalización de la economía argentina*. Buenos Aires: Eudeba / Cenit.
- CLARKE, Lee
1999 «Prosaic Organizational Failure». En: ANHEIR, Helmut (ed.), *When Things go Wrong. Organizational Failures and Breakdowns*. Londres y Nueva Delhi: Sage, pp. 179-196.
- COLEMAN, James Samuel
1974 *Power and the Structure of Society*. Philadelphia: University of Philadelphia Press.
- CONAGHAN, Catherine y James MALLOY
1994 *Unsettling Statecraft. Democracy and Neoliberalism in the Central Andes*. Pittsburgh y Londres: University of Pittsburgh Press.
- COOK, Karen y Margaret LEVI
1990 *The Limits of Rationality*. Chicago y Londres: University of Chicago Press.
- CORRALES, Javier
1998 «Coalitions and Corporate Choices in Argentina, 1976-1994: The Recent Private Sector Support of Privatization». En: *Studies in Comparative International Development*, vol. 32, N° 4, pp. 24-28.
- DEZALAY, Yves y Bryant GARTH
2002 *The Internationalization of Palace Wars. Lawyers, Economists, and the Contest to Transform Latin America States*. Chicago y Londres: University of Chicago Press.
- DINIZ, Eli
1991 «Empresario e projeto neoliberal em América Latina: uma avaliação dos anos '80». En: *Dados*, vol. 34, N° 3, pp. 349-377.

DOSSI, Marina

- 2010 «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 (1989-2003)». Tesis doctoral, Flacso, Buenos Aires.

DURAND, Francisco

- 1997 *Incertidumbre y soledad: reflexiones sobre los grandes empresarios de América Latina*. Lima: Fundación Ebert.
- 1994 *Business and Politics in Peru. The State and the National Bourgeoisie*. San Francisco y Oxford: Westview Press.

EDEN, Lyn

- 2004 *The Whole World on Fire. Organizations, Knowledge, and Nuclear Weapons Devastation*. Ithaca y Londres: Cornell University Press.

ETCHEMENDY, Sebastián

- 2001 «Construir coaliciones reformistas: la política de la compensación en el camino argentino hacia la liberalización económica». En: *Desarrollo Económico*, vol. 40, N° 16, pp. 675-706.

EVANS, Peter

- 1997 «State Structures, Government-Business Relations, and Economic Transformation». En: MAXFIELD, Sylvia y Ben Ross SCHNEIDER, *Business and the State in Developing Countries*. Ithaca y Londres: Cornell University Press, pp. 63-87.
- 1995 *Embedded Autonomy. States and Industrial Transformation*. Princeton: Princeton University Press.
- 1992 «The State as Problem and Solution: Predation, Embedded Autonomy, and Structural Change». En: HAGGARD, Stephan y Robert KAUFMAN, *The Politics of Economic Adjustment. International Constraints, Distributive Conflicts, and the State*. New Jersey: Princeton University Press, pp. 139-181.

EVANS, Peter; Dietrich RUESCHMEYER y Theda SKOCPOL (eds.)

- 1985 *Bringing the State back in*. Nueva York: Cambridge University Press.

FARINETTI, Marina

- 2002 «La conflictividad social después del movimiento obrero». En: *Nueva Sociedad*, N° 182, pp. 61-75.

FERGUSON, Thomas

- 1984 «From Normalcy to the New Deal: Industrial Structure, Party Competition and American Policy in the Great Depression». En: *International Organization*, vol. 38, N° 1, pp. 41-94.

FOURCADE-GOURINCHAS, Marion

- 2000 «The National Trajectories of Economic Knowledge: Discipline and Profession in the United States, Great Britain and France». Tesis doctoral, Harvard University, Massachusetts.

FOURCADE-GOURINCHAS, Marion y Sarah BABB

2002 «The Rebirth of the Liberal Creed: Paths to Neoliberalism in Four Countries». En: *AJS*, vol. 108, N° 3, pp. 533-579.

FURTADO, Celso

1964 *Desarrollo y subdesarrollo*. Buenos Aires: Eudeba.

GAGGERO, Alejandro

2011 «Los múltiples caminos de la retirada. Estrategias y desempeños de los grupos económicos nacionales en Argentina, entre la hiperinflación y el derrumbe de la convertibilidad (1989-2002)». Tesis doctoral, Universidad de Buenos Aires, Buenos Aires.

GERSCHEKRON, Alexander

1962 *Economic Backwardness in Historical Perspective*. Cambridge: Belknap Press of Harvard University Press.

GOFFMAN, Irving

1974 *Frame Analysis: An Essay on the Organization of Experience*. Cambridge: Harvard University Press.

GOUREVITCH, Peter

1986 *Politics in Hard Times. Comparative Responses to International Crises*. Ithaca y Londres: Cornell University Press.

GRANOVETTER, Mark

1985 «Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness». En: *American Journal of Sociology*, vol. 91, N° 3, noviembre, pp. 485-510.

HAGGARD, Stephan y Robert KAUFMAN

1995 *The Political Economy of Democratic Transitions*. Princeton: Princeton University Press.

HAGGARD, Stephan; Sylvia MAXFIELD y Ben Ross SCHNEIDER

1997 «Theories of Business and Business-State Relations». En: MAXFIELD, Sylvia y Ben Ross SCHNEIDER, *Business and the State in Developing Countries*. Ithaca y Londres: Cornell University Press, pp. 36-60.

HALL, Peter

1997 «The Role of Interests, Institutions, and Ideas in the Comparative Political Economy of the Industrialized Nations». En: LICHBACH, Mark y Alan ZUCKEMAN (eds.). *Comparative Politics. Rationality, Culture, and Structure*. Cambridge: Cambridge University Press.

1989 *The Political Power of Economic Ideas. Keynesianism across Nations*. Princeton y Nueva Jersey: Princeton University Press.

HEREDIA, Mariana

2003 «Reformas estructurales y renovación de las elites económicas en Argentina: estudio de los portavoces de la tierra y el capital». En: *Revista Mexicana de Sociología*, año 65, N° 1, pp. 77-115.

HIRSCHMAN, Albert

1958 *The Strategy of Economic Development*. New Haven: Yale University Press.

HOCHSCHILD, Jennifer L.

2006 «How Ideas Affect Actions». En: *Oxford Handbook of Contextual Political Analysis*. Oxford, Inglaterra: Oxford University Press, pp. 284-296

JACKALL, Robert

1988 *Moral Mazes. The World of Corporate Managers*. Nueva York y Oxford: Oxford University Press.

KINGSTONE, Peter

1999 *Crafting Coalitions for Reform. Business Preferences, Political Institutions, and Neoliberal Reform in Brazil*. Pennsylvania: The Pennsylvania State University Press.

KRUEGER, Anne

1974 «The Political Economy of the Rent-Seeking Society». En: *American Economic Review*, N° 64 (3), pp. 291-303.

LEPAGE, Henri

1978 *Mañana, el capitalismo*. Madrid: Alianza Editorial.

LEVI, Margaret

1997 «A Model, a Method, and a Map: Rational Choice in Comparative and Historical Analysis». En: LICHBACH, Mark and Alan ZUCKEMAN (eds), *Comparative Politics. Rationality, Culture, and Structure*. Nueva York: Cambridge University Press, pp. 19-41.

MARCH, James y Herbert SIMON

1958 *Organizations*. Nueva York y Londres: Carnegie Institute of Technology.

MARKOFF, John y Verónica MONTECINOS

1994 «El irresistible ascenso de los economistas». En: *Desarrollo Económico*, vol. 34, N° 133, pp. 4-29.

MCCARTHY, John D. y Mayer N. ZALD

1973 *The Trend of Social Movements in America: Professionalization and Resource Mobilization*. Morristown, New Jersey: General Learning Press.

MELUCCI, Alberto

1994 «Asumir un compromiso: identidad y movilización en los movimientos sociales». En: *Zona Abierta*, N° 69, pp. 153-180.

MEYER, John y Brian ROWAN

1977 «Institutional Organizations: Formal Structures as Myth and Ceremony». En: *American Journal of Sociology*, N° 83, pp. 340-363.

MINTZ, Beth

1995 «Business Participation in Health Care Policy Reform: Factors Contributing to Collective Action within the Business Community». En: *Social Problems*, vol. 42, N° 3, pp. 408-428.

NADER, Laura

1988 «Up the Anthropologist. Perspectives Gained from Studying up». En: COLE, Johnetta (ed.), *Anthropology for the Nineties*. Nueva York: The Free Press, pp. 244-283.

NISKANSEN, William

1971 *Bureaucracy and Representative Government*. Chicago: Aldine-Atherton.

NORTH, Douglass

1990 *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge y Nueva York: Cambridge University Press.

OBERSCHALL, Anthony

1973 *Social Conflict and Social Movement*. Nueva Jersey: Englewood.

OFFE, Clauss

1988 *Partidos políticos y nuevos movimientos sociales*. Madrid: Sistema.

OFFE, Claus y Helmut WIESENTHAL

1980 «Two Logics of Collective Action: Theoretical Notes on Social Class and Organizational Form». En: ZEITLIN, Maurice (ed.), *Political Power and Social Theory*. Connecticut: JAI Press, pp. 67-115.

OLSON, Mancur

1965 *The Logic of Collective Action: Public Goods and the Theory of Groups*. Harvard: Harvard University Press.

PALOMINO, Mirta

1988 *Tradición y poder: la sociedad rural argentina (1955-1983)*. Buenos Aires: CISEA / Grupo Editor Latinoamericano.

PAYNE, Leigh

1994 *Brazilian Industrialists and Democratic Change*. Baltimore y Londres: The Johns Hopkins University Press.

PERROW, Charles

2001 *Organizing America: Wealth, Power, and the Origins of Capitalism*. Princeton: Princeton University Press.

1999 *Normal Accidents. Living with High Risk Technologies*. Princeton: Princeton University Press.

1986 *Complex Organizations. A Critical Essay*. Nueva York: McGraw-Hill.

1970 *Organizational Analysis: A Sociological View*. Belmont y Londres: Brooks and Tavistock Publications.

PIZZORNO, Alessandro

1994 «Identidad e interés». En: *Zona Abierta*, N° 69, pp. 135-152.

1989 «Algún otro tipo de alteridad. Una crítica a las teorías de la elección racional». En: *Sistema*, N° 88, pp. 27-42.

POLANYI, Karl

2001 [1944] *The Great Transformation. The Political and Economic Origins of Our Time*. Boston: Beacon Press.

PORTES, Alejandro

1997 «Neoliberalism and the Sociology of Development: Emerging Trends and Unanticipated Facts». En: *Population and Development Review*, vol. 23, N° 2, pp. 229-259.

POULANTZAS, Nicos

1969 «The Problem of the Capitalist State». En: *New Left Review*, N° 58, pp. 67-78.

PREBISCH, Raúl

1959 «Commercial Policies in the Underdeveloped Countries». En: *American Economic Review*, vol. 49, N° 2, pp. 251-273.

ROUGIER, Marcelo

2010 *Estudios sobre la industria argentina. Políticas de promoción y estrategias empresariales*. Buenos Aires: Lenguajeclaro.

ROXBOROUGH, Ian

1979 *Theories of Underdevelopment*. Hong Kong: McMillian Education.

ROY, William

1997 *Socializing Capital*. Princeton: Princeton University Press.

RUESCHEMEYER, Dietrich

2006 «Why and How Ideas Matter». En: GOODIN, Robert E. y Charles TILLY (ed.), *Oxford Handbook of Contextual Political Analysis*. Oxford: Oxford University Press, pp. 227-251.

SÁBATO, Jorge

1988 *La clase dominante en la Argentina moderna. Formación y características*. Buenos Aires: CISEA / Grupo Editor Latinoamericano.

SAGAN, Scott

1993 *The Limits of Safety. Organizations, Accidents, and Nuclear Weapons*. Princeton: Princeton University Press.

SCHNEIDER, Ben

1997 «Big Business and the Politics of Economic Reform: Confidence and Concertation in Brazil and Mexico». En: MAXFIELD, Sylvia y Ben Ross SCHNEIDER, *Business and the State in Developing Countries*. Ithaca y Londres: Cornell University Press, pp. 191-215.

SCHORR, Martín

2004 *Industria y nación. Poder económico, neoliberalismo y alternativas de reindustrialización en la Argentina contemporánea*. Buenos Aires: Ensayo / Edhasa.

SCHVARZER, Jorge

1998 *Implantación de un modelo económico. La experiencia argentina entre 1975 y el 2000*. Buenos Aires: AZ.

1991 *Empresarios del pasado. La Unión Industrial Argentina*. Buenos Aires: CISEA / Imago Mundi.

1990 *Estructura y comportamiento de las grandes corporaciones empresarias argentinas (1955-1983). Un estudio «desde adentro» para explorar sus relaciones con el sistema político*. Buenos Aires: CISEA.

SIDICARO, Ricardo

2001 *La crisis del Estado y los actores socioeconómicos en la Argentina (1989-2001)*. Buenos Aires: Libros del Rojas / Universidad de Buenos Aires.

2000 «Procesos de globalización y relaciones políticas en Argentina». En: *Sociedad*, N° 16, pp. 5-27.

SIKKINK, Kathryn

1991 *Ideas and Institutions. Developmentalism in Brazil and Argentina*. Ithaca y Londres: Cornell University Press.

SILVA, Eduardo

1996 *The State and Capital in Chile. Business Elites, Technocrats, and Market Economics*. Boulder: Westview Press.

SMIRCICH, Linda

1983 «Concepts of Culture and Organizational Analysis». En: *Administrative Science Quarterly*, vol. 28, N° 3, pp. 339-358.

SNOW, David; E. Burke ROCHFORD; Steven K. WORDEN y Robert D. BENFORD

1986 «Frame Alignment Processes, Microbization and Movement Participation». En: *American Sociological Review*, vol. 51, N° 4, pp. 464-481.

SOMERS, Margaret

1998 «"We're No Angels": Realism, Rational Choice, and Relationality in Social Science». En: *American Journal of Sociology*, vol. 104, pp. 722-784.

SWEDBERG, Richard y Mark GRANOVETTER

2001 «Introduction». En: SWEDBERG, Richard y Mark GRANOVETTER (eds.), *The Sociology of Economic Life*. Boulder: Westview, pp. 7-17.

TARROW, Sidney

1998 *Power in Movement. Social Movements and Contentious Politics*. Nueva York: Cambridge University Press.

- 1996 «The People's Two Rhythms: Charles Tilly and the Study of Contentious Politics». En: *Comparative Studies in Society and History*. Nueva York: Cambridge University Press, pp. 586-600.
- THACKER, Strom
- 2000 *Big Business, the State, and Free Trade. Constructing Coalitions in Mexico*. Cambridge: Cambridge University Press.
- TILLY, Charles
- 1995 «Contentious Repertoires in Great Britain». En: TRAUGOTT, Mark (ed.), *Repertoires and Cycles of Collective Action*. Durham, NC: Duke University Press, pp. 15-42.
- 1986 *The Contentious French. Four Decades of Popular Struggle*. Cambridge, Mass: Harvard University Press.
- 1978 *From Mobilization to Revolution*. Nueva York: McGraw Hill.
- UNDURRAGA, Tomás
- 2010 «Recomposición de las elites económicas y renovación ideológica del empresariado en Chile 1980-2010: el apogeo del management». Documento presentado en: LASA 2010, Toronto.
- VAUGHAN, Diane
- 1996 *The Challenger Launch Decision. Risky Technology, Culture and Deviance at NASA*. Chicago y Londres: University of Chicago Press.
- VIGUERA, Anibal
- 2000 «Estado, empresarios y reformas económicas: en busca de una perspectiva analítica integradora». En: *Zona Abierta*, N° 90/91, pp. 161-203.
- WADE, Robert
- 1990 *Governing the Market*. Princeton y Oxford: Princeton University Press.
- WEBER, Max
- 1996 *Economía y sociedad*. México: Fondo de Cultura Económica.
- WEISS, Linda
- 1994 *The Myth of the Powerless State*. Ithaca: Cornell University Press.
- WILLIAMSON, Oliver
- 1985 *The Economic Institutions of Capitalism*. Nueva York: The Free Press.

