



N° 4, abril 2013

PONTO DE VISTA

Perspectivas sobre o desenvolvimento

Las élites empresariales argentinas, su socialización política y un intento de esbozo comparativo con Brasil.

PONTO DE VISTA, N° 4, abril 2013
ISSN 1983-73X.

Luis Miguel Donatello ¹

i. Introducción

Este artículo posee dos interrogantes, surgidos de la interacción con los integrantes del *Núcleo de Estudos do Empresariado, Instituições e Capitalismo-NEIC* del *Instituto de Estudos Sociais e Políticos- IESP*, de la *Universidade do Estado do Rio de Janeiro*.

Por un lado, el interrogante sobre porqué pudo re-articularse Argentina posteriormente a la crisis de comienzo de siglo. Por otro, aquel relativo a su debilidad institucional.

Concretamente, hay tres ideas claves que se han demarcado los límites de los debates producidos el NEIC: *variedades de capitalismo* (BECKER, 2012, BOSCHI, 2011;

¹ Investigador do CONICET/UNL - Universidad de Buenos Aires

MARQUES-PEREIRA, 2012), *élites estratégicas* (BOSCHI, 2009: pp. 1-7; BOSCHI y GAITAN, 2009) y *coalición para el desarrollo* (BOSCHI y GAITAN, 2008).

En lo que respecta al problema de investigación que me encuentro abordando – la relación entre sociabilidades patronales² y ética económica³ – se vincula con dichos términos a partir de la indagación sobre el *sustrato social* sobre el cual se crean, actúan y construyen las mencionadas élites estratégicas.

En ese sentido, los interrogantes expuestos me permitirán articular mi exposición sobre dicho sustrato, el rol del Estado en su conformación, sus posibilidades de construir metas y distintos niveles de comparación con Brasil.

Mi hipótesis –meramente descriptiva– es que *las sociabilidades patronales nos pueden ilustrar las dificultades en términos de concurrencia de desarrollo capitalista y democracia en Argentina, siendo el Estado la clave en última instancia para articular esta configuración.*

ii. El debate en el mundo académico argentino

El tema de las sociabilidades patronales, ha sido tratado en las ciencias sociales argentinas de manera estructural y en función de los problemas políticos de cada coyuntura. Recién la última década, la producción científica al respecto se ha organizado de modo relativamente autónomo y ha involucrado otras estrategias metodológicas.

Una primera corriente, debatió entre dos argumentos. Para algunos, no existía una *clase dirigente* argentina (IMÁZ, 1964). Para otros, si existía, pero estaba constituida por una *aristocracia en decadencia* (AGULLA, 1968). Los problemas de fondo que planteaban estos estudios, eran la imposibilidad de la competencia regional frente a Brasil y la

²El concepto sociabilidades patronales puede implicar – al menos – dos dimensiones. Por un lado, recuperando una tradición que va de Emile Durkheim hasta Mark Granovetter, podemos considerarlas a partir de las relaciones que se establecen en las cámaras patronales (DURKHEIM, 1950; GRANOVETTER, 1985 y 1973). Por otro, en el sentido historiográfico desarrollado por Maurice Agulhon, las podemos remitir a un círculo de vínculos más amplio en el cual se involucran instituciones y prácticas. Si bien trabajo con ambas, en esta exposición me refiero sólo a la primer dimensión (CANAL I MORREL, 1992).

³ Este concepto, que también se puede homologar al de cultura económica, proviene de la tradición weberiana y hace referencia tanto a la justificación como a los comportamientos de los agentes (ZABLUDOVSKY KUPER, 1994)

ausencia de un partido político conservador y de masas que expresara a los *sectores dirigentes* (Di TELLA; 1986).

Posteriormente, entre fines de la dictadura y comienzos de la nueva democracia, este planteo volvió: sin embargo, recién a fines de la década de 1980 y principios de la siguiente se desarrolló una nueva corriente. En ella, el énfasis era puesto en los riesgos que implicaban para los gobiernos democráticos aquellos que emergían como ganadores de las políticas económicas de la dictadura. De este modo, algunos diagnosticaron el surgimiento de un *nuevo poder económico* (BASUALDO, KHAVISSE y ASPIAZU, 1989); otros pusieron énfasis en el problema de la *racionalidad* de los empresarios argentinos pensándolos en clave histórica (SABATO, 1991); mientras que algunos se concentraban en los rasgos de aquellos que protagonizaban los planteos del mundo empresarial al gobierno (OSTEGUY, 1990).

De este modo, en los años noventa del siglo pasado, el problema fue desplazándose hacia la búsqueda de una explicación sobre el contexto político de las reformas neoliberales: concretamente, porqué quienes fueron perjudicados por las mismas fueron uno de sus principales soportes (VIGUERA, 2000). En este marco, también empiezan a aparecer estudios más especializados en aspectos que previamente no se habían tenido en cuenta: el rol de los expertos (CAMOU, 1997) o el surgimiento de grupos que, a pesar de las reformas, seguían estando protegidos (BISANG, 1998).

Sin embargo, en la última década van a surgir trabajos que – centrándose en aspectos parciales – van a ser mucho más profundos en términos analíticos y empíricos. Pueden encontrarse así estudios sobre la dinámica política de las organizaciones patronales que plantean la tensión entre *homogeneidad y heterogeneidad* (BELTRAN, 2006). Trabajos que prioricen el estudio sobre las características prosopográficas de los economistas y su rol en la *conformación de nuevas élites* (HEREDIA, 20004). Investigaciones que destaquen el surgimiento de *ámbitos privilegiados de acumulación* (CASTELLANI, 2009).

Tratando de inscribirme en este último tipo de debates, es que personalmente inicié mis estudios sobre los *rasgos socio-religiosos* de las *élites empresariales* argentinas y sobre sus *características éticas*. En ellos concluía en que más allá de la tensión entre diversas cosmogonías, el Estado y la política eran los planos donde se definían las características

identitarias de estos espacios (DONATELLO, 2011 y 2009). Y, al mismo tiempo, el *focus* de acción: parafraseando a Peter Evans – pero en otro sentido – la ética de buena parte del mundo empresarial argentino implicaba considerar al *Estado como problema y solución* (EVANS, 1996).

A partir de este camino es que arribo al planteo que desarrollaré a continuación⁴. El mismo implica una metodología bien definida: el *estudio cualitativo* de las sociabilidades patronales. Ello implica involucrar diferentes técnicas y recursos. En primer lugar, la caracterización histórica a partir de fuentes secundarias. Luego, la reconstrucción biográfica a partir de entrevistas a los miembros de las instituciones y espacios más representativos. En ese sentido, cuando estas se vuelven irrealizables, utilizo el recurso a la prensa especializada como fuente⁵ y, finalmente, etnografías de la situación de entrevista.

Dentro de este plan de trabajo más general, en este artículo me concentraré en cómo la dinámica histórica condujo a una configuración que determinó en gran medida el *milieu* de las élites empresariales argentinas – fundamentalmente sus pautas de socialización política – a los fines de una posterior comparación con Brasil.

iii. ¿Qué instancias considerar como propias de las sociabilidades patronales? Cámaras y asociaciones

El universo de las élites en general y de las económicas en particular es particularmente confuso en usos terminológicos. Con lo cual vale la pena aclarar la utilización de algunos conceptos y las relaciones entre estos.

⁴ Las adscripciones institucionales que dan soporte a mi investigación son mi Plan de Trabajo como Investigador Adjunto del Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Tecnológicas-CONICET, la Beca Externa Para Jóvenes Investigadores de dicho organismo, el Proyecto de Investigación Plurianual-PIP 2012-1014 102 “Sociabilidades patronales y cultura económica del empresariado argentino: La Unión Industrial Argentina” y el Proyecto Curso de Acción para la Investigación y el Desarrollo-CAI+D H 238 de la Universidad Nacional del Litoral titulado: “Representaciones colectivas y poder social: catolicismo y poder económico en la Provincia de Santa Fe”.

⁵ Ello implicó entrevistar a los periodistas especializados a los fines de evaluar su relación con las fuentes.

Para hablar de sociabilidades patronales, parto de la base de que estas se insertan en el mundo de las *élites económicas*. Retomando de manera heterodoxa el texto de Charles Tilly sobre las *desigualdades persistentes*, puede considerarse bajo tal rótulo a los beneficiarios de mecanismos de *acaparamiento de oportunidades y explotación de recursos* (TILLY, 1998: 15-54). En ese sentido, en términos nominales, se puede identificar a los mismos en argentina a partir red de instituciones cuyo epicentro – por permanencia y visibilidad pública – es la *Unión Industrial Argentina-UIA* (SCHVARZER, 1996). A ella le podemos sumar otras organizaciones como el *Instituto para el Desarrollo Empresarial de la Argentina-IDEA*. O incluso instituciones más efímeras como el denominado en los '80 del siglo pasado *grupo de los 8* o, en la actualidad, la *Asociación Empresaria Argentina-AEA*. Y también espacios confesionales como la *Asociación Cristiana de Dirigentes de Empresa-ACDE*, cuya influencia es fluctuante. Este entramado es lo que más se acerca a nuestra concepción de sociabilidad patronal, asociada al término élite económica.

¿Por qué dejo afuera entonces a aquella organización emblemática de la economía argentina como es la *Sociedad Rural Argentina-SRA*?

Básicamente porque adhiero a quienes sostienen que dicha organización ha perdido su capacidad de influencia en las últimas décadas (SIDICARO, 1983; HORA, 2012). Llegando a tal punto que en su última colisión con las autoridades estatales por el incremento en las retenciones agropecuarias, tuvo que aliarse con organizaciones antagónicas dentro de la producción agropecuaria – como la *Federación Agraria Argentina-FAA* o la *Confederación Intercooperativa Agropecuaria Limitada-CONINAGRO* – constituyendo una *mesa de enlace* junto con las *Confederaciones Rurales Argentinas-CRA*. Asimismo, ese carácter aristocrático que poseyera antes se va diluyendo en la medida en que hijos de inmigrantes empiezan a ocupar cargos directivos. Indicador que los propietarios agropecuarios hoy ya no son solamente individuos – que no tienen nada que ver con los antiguos apellidos de abolengo –, sino corporaciones. Y, en ese sentido, el agrobusiness – tal como se viene desarrollando desde fines de los '80 del siglo pasado – ha transformado sus bases estructurales, acercando a los productores agropecuarios a otros espacios de la actividad económica (BASUALDO, BANG y ARCEO, 1999; RAPOPORT, 2009).

Si bien no existe en el terreno agropecuario una variación análoga al resto de las actividades económicas – concretamente, la apropiación de tierras por el capital trasnacional – se dan transformaciones en la conformación de la propiedad agropecuaria y en las características técnicas del proceso productivo. Estas mutaciones acabaron con el rentista que ocupaba posiciones de prestigio social en las décadas previas. Al mismo tiempo, como demuestra el historiador antes mencionado – Roy Hora –, la conjunción entre poder económico, poder político y poder social fue sumamente compleja en los siglos XIX y XX.

Es decir, esa caricatura que se resumía políticamente – con cierta eficacia – bajo el rótulo *oligarquía* y que tenía como expresión a la SRA debe ser cuestionada científicamente. En ese sentido, vale la pena destacar que sería una necedad negarle importancia a las actividades agropecuarias dentro de la economía nacional e, inclusive, en su capacidad de vincularse al proceso de transnacionalización. Sin embargo, y más allá del poder del pasado y sus imaginarios que aún hoy poseen eficacia simbólica, los que dirigen la economía argentina, son otros actores.

Como lo demostró Jorge Schvarzer, la UIA nunca fue una organización volcada plenamente a la industria (SCHVARZER, Op. Cit.). Por el contrario, siempre se erigió en una suerte de espacio de notables del mundo de los negocios de cada época. Al mismo tiempo, en su seno podían coexistir miembros de la SRA (hoy en día lo siguen haciendo), sin que esto implicara – necesariamente – una oposición tajante en el plano de las sociabilidades patronales.

iv. Las sociabilidades patronales y la democracia

A fines de la década de 1980, el equipo de economistas conformado por Miguel Khavisse, Eduardo Basualdo y Daniel Aspiazu – entre otros – se preguntaba retóricamente si el poder económico vernáculo surgido de la Dictadura y que había condicionado y extorsionado al gobierno de Alfonsín (1988-1989) podía rotularse como *generales de la economía* (BASUALDO, KHAVISSE y ASPIAZU, Op. Cit.:pp. 161-175). Dicho término se apoyaba en la evidencia empírica que mostraba quiénes habían sido los

ganadores de las transformaciones ocurridas en esos años y tenía como eje de preocupación la crisis hiperinflacionaria de 1989. Los datos manejados por estos investigadores mostraba como dicha estructura económica permitía que – al igual que pasaba en buena parte del subcontinente – crisis o quiebra no significaban una pérdida significativa de poder económico.

Posteriormente, a la luz de los acontecimientos que van desde 1998 a 2002, Gastón Beltrán utilizará otro rótulo: *lobby de los ganadores* (BELTRÁN, Op. CIT). Estas dos posiciones no son necesariamente enfrentadas. También pueden pensarse como complementarias. Básicamente, ambas coinciden en torno a la descripción de las pautas estructurales en las cuales se desarrollan las actividades económicas. Así como pueden pensarse de modo divergente a la hora de profundizar la relación entre élites empresariales y política.

En este punto es significativo intentar detenerse en mirar el problema desde otro ángulo. Por un lado, cómo el vínculo mentado entre los años 1983 y 2002 se hace carne en lo que podríamos denominar – parafraseando a la ciencia histórica – como *juego de escalas* (REVEL, 1996). Y, por otro, ver las transformaciones en las sociabilidades que constituyen a las propias élites empresariales.

A pesar de los déficits en términos de investigación empírica, la Historia de los vínculos entre élites empresariales y políticas durante los gobiernos democráticos posteriores a 1983 se puede reconstruir con buena parte de la bibliografía producida *in situ* y desarrollada a partir de allí hasta nuestros días. Por ende, detengámonos en los diferentes niveles en los cuales se pueden observar las características del entramado: ello nos permitirá encontrar cosas que – naturalmente – pueden ser consideradas como secundarias por otros investigadores.

a) *La representación instituida*

En primer lugar, a partir de 1983 hasta nuestros días se va transformando la estructura de la *representación empresarial*. A la luz de lo que señalan la sociología y la ciencia política, surge un problema que antes existía pero que se resolvía de un modo

más sencillo: aquello que redundaba en la pregunta ¿Cómo se organiza la acción colectiva de los que mandan?

El mundo empresarial es tal vez el laboratorio más apto para responder este problema. En ese sentido, los sucesivos gobiernos democráticos van a dejar *ceteris paribus* la cuestión, dando por sentado que los intereses patronales se organizan solos sobre una estructura preexistente. Claro está que tal cosa existía: la SRA y la UIA eran las principales referencias. En torno a ellas se agrupaban organizaciones de segundo grado y asociaciones de diversa índole. Sin embargo, y más allá de su antigüedad, ninguna poseía un grado de institucionalización concurrente con las estructuras democráticas.

Vale la pena mencionar que existen – al menos – tres modelos al respecto.

Aquel que se desarrolló en Francia donde, si bien las *Cámaras Patronales* a nivel nacional no poseen un *status legal* que les permita intervenir directamente en el juego político nacional; se erigen en cambio en factores de poder. De este modo, existe toda una profesionalización en torno a los *permanents patronales* quienes ejercen funciones informales de *lobby* tanto con los altos funcionarios públicos, como con el poder legislativo y provincial (CHATRIOT, 2007; OFFERLÉ, 2009). Asimismo, como ha demostrado la escuela *bourseseana*, este ejercicio es posible gracias a la formación compartida por las diferentes élites en una serie de instituciones educativas estatales pensadas a tales efectos.

También vale la pena señalar que dentro de este modelo nos encontramos con organizaciones de segundo grado y asociaciones que presionan en el plano de lo local. Más allá de la centralización administrativa y política que caracteriza al Estado galo, desde los años '60 del siglo pasado se viene desarrollando una corriente contraria. La cual ha permitido resucitar antiguas prácticas como los *tribunales de los prudhommes* y las *Cámaras de Comercio*. Con otros nombres, hoy existen instancias que cumplen funciones análogas. Fundamentalmente, las segundas, son emprendimientos que generan, gestionan y administran recursos de diversa índole y que apuntan al desarrollo regional. Incluso hoy, en un capitalismo global como el que nos toca vivir, esta impronta regional, les permite apuntar a diversas formas de integración dentro de la economía nacional, la Unión Europea o bien diferentes relaciones bilaterales con otras regiones del mundo.

Otro modelo, es el norteamericano: la palabra *lobbying* sintetiza muy bien sus características. Básicamente, organizaciones de diversa índole: desde sindicatos de trabajadores, hasta cámaras empresariales, corporaciones u organizaciones religiosas poseen sus representantes profesionales en el poder legislativo. Y, al mismo tiempo contribuyen legalmente en las elecciones locales, estatales y nacionales. De allí que el vínculo entre élites empresariales y políticas es sumamente transparente y forma parte del juego de intereses.

Finalmente, podemos mencionar el modelo brasileño. Este supone dos instancias. Por un lado tenemos la *herencia corporativa*. Ya desde el varguismo, pero de manera más marcada durante el gobierno autoritario que va desde 1964 a 1985, las Cámaras Empresariales tenían voz y voto en los organismos encargados de planificar la economía. De allí que se construyó – sobreviviendo incluso a los gobiernos neoliberales que recompusieron el Estado – un *modus vivendi* entre funcionarios públicos especializados en la gestión de la vida económica y empresarios de Cámaras Nacionales. Asimismo, tempranamente, la pertenencia a organizaciones de segundo grado y a dichas Cámaras era y es de carácter obligatorio. Es decir, el Estado forzó al poder económico a sindicalizarse. Por otro lado, en Brasil también surgieron organizaciones libres y voluntarias: desde aquellas que se erigían como think tanks hasta aquellas que se ocupaban de representar intereses sectoriales no comprendidos en el modelo anterior, sobre todo a partir de las nuevas formas productivas asociadas a la globalización de la economía. Ambas coexisten hoy, teniendo también derecho a poseer instancias de representación en el Congreso Nacional. De este modo, también el vínculo es transparente, del mismo modo en que el Estado incide fuertemente en la constitución de la unidad por arriba (DINIZ y BOSCHI, 2000: pp.15-81).

Si vamos a este primer nivel de interacción, tenemos que desde 1983 hasta hoy no tenemos nada parecido en la Argentina. Las Constituciones que rigieron la vida democrática del país, no permitieron – más allá de los tibios intentos de la reforma de 1949 – la injerencia empresarial en ninguna instancia política. ¿Cómo se representan y desarrollan entonces los intereses empresariales?

b) La representación instituyente

Más allá de las Cámaras, cuyo status político sigue la lógica propia de las crisis de representación inherentes a la democracia, más si tenemos en cuenta el problema de un vacío legal que regule la interacción entre empresarios y Estado, podemos pasar a un segundo nivel. Es aquel que se manifiesta en redes y asociaciones de diverso tenor. Desde el famoso *Grupo de los 8⁶* hasta la más reciente *Asociación Empresarial Argentina-AEA⁷*, o inclusive la *Fundación Mediterránea⁸* forman parte de este segundo grupo. Ambas (Cámaras y asociaciones) van a relacionarse con la política democrática de diversas maneras. La más visible son las declaraciones mediáticas o las reuniones con altos funcionarios del Poder Ejecutivo que se anuncian en la prensa. Luego, a partir de un opaco juego de presiones cruzadas con las diversas instancias estatales: buena parte de la política automotriz durante los gobiernos democráticos y de la conformación del MERCOSUR exponen este tipo de interacción (ETCHEMENDY, 2001).

c) Las redes político-empresariales

Tampoco estas alternativas poseen un status legal análogo al de los modelos mencionados. Con lo cual, reaparecen los interrogantes sobre la relación entre élites empresariales y política ¿Eso significa que se constituyan esferas separadas?

Por el contrario, si vamos a un tercer nivel de observación, vemos que la respuesta es negativa: la imbricación entre ambos componentes deviene en algo más fuerte y a la

⁶ Este era un agrupamiento informal de empresarios que a principios del gobierno de Alfonsín, intentó constituirse en un grupo privilegiado de interlocutores entre éste y el mundo de los negocios.

⁷ Esta también es una organización relativamente espontánea, que surgió para plantear salidas a la crisis de 2002. Se puede consultar su página web: <http://www.aeanet.net>

⁸ Organización creada en los años '70, posee cierta analogía con los *institutos liberáis* en Brasil. Durante los años '90 se erigió como uno de los *think tanks* más influyentes en las políticas económicas neoliberales. Puede consultarse su página web: <http://www.ieral.org>

vez opaco, manifestándose de diversas maneras. Todas ellas, suponen una fuerte interacción con quienes participan de la configuración estatal.

La forma más visible y, también, más institucionalizada es la de los *legisladores* que a la vez son empresarios o representantes de alguna de las organizaciones mencionadas. Un caso emblemático fue, en los años '90, Claudio Sebastiani⁹. A la sazón, era también presidente de la UIA: ello derivó en cierta incompatibilidad de funciones que derivaron en su renuncia a la entidad empresaria para privilegiar su trabajo legislativo.

Otra manera – no tan visible – en la cual se expresa el vínculo es a partir de los intentos de los gobiernos democráticos de incorporar representantes del mundo de los negocios en la Administración Pública Nacional. El paradigma fue Domingo Cavallo quien, desde la *Fundación Mediterránea* y su Instituto de Investigaciones, llega primero al Ministerio de Relaciones Exteriores y luego al de Economía. Ahora bien, Cavallo era en ese momento el representante de un think tank empresarial. También hay casos de miembros de la alta gerencia privada que acceden a la Función Pública Nacional: por ejemplo, Hernán Trossero que de PSA Argentina, pasa a ser *Secretario de Industria de la Nación* entre 1994 y 1996, para luego formar parte del *Servicio Exterior de la Nación* hasta 1999. Luego prosiguió su carrera en el sector privado¹⁰.

Menos visible aún, es la *conformación de redes entre empresarios, legisladores y funcionarios públicos*.

Estas, a su vez, se van a desarrollar a partir de tres tramas diferentes. La primera de ellas, es la que tiene que ver con las *decisiones en materia de política económica*. Esto es común a todo el mundo capitalista durante el siglo XX, por más liberales que hayan sido

⁹ Sebastiani era un empresario textil patagónico que militó en el Desarrollismo. Llega al Congreso de la mano de Eduardo Duhalde – Vicepresidente de la Nación (1989-1991), Gobernador de la Provincia de Buenos Aires (1991-1999), Senador Nacional (2001-2002) y Presidente de la Nación (2002-2003) – partir de un acuerdo con la Unión Industrial Bonaerense. Su renuncia fue motivada por dar quorum a una reforma laboral impulsada por el Poder Ejecutivo a la cual buena parte de los integrantes de la UIA y él mismo se oponían. Fuentes: La Nación, Edición Digital del 29 de marzo de 1997: <http://www.lanacion.com.ar/65984-sebastiani-el-nuevo-titular-de-la-uia>; Clarín, Edición Digital del 4 de septiembre de 1998: <http://edant.clarin.com/diario/1998/09/04/o-02201d.htm>

¹⁰ Fuente: <http://ar.linkedin.com/pub/hernan-trossero/49/2a3/ba6>

o no las variedades que asumían las economías nacionales. En la Argentina posterior a 1983 se tomaron diferentes medidas que implicaban favorecer el desarrollo de tal o cual región, a la vez que se fortalecía el compromiso de distintos empresarios con la fuerza económica gobernante en cada momento. Y, asimismo, era también una manera de integrar a los empresarios al juego democrático. La forma más visible y criticada fue el acceso a la *provisión de bienes y servicios al Estado* (COUTO, 2010, pp. 8-10). Sin embargo, tal vez la forma más clara en la cual se manifestó esta forma fue en las *políticas de promoción industrial*. Entre 1984 y 1987 el *Parlamento* votó una serie de leyes al respecto que favorecían a provincias pobres en desmedro de la Región Metropolitana, llegando a una verdadera batalla interprovincial allí donde el partido gobernante se encontraba en una situación minoritaria y todas las provincias poseían una representación equitativa: el *Senado de la Nación* (SCHVARZER, 1987: p. 55). De este modo, se generaban exenciones impositivas y subsidios de largo plazo (quince años) para empresas que se radicaran en provincias como San Luis, sin tener en cuenta sus costos: el PBI nacional acumulado que se calculaba sólo para esa provincia era del 4,1 % entre 1987 y 2003 (IBIDEM: p.57). A ella debemos sumar La Rioja, San Juan y la Patagonia en su conjunto. El objetivo era, además de balancear geográficamente los estándares de desarrollo, generar condiciones para una industria exportadora. Ello implicó que algunas empresas se beneficiaran en detrimento de otras, con lo cual estas políticas suponían la conformación de grupos de empresarios que se ligaban a diferentes agentes políticos tanto a nivel nacional como provincial a los fines de entrar en el grupo de los beneficiarios.

Si bien la política de convertibilidad que se desarrolla entre 1989 y 2001 desmantelaría buena parte de estas iniciativas, las cosas no serían tan simples como cierto sentido común político las caricaturizan.

En primer lugar, porque – más allá de aquello que los economistas llaman distorsión cambiaria – hubo *sectores protegidos* como la industria automotriz. Esto no era en ningún modo azaroso. Obedecía, por un lado, a que dicho sector permitía generar una cadena de empleos a partir de los altos salarios de sus integrantes. Pensemos que ello se daba en un contexto en el cual – más allá del crecimiento económico – el empleo pasa a ser un problema global por las transformaciones productivas y la transición de una

mano de obra fundamentalmente industrial hacia otra volcada a los servicios. Es decir, formaba parte de lo que se denominaba como *políticas horizontales*. Al igual que con las políticas sociales, las autoridades nacionales determinaban la existencia de sectores estratégicos de la economía que había que proteger o promover – como la *industria del software* o la *biotecnología* –. De este modo, a diferencia del resto de las ramas, se protegían, se incentivaba la inversión extranjera o directamente subsidiaban a las firmas del sector: fundamentalmente porque eran consideradas estratégicas para el desarrollo en el largo plazo (COUTO, Op.) Cit.: pp. 13-17). Y, por otro, esta política selectiva obedecía a las relaciones establecidas entre empresarios y políticos en la década anterior: entonces el vínculo no se diluía, sino que se transformaba a la luz de los cambios del modelo de acumulación.

En segundo lugar, frente a la mencionada caricatura, podemos afirmar que la apertura de los '90 del siglo pasado no fue solo comercial, sino también financiera. Ello permitió a las élites empresariales vernáculas dos tipos de cosas no siempre excluyentes. Por un lado, capitalizar a sus empresas. Por otro, venderlas y dedicarse a las actividades financieras. Es decir, frente a la imagen de un empresariado local anémico que era entregado por el gobierno a las manos de capitales internacionales frente a los cuales no podía competir, podemos argüir otra cosa. Fundamentalmente, que existió todo un sector social que a los beneficios de la estatización de la deuda externa, sumó los recursos brindados por el Estado sea por la vía de la provisión de bienes y servicios al Estado o sea por la promoción industrial. Y, que corona su estrategia de acumulación tanto por la venta de empresas como con la capitalización de las mismas.

Finalmente, de 2001 a esta parte, vemos otro tipo de política económica que sutura en el nivel descripto el vínculo entre empresarios y Estado. Y tiene que ver con las dos herramientas dispuestas desde entonces hasta hoy para fomentar el desarrollo industrial: el establecimiento de un *tipo de cambio competitivo* y el *financiamiento crediticio*. De este modo, el grupo beneficiado anteriormente, o compra las empresas que había vendido o – para quiénes no lo hicieron – encuentra condiciones de competitividad extraordinarias a partir de la mega devaluación y la pesificación de los contratos. Medidas concurrentes que se adoptaron en 2002 y que forjaron las bases del despegue industrial

posterior: al menos hasta 2008, el sector en su conjunto creció cerca de un 8% anual (IBIDEM: p. 10). Es claro que no todas las élites empresariales siguen el camino descrito: es más bien una caracterización típico-ideal de una modalidad de imbricación de aquello que queremos resaltar. El vínculo entre dichas esferas y el Estado.

Un segundo tipo de red, es el que se da en el nivel de la *conformación de empresas*. Está claro que el período que va desde diciembre de 1983 a julio de 1987 fue diferente en términos de participación del Estado en la economía y, de modo más radical y diferente, las cosas vuelven a cambiar a partir de 2002. Sin embargo, aún en los momentos donde las medidas de ajuste fueron más profundas, existió siempre otra modalidad de relación con los empresarios. Ella tuvo, a su vez diferentes manifestaciones: la *participación estatal en consorcios privados*, la *participación privada en consorcios mixtos*, o la *presencia del sector privado en empresas estatales o inclusive en organismo públicos*. Ello no es en ninguna medida una singularidad local y se corresponde de manera concurrente con los momentos del capitalismo a nivel mundial y con la propia Historia del país.

En relación con la *participación estatal en consorcios privados*, es una manera tanto de inyectar capitales, como de salvar a una empresa en quiebra o bien de controlar un área estratégica para la economía o para la propia actividad política: los resonantes casos mediáticos sobre empresas como TECHINT – una de las principales multinacionales de bandera argentina –, son una cabal expresión de esta forma. Por su parte, *la participación privada en empresas o consorcios mixtos*, puede ligarse más a las necesidades de los diferentes partidos o coaliciones gobernantes de comprometer a las élites empresariales con las políticas gubernamentales o bien de las primeras a la hora de ejercer políticas de *lobby*. Como también puede obedecer a determinada política económica o las necesidades financieras del Estado: las privatizaciones de los '90 del siglo pasado pueden ubicarse en dicha categoría.

Todas las referencias son solidarias en un punto: esta modalidad permite que se vinculen altos gerentes entre sí, o que los empresarios devengan en agentes políticos y los políticos en agentes económicos. Y, al mismo tiempo, genera tramas que imbrican negocios y política.

d) *Los entramados oscuros*

En este punto la opacidad de estos vínculos es aún mayor que en el nivel anterior y supone una manera de articulación de intereses en la cual también se desarrolla un polo a la vez político y empresarial que – ante la inexistencia de canales legales – despierta suspicacias. En ese sentido, llegando por otra vía, coincido con el argumento de Ana Castellani sobre la creación de *ámbitos privilegiados de acumulación* a partir de la alianza entre élites empresariales y agentes estatales (CASTELLANI, Op.) Cit.).

Dicho concepto – *ámbitos privilegiados de acumulación* – conduce a proponer un cuarto nivel de observación. Al respecto podemos recordar una referencia de la sociología clásica: Emile Durkheim. El autor galo sostenía que detrás de todo mito y leyenda existe un sustrato verdadero (DURKHEIM, 1912: p. 394-402). En ese sentido, dicho tipo de narración representa – sacralizando o demonizando – características constitutivas de la vida colectiva. En este plano de interacción, aún más opaco que los anteriores es donde la legalidad se diluye. Aparece entonces la figura del *empresario amigo*. Sospechosos de ser financistas de la actividad política o testaferros de los especialistas políticos, reaparecen constantemente en la prensa ante cada crisis gubernamental. Son en realidad la expresión que se hace visible de un sustrato imperceptible: aquel que se conforma a partir de una separación jurídica y formal entre lo que se define en la política democrática como político de aquello que se especifica como económico. Dicha separación, puede encontrarse en alguna de las distintas variedades que asume el capitalismo, pero difícilmente abarque a todas ellas. En la Argentina democrática, puede imputarse más a los procesos de especialización política que a una voluntad – de los propios agentes políticos o empresariales – de generar una contradicción entre lo formal y lo sustantivo que conduce a la *venialidad*. En suma, forma parte de cómo se recomponen las fuerzas sociales desde el fin de la dictadura a la actualidad.

v. Conclusión: algunas instancias de comparación con Brasil

A partir de lo expuesto existen varios aspectos que diferencian a Brasil y Argentina en términos de la dinámica de los vínculos entre élites empresariales y Estado. En primer lugar, está la ya mencionada *herencia corporativa*. Independientemente de las consideraciones valorativas, las prácticas instauradas durante buena parte del siglo XX constituyeron un *modus vivendi* que no se diluyó con posterioridad al *régimen autoritario*. Fundamentalmente, si tenemos en cuenta la fuerza que fue adquiriendo el poder ejecutivo en la democracia brasileña a partir de 1985 (DINIZ y BOSCHI, 2000) pero, con más fuerza, en los momentos de reformas neoliberales, parte de ese entramado institucional persistió. Sobre todo, en las cabezas de los agentes. Es decir, más allá de que el Estado neoliberal haya intentado desmontar las instancias de participación de los empresarios en cuestiones de planificación y ejecución de estrategias económicas, existe una representación que aún no se ha diluido. Como también afirmé anteriormente, en Argentina, no existió nada parecido. Y, en este punto es crucial la normativa que obliga a las empresas a estar asociadas a una Cámara nacional. Más allá de que las transformaciones económicas ligadas a la transnacionalización de la economía pongan en cuestión la representatividad de este tipo configuración, es una base que permite dar cohesión y previsibilidad al mundo empresarial.

En segundo lugar, y aunque suene contradictorio con lo anterior, la *institucionalización de la representación de asociaciones empresariales* en el poder legislativo brasileño, hace que los intereses sean más claros. En la medida en que las coyunturas hagan que este retome protagonismo, esta medida le da mucha más transparencia a la vinculación entre élites empresariales y política. De este modo, la salida del neoliberalismo en Brasil – y el rol empresarial en el apoyo al gobierno de Lula – implicó un proceso ordenado, consensuado e inclusive favorable al equilibrio de poderes y al diálogo multisectorial (DINIZ y BOSCHI, 2007). Nuevamente, tal cosa no existió nunca en Argentina, donde la salida de la *convertibilidad* desembocó en una situación caótica que puso al país al borde de una fractura institucional de la que aún es difícil saber si se repuso (QUIROGA, 2010).

Finalmente, por los motivos expuestos, la formulación de una agenda post-neoliberal en Brasil, imbricó primero tíbicamente y luego de manera más marcada a las

élites económicas. Por ello se puede hablar de una *coalición*. Posiblemente, si se analiza Brasil de manera aislada, puedan encontrarse límites a dicha configuración. En cambio, si se compara a Brasil con Argentina tenemos que dicha formulación es difícil de gestionar en la medida en que la voluntad de negociación que puedan tener los agentes choca siempre con una estructura – cuyo aspecto formal he intentado describir – que hace difícil formular tal cosa. Concretamente, existen un conjunto de vínculos entre las élites empresariales y estatales donde los involucrados salen ganando en el corto plazo, pero que imposibilita la planificación.

De acuerdo a este planteo, retomo las preguntas formuladas inicialmente.

Si vamos al primer planteo, tenemos que la rearticulación fue posible porque durante los gobiernos posteriores a 1983 se gestionaron una serie de vínculos entre élites empresariales y políticas que mostraban la posibilidad de generar oportunidades beneficiosas para ambas partes en el corto plazo.

Sin embargo, la imprevisibilidad de que tales nexos sean fructíferos en el largo plazo, condujo a la conformación de una mentalidad defensiva en el mundo empresarial con respecto a la política. Y de las élites políticas frente a sus homólogos económicos. La salida de la crisis era una expresión de que a las élites empresariales apostaron a sostener algún tipo de organización estatal que les permitiera seguir acumulando en función de los criterios expuestos. Pero, al mismo tiempo, supuso también un fuerte suspicacia con respecto a que se cumplieran con los acuerdos: los mecanismos de socialización política de las décadas previas así lo demostraban.

Bibliografía

AGULLA, Juan Carlos (1968) *Eclipse de una aristocracia*, Córdoba, Ediciones Libera

BECKER, Uwe (2012) “Measuring Change of Capitalist Varieties: Reflections on Method, Illustrations from the BRICs”, in *New Political Economy*, 30 pp., online October 2012

BASUALDO, Eduardo; KHAVISSE, Miguel y AZPIAZU, Daniel; (1989) El nuevo

poder económico en la Argentina de los años 80, Buenos Aires, Siglo XXI, 2004 (Edición corregida y aumentada)

BASUALDO, Eduardo; BANG, Joon Hee; ARCEO, Nicolás (1999) “Las compraventas de tierras en la provincia de Buenos Aires durante el auge de las transferencias de capital en la Argentina” en *Desarrollo Económico. Revista de Ciencias Sociales*, Vol. 39, Nro. 155, octubre-diciembre de 1999, pp. 409-432.

BELTRAN, Gastón (2006) “Acción empresarial e ideología. La génesis de las reformas estructurales” en Alfredo PUCCIARELLI (Comp.) *Los años de Alfonsín. ¿el poder de la democracia o la democracia del poder*, Buenos Aires, Siglo XXI.

BISANG, Roberto (1998) *Los conglomerados económicos en la Argentina: orígenes y evolución reciente*, Universidad Nacional de Gral. Sarmiento, Instituto de Industria

BOSCHI, Renato (Org.) (2011) *Variiedades de Capitalismo, Política e Desenvolvimento na América Latina*, Belo Horizonte, Editorial UFMG.

BOSCHI, Renato (2009) “Élites parlamentares e desenvolvimento: Brasil, Chile e Argentina” en *Análise de conjuntura* Nro 9, septiembre de 2009, Observatório político Sul-Americano, IUPERJ/UCAM

BOSCHI, Renato y GAITAN, Flavio (2009) “Legados, política y consenso desarrollista” en *Nueva Sociedad*, Nro 224, noviembre-diciembre de 2009

BOSCHI, Renato y GAITAN, Flavio (2008) “Gobiernos Progresistas, Agendas Neodesarrollistas y Capacidades Estatales: La Experiencia Reciente en Argentina, Brasil y Chile” en Maria Regina SOARES de LIMA (Org.) (2008) *Desempenho de Governos Progressistas no Cone Sul: Agendas Alternativas ao Neoliberalismo*, Río de Janeiro, Ediciones IUPERJ

CANAL I MORELL, Jordi (1992), "La sociabilidad en los estudios sobre la España contemporánea", en *Historia Contemporánea*, núm. 7 (1992), pp. 184-205.

CAMOU, Antonio (1997) “Los consejeros del Príncipe. Saber técnico y política en los procesos de reforma económica en América Latina” en *Nueva Sociedad*, Nro. 152 Noviembre-Diciembre 1997, pp. 54-67

CASTELLANI, Ana (2009) *Estado, empresas y empresarios. La construcción de ámbitos privilegiados de acumulación entre 1966 y 1989*, Buenos Aires, Prometeo

CHATRIOT, Alain (2007) « Les apories de la représentation de la société civile. Débats et expériences autour des compositions successives des assemblées consultatives en France au XXe siècle », *Revue française de droit constitutionnel*, Nro 71, 2007, pp. 535-555.

COUTO, Bárbara (2010) “Desafíos para el Estado y los actores empresarios en la definición e implementación de la política industrial en Argentina” en *DOCUMENTOS DE INVESTIGACIÓN SOCIAL*, n°11, IDAES-UNSAM

DINIZ, Eli y BOSCHI, Renato (2007) *A difícil rota do desenvolvimento. Empresarios e a Agenda posneoliberal*, Rio de Janeiro, HUMANITAS-IUPERJ

DINIZ, Eli y BOSCHI, Renato (2000) “Globalização, herança corporativa e a representação dos interesses empresariais: novas configurações no cenário pós-reformas” en AA.VV. (2000) *Élites políticas e económicas no Brasil Contemporâneo*, São Paulo, Fundação Konrad Adenauer, pp. 15-81

Di TELLA, Torcuato (1986) *Sociología de los procesos políticos*, Buenos Aires, EUDEBA

DONATELLO, Luis Miguel (2011) “Catolicismo y élites en la Argentina del siglo XXI: Individualización y heterogeneidad” en *Estudios Sociológicos*, Volumen XXIX, Número 87, El Colegio de México, pp.833-856

DONATELLO, Luis (2009) “¿Una ideología católica-empresarial?” ponencia presentada en el *XXVII Congreso de la Asociación Latino Americana de Sociología*, organizado por la Facultad de Ciencias Sociales de la Universidad de Buenos Aires, el Instituto de Altos Estudios en Ciencias Sociales de la Universidad Nacional de San Martín y el Consejo Latinoamericano de Sociología, Buenos Aires, 1 de Septiembre de 2009.

DURKHEIM, Emile (1950) *Leçons de sociologie. Physique des moeurs et du droit*, Quebec, Bibliothèque Paul-Émile-Boulet de l'Université du Québec à Chicoutimi

DURKHEIM, Emile (1912) *Las formas elementales de la vida religiosa*, Madrid, Alianza Editorial, 2010

GRANOVETTER, Mark (1985) "Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness" en *American Journal of Sociology*, 91(November): 481-510.

- ETCHEMENDY, Sebastián (2001) “Constructing Reform Coalitions: The Politics of Compensations in Argentina's Economic Liberalization”, en *Latin American Politics and Society*, Vol. 43, No. 3, pp. 1-35.
- EVANS, Peter (1996) “El Estado como problema y solución” en *Desarrollo Económico*, v. 35, n. 140, pp. 529-562
- GRANOVETTER, Mark (1973) "The Strength of Weak Ties" en *American Journal of Sociology*, 78 (May): 1360-1380.
- HEREDIA, Mariana (2004) “El proceso como bisagra. Emergencia y consolidación del liberalismo tecnocrático: FIEL, FM y CEMA” en Alfredo Pucciarelli (Comp.) *Empresarios, tecnócratas y militares. La trama corporativa de la última dictadura militar*, Buenos Aires, Siglo XXI
- HORA, Roy (2012) “Los Anchorena: Patrones de inversión, fortuna y negocios (1760-1950) en *América Latina en la Historia Económica*, Nro 37, enero-abril de 2012, pp. 39-66.
- ÍMAZ, José Luis de (1964) *Los que mandan*, Buenos Aires, EUDEBA
- MARQUES-PEREIRA, Jaime (2012) «La monnaie, la politique et la possibilité d'un mode de développement à nouveau fondé sur le marché intérieur au Brésil et en Argentine» en Dossier : Les capitalismes en Amérique latine. De l'économique au politique, *Revue de la Régulation. Capitalisme, institutions, pouvoirs*, Nro 11, FMSH
- RAPOPORT, Mario (2009) “Argentina: economía y política internacional. Los procesos históricos”, en *Diplomacia, Estrategia e Política (DEP)*, Nro 10, pp. 27-51
- OFFERLÉ, Michel (2009) *Sociologie des organisations patronales*, Paris, Éditions La Découverte
- OSTEGUY, Pierre (1990) *Los capitanes de la Industria. Grandes empresarios, política y economía en la Argentina de los años '80*, Buenos Aires, Legasa
- QUIROGA, Hugo (2010) *La república desolada. Los cambios políticos de la Argentina (2001-2009)*, Buenos Aires, EDHASA
- REVEL, Jacques (1996) *Jeux d'échelles. La microanalyse à l'expérience*, Paris, Gallimard
- SABATO, Jorge (1991) *La clase dominante en la Argentina moderna. Formación y características (1880-1914)*, Buenos Aires, Imago Mundi

- SIDICARO, Ricardo (1983) “Poder y crisis de la gran burguesía agraria argentina” en Alain Rouquieu (Comp.) *La Argentina hoy*, México, Siglo XXI
- SCHVARZER, Jorge (1996) “Una élite empresaria en la Argentina: la Unión Industrial Argentina” en *Ensayos FEE*, n°17, v 2, pp. 123-151.
- SCHVARZER, Jorge (1987) “Promoción Industrial en Argentina. Características, evolución y resultados”, *Documentos del CISEA*, Nro 90.
- TILLY, Charles (1998) *La desigualdad persistente*, Buenos Aires, Manantial, 2000
- VIGUERA, Aníbal (2000) *La trama política de la apertura económica en la Argentina (1987-1996)*, La Plata, Ediciones al Márgen/FLACSO/UNLP
- ZABLUDOVSKY KUPER, Gina (1994) “Reflexiones en torno al estudio de los empresarios en México”, en *Política y gobierno*, núm. 1, vol. I, México, Centro de Investigación y Docencia Económicas (CIDE), enero-junio de 1994, pp. 177-194.