

La construcción de la representación y de la acción corporativa empresaria. Un abordaje a partir de sus asociaciones representativas

The construction of the representation and corporate action business. An approach based on their representative associations

María Virginia Dossi

Marina Virginia Dossi es Mg. en Ciencia Política (IDAES). Docente en la Facultad de Agronomía y Becaria del IDAES - Universidad Nacional de San Martín, Argentina.
E-mail: marinadossi@fibertel.com.ar

resumen

El artículo se centra en el estudio de la construcción de la representación corporativa y en el armado de la acción corporativa empresaria del gran empresariado a partir del estudio de una de sus asociaciones representativas, la Unión Industrial Argentina (UIA). Se pretende indagar la dinámica interna de las organizaciones empresarias, considerando la heterogeneidad y fragmentación de intereses presente en el interior de las mismas para dar cuenta de los procesos de construcción de la representación corporativa, de la acción corporativa empresaria y de su posterior expresión colectiva.

El objetivo es analizar estos procesos a partir de la articulación de las dimensiones organizativo-institucional, estructural-económica y política-institucional mediatizadas por la lógica de la influencia y la lógica de los miembros en el período 1999-2001. Se toma como base al actor para realizar un análisis desde adentro, desde la organización y dinámicas internas, considerando que en el seno de las organizaciones se produce una representación heterogénea de intereses y que es allí donde se construye y define la acción corporativa empresaria y los posicionamientos públicos de las asociaciones empresarias. Este estudio incluye el contexto político, económico e institucional que define el escenario histórico donde las asociaciones empresarias surgen, se desarrollan y actúan.

palabras clave

acción corporativa empresaria / heterogeneidad y fragmentación de intereses / lógica de la influencia / lógica de los miembros / Unión Industrial Argentina

summary

The article focuses on the study of the construction of the corporate representation and in the armed action corporate entrepreneur of the great entrepreneurship from study of one of its representative associations, the Argentine Industrial Union (UIA). The aim is to investigate the internal dynamics of the organizations entrepreneurs whereas the heterogeneity and fragmentation of interests this to the interior of the same to account for the construction processes of the corporate representation of the action corporate entrepreneur and their subsequent collective expression.

The objective of article is to analyze these processes from the articulation of the dimensions organizational-institutional, structural-economic and political-institutional extent by the logic of the influence and the logic of the members in the period 1999-2001. It takes as a basis to the actor to make an analysis from the inside, from the organization and internal dynamics, whereas in the midst of the organizations produces a representation heterogeneous interests and that is where it builds and define the action corporate entrepreneurs and the positions public associations entrepreneurs. This study includes the political context, economic and institutional defines the historical stage where business associations arise, develop and operate.

keywords

corporate action entrepreneur / heterogeneity and fragmentation of interest / logic of influence / logic of the members / Argentine Industrial Union

Antecedentes sobre la temática propuesta y delimitación del estudio

Cómo los empresarios definen sus formas de intervención en la economía y la política, delimitan sus objetivos y despliegan sus acciones son preguntas que atravesaron al debate intelectual y teórico sobre el empresariado. Sin embargo, y pese a la gran relevancia que el modo en que se define la acción empresaria posee para la comprensión de los procesos políticos, los mecanismos concretos mediante los cuales los empresarios llegan a involucrarse en ciertos tipos de acciones específicas fue escasamente analizado. Las dos corrientes predominantes, la estructuralista y la de la elección racional, explican las acciones o por las posiciones que los empresarios ocupan o por sus preferencias, pero no dejan ver los procesos concretos de formación de dichas acciones.¹

En este sentido, los estudios que abordaron la acción como objeto de investigación son escasos. En el caso del empresariado argentino pueden señalarse los trabajos de Viguera (1997), Acuña (1995) y Beltrán (2007) más recientemente como intentos de problematizar y abordar empíricamente las prácticas de estos actores. Estos trabajos, sin embargo, poseen algo en común: analizan la forma en que el agregado de los actores empresarios actúa políticamente en el espacio político mediante sus corporaciones, enfatizando el tipo de acciones que despliegan *hacia* el Estado en tanto forma de poner en juego su capacidad de presión para hacer valer sus intereses. Este artículo adopta una perspectiva diferente: indaga en los procesos y mecanismos que intervienen en el interior de las corporaciones empresarias y que influyen sobre el tipo de acción que los empresarios despliegan *hacia afuera*.

Existen distintas perspectivas teóricas que analizan a los empresarios como clase, como sectores, como firmas, como redes y como asociaciones (Hernández Romo, 2006; Zabludovsky, 1994, Luna y Puga, 2007). El artículo se ubica en relación con las vertientes que estudian a los empresarios desde sus asociaciones representativas, centrando el eje en los procesos que ocurren en su seno, que dirimen la representatividad efectiva y real de esas asociaciones, que luego posibilitan su accionar colectivo. Por lo tanto, se estudia al empresariado a partir de sus organizaciones representativas, ya que su perdurabilidad en el tiempo y la permanencia de sus integrantes en sus estructuras, las constituye en un objeto relevante de análisis, al poner en evidencia su rol fundamental como actores políticos y formadores de la *acción corporativa empresaria* y su posterior expresión colectiva.

La representación y el liderazgo de los intereses empresarios es asumido por sus organizaciones sectoriales, incluso para los grupos económicos, que mediante ellas, establecen sus vínculos, crean sus redes y entablan sus luchas con las demás fracciones del empresariado (Durand, 1994: 72). Mediante el análisis de las corporaciones empresarias, se busca comprender el accionar empresario como atravesado por múltiples complejidades, participante en distintos espacios, y presionado interna y externamente. De estas interrelaciones se corporiza y provee de sentido a la *acción corporativa empresaria*, que da cuenta de la forma en la cual, en el seno de las asociaciones empresarias, se resuelve la existencia de múltiples intereses heterogéneos y en conflicto.

La acción colectiva permite explorar los procesos de construcción de consenso, de acción y de toma de decisión que realizan las corporaciones empresarias. En el artículo se presenta el concepto de *acción corporativa empresaria*, considerada como tipo de acción política y subtipo de acción colectiva, que se produce en el interior de las corporaciones empresarias fruto de la articulación de diferentes mecanismos corporativos. Estos últimos, existen y se presentan con el objetivo de amalgamar posiciones disímiles para luego expresarlas mediante la acción política colectiva, en forma consensuada y homogénea en el plano político-institucional. Para realizar esta elaboración, las asociaciones empresarias cumplen un rol central, ya que aglutinan y organizan intereses diversos, y frecuentemente contradictorios entre sí. En este sentido, redefinen los intereses individuales en un interés común posibilitando la *acción corporativa empresaria* y su expresión colectiva, elaborando estrategias para influir en el entorno institucional (Schmitter y Streek, 1981, 1991).

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

El artículo propone realizar un abordaje en tres niveles de las organizaciones empresarias tomando como caso de estudio a la Unión Industrial Argentina (UIA), particularmente a su cúpula directiva en el período 1999-2001. Existen tres niveles analíticos, siguiendo a Offe (1980): *desde abajo*, *desde adentro* y *desde arriba*. Se recuperan estas herramientas analíticas siguiendo la clasificación hecha por Acuña (1994), quien señala la necesidad de abordar el estudio de la burguesía a partir de la articulación de tres dimensiones de análisis: la estructural-económica, la política-institucional y la ideológica. En el artículo se retoman las dos primeras: la estructural-económica para explicar los procesos que se producen en la dimensión *desde abajo*, la política-institucional e ideológica se las reúne para abordar las acciones que se desarrollan en la esfera *desde arriba* y, finalmente se agrega la dimensión organizativo-institucional que se corresponde con la dimensión *desde adentro*, a partir de la cual se desarrolla el trabajo, para luego articularlo con las otras dos dimensiones y analizar los procesos de representación empresarios y de formación de la acción colectiva empresarial.

La dimensión estructural-económica posibilita comprender la dinámica estructural de la organización, es decir, qué inserción económica poseen sus dirigentes y a qué empresas y sectores económicos pertenecen. La dimensión organizativo-institucional permite conocer la organización y la dinámica inherente a las asociaciones, de qué manera funcionan, quiénes son sus dirigentes, cuáles son los mecanismos de selección y elección de estos últimos y de qué manera están organizadas

las asociaciones empresarias. La dimensión política-institucional posibilita dar cuenta de las posiciones y estrategias llevadas adelante por las corporaciones en el espacio público y las relaciones que éstas poseen con otros actores relevantes del sistema político; fundamentalmente con los agentes estatales y otras asociaciones empresarias relevantes en el espacio de acción de la UIA.

Este análisis se complementa con los conceptos elaborados desde una perspectiva corporativista por Schmitter y Streek (1981; 1999) quienes afirman que las organizaciones empresarias y su comportamiento deben ser analizados a partir de la articulación y simultaneidad de dos lógicas: *la de la influencia* y *la de los miembros* que se vinculan estrechamente con lo expuesto hasta el momento. Por una parte, la *lógica de la influencia* remite a que las organizaciones se orientan a la defensa de intereses comunes y a lograr autonomía con respecto a otros actores sociales e influir sobre las autoridades estatales y otras organizaciones. Esta lógica se imbrica y relaciona con las dimensiones *desde arriba* y *desde abajo*, donde las asociaciones son analizadas en sus relaciones con la totalidad del sistema político y también defendiendo y privilegiando sus intereses estructurales. Por otro lado, la *lógica de los miembros* se vincula con el hecho de que las asociaciones empresarias brindan incentivos a sus miembros “a cambio” de apoyo y recursos; a través de esta lógica las organizaciones redefinen intereses individuales en función del interés común. Entonces, esta lógica se vincula con la dimensión *desde adentro*, con sus formas de representación, donde se estudia de qué manera las asociaciones empresarias entablan y mantienen las relaciones con sus asociados.

Por otra parte, el análisis a partir de las corporaciones empresarias para el caso de Argentina, se sustenta por la relevancia y el rol histórico que las mismas tuvieron a través del tiempo en la dinámica política, institucional y económica de nuestro país. Desde la llegada del peronismo al poder las corporaciones apelaron al Estado para definir reglas, regular los conflictos y garantizar beneficios y privilegios a cada corporación (Romero, 2003). El golpe de Estado de 1955 produjo un quiebre democrático que dio lugar a una profunda crisis institucional y política que repercutió en el conjunto de la sociedad, provocando el aumento del poder corporativo, tanto el empresario como el sindical. Tras la reapertura democrática (1983), las corporaciones empresarias se constituyeron como las vías principales de comunicación entre los empresarios y el Estado, pese al surgimiento de estructuras de representación empresarias paralelas.²

En los '90, el drástico proceso de reformas económicas repercutió nuevamente en el plano socio-institucional, llevó al debilitamiento de la representación corporativa y al fortalecimiento de los mecanismos de los reclamos individuales. Este desmembramiento de la representación corporativa, producto de los cambios en la órbita estatal, incrementó la fragmentación, heterogeneidad y complejización del espectro empresarial (Diniz, 2000). Luego, la crisis de fines de 2001 alteró la dinámica de la sociedad, generando un proceso de segmentación y desagregación del cual las corporaciones empresarias no fueron excluidas; sin embargo sostuvieron un rol relevante en la dinámica política-institucional y económica de la Argentina. Pese a esta relevancia, el análisis de las corporaciones empresarias

estuvo ausente hasta los años '80. Esta falta de trabajos se puede vincular por una parte, con los problemas de acceso a las fuentes de información disponibles; por otra parte, con la visión teórica de que la acción colectiva del empresariado no debe ser problematizada ni investigada, ya que la misma se constituye de manera defensiva o reactiva frente al accionar de la clase trabajadora. Además, la posición de privilegio que los empresarios detentan en la estructura económica es producto de la homogeneidad que los caracteriza (Offe y Wiesenthal, 1980).

Sin embargo, un rasgo del empresariado son sus heterogeneidades y diferencias³, que a veces se manifiestan con una virulencia que lleva a conflictos y fricciones entre los intereses en pugna. Las divergencias en el espectro empresario, resaltadas por distintos autores (Acuña, 1994 y 1995; Birle, 1997; Viguera, 2000; Beltrán, 2003 y 2007), trascienden el posicionamiento de los empresarios en lo estructural-económico y también responden a pertenencias políticas, historias, trayectorias y orígenes de los empresarios (Beltrán, 2006).

Por último, influyó también en este escaso interés sobre el tema, la hegemonía adquirida por la sociología norteamericana luego de la Segunda Guerra Mundial. En los Estados Unidos, el sistema de representación empresarial está altamente fragmentado y en la mayoría de los casos, las asociaciones empresarias que operan en la esfera económica poseen una estructura simple y poco institucionalizada (Derber, 1984); así la investigación social no se ocupó de estas organizaciones como un objeto de investigación relevante. Sin embargo, la situación en Europa occidental es diferente dada la existencia de complejas confederaciones nacionales intersectoriales con funciones relevantes en el campo de las relaciones industriales, de la política social y de la economía. Por lo tanto, el análisis de los procesos de agregación y definición de intereses empresariales es relevante como objeto de investigación, si bien estuvo inexplorado hasta los inicios de los '80. Desde entonces, y a través del *Organization of Business Interests Research Project*, dirigido y coordinado por Philippe Schmitter y Wolfgang Streek se impulsaron investigaciones sobre corporaciones empresarias en el ámbito de las ciencias sociales.

Estas propuestas de investigación influyeron en nuestro país y originaron una serie de trabajos a partir de los '80 dedicados a estudiar la organización del empresariado, su accionar político y las formas de vinculación con otros actores relevantes del sistema político. En esta línea, están los trabajos del Centro de Investigaciones Sociales sobre el Estado y la Administración (CISEA), programa de estudio sobre las principales corporaciones empresarias y su papel en la vida política y económica argentina.⁴ Bajo la dirección de Jorge Schvarzer se realizó un informe (1990), que presentó una recopilación del conjunto de los principales resultados obtenidos bajo la realización de este programa.⁵ Tras este precedente, otros investigadores también dirigieron su atención hacia el estudio de la organización corporativa empresaria, analizando al conjunto del espectro empresarial y sus relaciones con los gobiernos, el rol de la burguesía como actor político; los empresarios y la democracia en la Argentina y estudios sobre corporaciones empresarias específicas.⁶

Del apoyo crítico a los reclamos: fortalecimiento de la *acción corporativa empresaria* y su expresión colectiva en la esfera política institucional

Oswaldo Rial asumió como titular de la UIA el 30 de abril de 1999, marcando el inicio de una nueva etapa en la vida política de la entidad, caracterizada por los cambios implementados por la dirigencia fabril en el accionar colectivo de la corporación en la esfera político-institucional. Los integrantes de la cúpula directiva pretendían que la gestión de Rial, construida a partir de los consensos y negociaciones internos entre los distintos sectores industriales⁷, se basara en el cuestionamiento hacia la continuidad y profundización del modelo económico, y en la defensa de los intereses del conjunto industrial. El dirigente expresaba:

“La UIA entiende que el desarrollo del país requiere del crecimiento de todos los sectores industriales, tanto de las grandes empresas como de las PyMIs. Pero también la UIA debe ser más enfática en sus posiciones de resguardo de la pequeña y mediana empresa, ya que éstas han sido las más castigadas durante estos años”.⁸

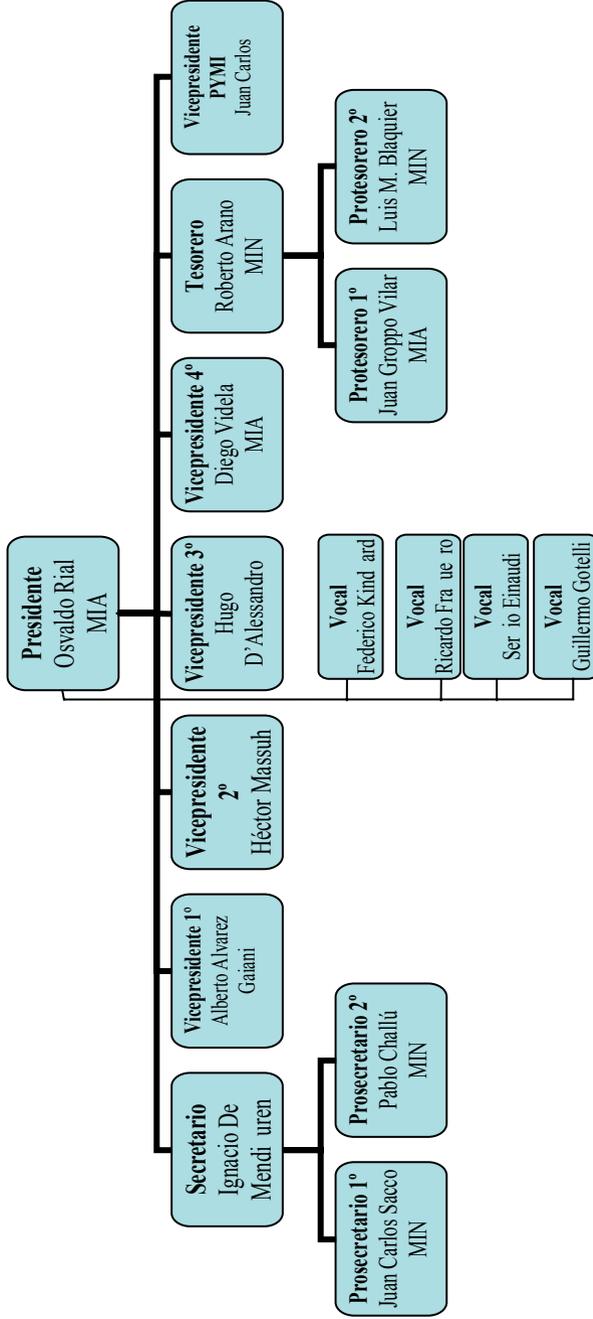
La conformación del Comité Ejecutivo (ver Figura 1) fue producto de los acuerdos entablados por la dirigencia de los lineamientos internos de la UIA, el Movimiento Industrial Argentino (MIA) y el Movimiento Industrial Nacional (MIN).⁹ Fruto del acuerdo de alternancia¹⁰, el MIA debía designar un candidato para Presidente y la renuncia de Gaiani al cargo había complicado la situación del agrupamiento.¹¹ La nueva relación de fuerzas que se forjaba en la UIA, hacía que el MIN contase con la suficiente capacidad de veto sobre los posibles nombres que presentase el MIA. De este modo, la designación de Rial como candidato y el avalado por Gaini buscaban responder a esta necesidad. La trayectoria corporativa de Rial en el ámbito empresario y sus actividades al frente de la Unión Industrial de la Provincia de Buenos Aires (UIPBA) le otorgaban consenso entre los industriales, fundamentalmente desde el MIN. En la UIA explicaban:

“Rial contaba con el visto bueno del conjunto industrial, perteneciente al sector PYME y fabricante de ventiladores en su fábrica de Tigre. Llegaba a la presidencia de la UIA por su honradez y trabajo previo en la función gremial empresaria. Más allá de las diferencias de algunos integrantes del MIA, principalmente alimenticios, por la fuerte inserción PYMI del dirigente, nadie podía cuestionar su capacidad para llevar adelante la gestión de la UIA en un contexto turbulento”.¹²

Los máximos líderes industriales avalaron el nombramiento de Rial, con el propósito de fortalecer la construcción de nuevas alianzas internas que mediante la formación de la *acción corporativa empresaria*, reflejasen el nuevo posicionamiento y accionar de la dirigencia fabril en la esfera político-institucional. Además, fue clave en su nombramiento, el apoyo de los líderes de grandes empresas

Figura 1

Composición del Comité Ejecutivo de la UIA en el período Abril 1999-Abril 2001*



* Este Comité Ejecutivo incorporó 6 vocales suplentes: Héctor Méndez (Contenedores Argentinos S.A.); Horacio Martínez (Astilleros Argentinos Río de la Plata S.A.); Jorge Basso Dastugue (Nobleza Piccardo SAICYF), Guillermo Khuk (Soema Alimentos S.A., Grupo SOCMA), Vincenzo Barello (Fiat Argentina S.A.), Raúl Fiscalini (Astra CAPSA).

Fuente: elaboración propia en base a datos de la *Memoria* de la UIA (1999, 2000) y 2001), *Clarín* y *La Nación* (marzo-abril 1999).

y grupos económicos, integrantes del Comité Ejecutivo de la UIA, entre los que se destacan desde el MIN, Sergio Einaudi (Techint), Guillermo Gotelli (Alpargatas), Luis M. Blaquier (Ingenio Ledesma), Fragueyro (Acindar), Héctor Massuh (Massuh S.A.). Desde el MIA, se distinguieron los de Hugo D'Alessandro (Arcor SAIC) y su máximo referente, Diego Videla (Unión Industrial de la Capital Federal). Lo distintivo de los apoyos hacia la gestión de Rial, consistió en reunir el aval de empresas grandes, medianas y pequeñas de capital nacional, al tiempo que disintían con su llegada los referentes de las empresas multinacionales, más allá de su pertenencia a sectores específicos de actividad.¹³

Los apoyos de los grandes empresarios nacionales se vinculaban con su estrategia de abandonar su respaldo casi incondicional, desde inicios de los '90, a las políticas de privatizaciones, apertura y reforma del Estado.¹⁴ A partir de 1997, ciertos cambios en el contexto macroeconómico como la suba del gasto público, el ingreso en una fase recesiva desde 1998 y las presiones desde el ámbito gubernamental para habilitar otra reelección de Carlos Menem, impulsaron a los empresarios a modificar sus estrategias.¹⁵ Además, los cambios en la inserción estructural de muchos grupos económicos, especialmente aquellos vinculados con las privatizaciones de empresas de servicios públicos fortalecían este viraje de estrategia.¹⁶ Por otra parte, las empresas de servicios con fuerte capacidad de *lobby* frente a los agentes gubernamentales, no disponían de representación en el Comité Ejecutivo de la UIA, haciendo que las relaciones de poder pasaran por fuera de las estructuras de la corporación fabril. Desde el Comité de Encuadramiento de la UIA explicaban: “se cometió el error de excluir a las empresas de servicios y esto aceleró el proceso opuesto al que se buscaba: que las empresas extranjeras arrasaran con todos los focos de poder”.¹⁷

La dirigencia industrial buscaba recuperar para la corporación, tanto su capacidad como entidad gremial y representativa del empresariado industrial, como su capacidad de presión y negociación en la arena político-institucional. Sin embargo, y pese a lo expuesto desde la dirigencia industrial, también cabe señalar que esta falta de inserción en las estructuras de la UIA de las empresas de servicios facilitó el cambio de estrategia de la cúpula industrial. Durante la mayor parte de los '90, las empresas nacionales fueron casi desapareciendo y esta situación allanó el camino a las compañías extranjeras, principalmente a las privatizadas y a los bancos, para desarrollar un poder de influencia y una capacidad de *lobby* ante el Estado. Sin embargo, este poder que tenían en el plano político-institucional no fue trasladado a las entidades gremiales empresarias, dejando en manos de sus delegaciones diplomáticas la gestión por sus intereses. La debilidad de esta estrategia es que estas entidades intermedias no contaban en nuestro país con influencia en la opinión pública y en las exigencias cortoplacistas de los gobiernos.¹⁸ A partir de esta situación, la dirigencia fabril comprendió que pese a su debilidad estructural en relación con la de privatizadas y bancos, contaba con una estructura institucional y gremial mediante la cual podía articular un discurso con llegada a los sectores sociales y económicos más desfavorecidos por el modelo. Por lo tanto, a partir de 1999, el reducido núcleo de grandes empresas y grupos económicos na-

cionales pudieron articular un discurso centrado en las críticas a la convertibilidad y sus consecuencias sociales y económicas.

Por otra parte, la composición de este Comité Ejecutivo se caracterizó por la permanencia de los dirigentes en el cuerpo de conducción (ver Cuadro 1). De dieciséis cargos que se sometieron a elección, trece fueron ocupados por los mismos dirigentes que habían pertenecido a la cúpula directiva en el período 1997-1999, reflejando una permanencia del 81,25% de la dirigencia. Solamente dos dirigentes (Roberto Arano y Juan Carlos Sacco) no habían formado previamente parte del Comité Ejecutivo y uno (Federico Kindgard) participó en la formación dirigencial de los períodos previos. De este modo, se consolidó la tendencia en la UIA a la permanencia de sus dirigentes, evitando la renovación e incorporación de nuevos integrantes a su máxima estructura decisoria. Además, esta situación refleja que la dirigencia de la UIA privilegió para la conformación de la *acción corporativa empresaria* el establecimiento de consensos y negociaciones para fomentar la cohesión interna, y de este modo, facilitar el accionar colectivo de la corporación.

Estos acuerdos produjeron que la distribución de cargos entre el MIA y el MIN fuera favorable a este último, quedándose con once cargos (ver Figura 1) y en relación con el último Comité Ejecutivo, incorporó dos integrantes. Esta formación se relacionaba estrechamente con las actividades realizadas por la dirigencia del MIN bajo la presidencia de Sebastiani¹⁹, que habían obtenido el respaldo de gran parte de los asociados de la UIA, dándole de este modo capacidad de negociación con el MIA en la distribución de cargos.²⁰ Además, se destacan dos hechos importantes: por una parte, la permanencia de De Mendiguren como Secretario de la entidad, mostrando que la posesión de este cargo se dejaba en manos del MIN, a través del cual se buscaba fomentar y difundir la posición de este sector de la dirigencia de la UIA en el plano político-institucional. La importancia de este cargo excedía las funciones de índole administrativa adjudicadas al mismo por el Estatuto de la entidad, asumiendo el Secretario un rol dinámico como representante y canalizador de las demandas de los asociados.²¹ Por otra parte, la continuidad de Álvarez Gaini en la vicepresidencia 1º, es decir, en el primer escalón de la línea sucesoria, destacaba que pese a las desavenencias de la COPAL con las estrategias que iba adoptando la nueva dirigencia de la UIA, la cámara empresarial continuaba manteniendo su espacio de representación y de relevancia en el seno de la corporación fabril.²²

Los requisitos formales establecidos para el ejercicio de la presidencia en la UIA, eran cumplidos por Rial, quien tenía nacionalidad argentina, su actividad en el sector empresario superaba los diez años y era al momento de asumir la conducción de la UIA propietario de su propio establecimiento industrial.²³ Otro dato remarcable en el Comité Ejecutivo, fue que la presidencia del Departamento PYMI quedó en poder de un industrial vinculado al sector. De modo opuesto, en el período anterior, la vicepresidencia PYMI había sido detentada por un directivo industrial perteneciente a grandes empresas.²⁴

Cuadro 1

Trayectorias corporativas de los integrantes del Comité Ejecutivo en el período abril 1999-abril 2001

Dirigente	Inserción Estructural Económica	Empresa	Actividad Gremial Empresaria	Cámara Empresaria de Pertenencia	Actividad Gremial en la UIA
Osvaldo Rial	Industria metalúrgica	Establecimiento Metalúrgico Herramental S.A.	Presidente de la UIPBA	UIPBA	Integrante del Consejo General (1991-1997) y suplente de la Junta Directiva (1993-1995) Comité Ejecutivo: Vicepresidente 2° (1997-1999)
José Ignacio De Mendiguren	Industria textil	KickFrance S.A.	Integrante de la Cámara Industrial Argentina de la Indumentaria y de la Unión Industrial de San Luis	Cámara Industrial Argentina de la Indumentaria	Integrante del Consejo General (1991-1993; 1996-1997). Comité Ejecutivo: Secretario (1997-1999)
Juan Groppo Vilar	Industria petroquímica	Petroquímica Río Tercero S.A.	Integrante de la CIQyP	CIQyP	Integrante del Consejo General (1993-1995) Comité Ejecutivo: Tesorero (1995-1999)
Alberto Alvarez Gaiani *	Industria alimenticia	No era dueño ni directivo de empresa	Presidente de la COPAL	COPAL	Integrante de la Junta Directiva (1983-1995) y del Consejo General (1983-1995). Pte. del departamento de la pequeña y mediana industria (1991-1995). Comité Ejecutivo: Vicepresidente 2° (1995-1997); Vicepte. 1° (1997-1999)

Roberto Arano	Industria azucarera	Ingenio La Corona	Integrante de la AIPBA	AIPBA	Integrante del Consejo General (1985-1999) y de la Junta Directiva (1987-1989 y 1991-1999); suplente de la Junta Directiva (1989-1991). Pte. del departamento de economía (1991-1999).
Hugo D' Alessandro	Industria alimenticia	Arcor S.A.I.C.	Presidente de la Unión Industrial de Córdoba. Integrante de la CIPA	Unión Industrial de Córdoba. CIPA y COPAL	Comité Ejecutivo: Vicepresidente 4° (1991-1993 y 1995-1997); Prosecretario 2° (1993-1995); Vicepresidente 3° (1997-1999) Integrante del Consejo General (1981-1995) y de la Junta Directiva (1991-1995).
Héctor Massuh	Industria celulósica-papelera.	Massuh S.A. (Grupo MASSUH)	Integrante de la Federación de Industrias Celulósicas Papeleras y Afines	Federación de Industrias Celulósicas, Papeleras y Afines	Comité Ejecutivo: Vicepresidente 4° (1987-1989 y 1997-1999); Vicepresidente 1° (1989-1993); Vocal (1995-1997); Integrante de la Junta Directiva (1987-1991) y del Consejo General (1987-1991; 1993-1995).
Juan Carlos Sacco	Industria gráfica	Impresoras Argentinas S.A.	Integrante de la Cámara Argentina de Fabricantes de Formularios Continuos y Valores (1982-1987), de la FAIGA y de CONLATIN-GRAF	FAIGA	Integrante del Consejo General (1995-1999) y de la Junta Directiva (1995-1999)

Diego Videla	Industria alimenticia	Yerbatera Misiones S.A.	Dirigente de la Unión Industrial de la Ciudad de Buenos Aires. Integrante de la COPAL	Unión Industrial de la Ciudad de Buenos Aires. COPAL	Secretario del departamento de legislación (1991-1993). Pte. departamento de relaciones internacionales (1993-1995). Integrante de la Junta Directiva (1989-1995) y del Consejo General (1989-1995). Comité Ejecutivo: Secretario (1995-1997); Prosecretario 1° (1997-1999)
Luis María Blaquier	Industria alimenticia	Ledesma	Integrante de la Unión Industrial de Jujuy	Unión Industrial de Jujuy	Integrante del Consejo General (1981-19997) y de la Junta Directiva (1981-1997) Vicepte. del departamento de economía (1981-1983). Pte. del departamento de educación (1987-1991; 1993-1997). Comité Ejecutivo: Tesorero (1981-1983); Vicepte. 3° (1983-1987); Prosecretario 2° (1997-1999)
Juan Carlos Lascurain	Industria metalúrgica	M. Royo SACIF	Integrante de ADIMRA	ADIMRA	Integrante del Consejo General (1987-1997). Integrante suplente de la Junta Directiva (1989-1991) y titular (1995-1997) Comité Ejecutivo: Protesorero 1° (1997-1999)

Ricardo Fragueyro		Acindar Industria Argentina de Aceros S.A.	Integrante de la Federación Industrial de Santa Fe	Federación Industrial de Santa Fe	Integrante del Consejo General (1993-1997) y de la Junta Directiva (1993-1997) Comité Ejecutivo: Protesorero 2° (1997-1999)
Federico Kindgard	Industria celulósica- papelera	Celulosa Jujuy S.A.	Presidente de la Unión Industrial de Jujuy	Unión Industrial de Jujuy	Comité Ejecutivo: Prosecretario 2° (1989-1991); Tesorero (1991-1993); Prosecretario 1° (1993-1995); Vicepresidente 3° (1995-1997) Secretario General del MIN. Vocal del Departamento de Relaciones Institucionales (1981-1983) y del Departamento de Economía (1985-1987). Integrante del Consejo General (1981-1995) y de la Junta Directiva (1983-1993)
Pablo Challú	Industria farmacéutica	Centro Industrial de Laboratorios Farmacéuticos Argentinos	Integrante de la Federación de Industrias Farmaquímicas y de Sanidad Agropecuaria	Federación de Industrias Farmaqui- micas y de Sanidad Agropecuaria CILFA	Integrante del Consejo General (1993-1997). Departamento de Economía: Vocal (1983-1989); Vicepresidente (1993-1997); Pte. de la Comisión de Análisis Económico (1991,1993) y de Comisión de Emergencia y Rehabilitación de Zonas Inundadas (1983-1985) Comité Ejecutivo: Vocal (1997-1999)

Sergio Einaudi	Industria siderúrgica	Siderca S.A.I.C. (GRUPO Techint)	Presidente del CIS	CIS	Comité Ejecutivo: Protesorero 1° (1991-1993); Tesorero (1993-1995); Protesorero 1° (1995-1997); Vocal (1997-1999). Integrante Junta Directiva y Consejo General (1990-1995).
Guillermo Gotelli	Industria textil	Alpargatas S.A.I.C.	Integrante de la FITA y de la Unión Industrial de Catamarca	FITA	Secretario del Depto. de Economía (1991-1993) Comité Ejecutivo: Vocal (1997-1999)

* Alberto Álvarez Gaiani no era dueño ni directivo de ninguna empresa y su pertenencia a la UIA se debía exclusivamente a su actividad gremial empresaria en el seno de la COPAL, representando estos intereses en el seno de la corporación fabril.

Fuente: *Anuario* de la UIA: 1999, 2000; *Memoria* de la UIA: 2000, 2001, Revista *Mercado* (ediciones marzo-abril 1995).

Esta modificación puede ser analizada desde la crítica situación que atravesaban las PYMI y los reclamos que muchos empresarios habían efectuado en la Asamblea Nacional realizada por la UIA en 1999. Así, este nombramiento se enmarcaba en la estrategia de contener al sector PYMI a través de los dispositivos de la *lógica de los miembros*, con un incentivo como designar al frente de su Departamento representativo a un empresario vinculado por su propio ejercicio empresario a las necesidades y situación del sector.

Por otro lado, los dos nuevos miembros del Comité Ejecutivo integraron previamente las estructuras de la UIA: Roberto Arano participó activamente en el Departamento de Economía e integró el Consejo General y la Junta Directiva y Juan Carlos Sacco formó parte de estos dos últimos órganos (ver Cuadro 1). De este modo, dada la permanencia y continuidad de los restantes directivos en la cúpula ejecutiva, se consolidó en la dimensión organizativo-institucional de la entidad, como forma de acceso al Comité Ejecutivo, haber pertenecido previamente a otras estructuras institucionales de la UIA y haber ocupado distintos puestos de responsabilidad en la entidad. Esta forma de acceso reemplazaba a la llegada directa al Comité Ejecutivo por la filiación a cámaras de segundo grado asociadas a la central fabril.²⁵ En un contexto de crisis que dificultaba y ponía en cuestión el rol del sector industrial como motor del crecimiento, esta tendencia se puede enmarcar en la necesidad de contar con líderes que, a través de su inserción en las estructuras de la UIA, fortaleciesen su capacidad institucional.

La escasa renovación de su cúpula directiva hizo que la preeminencia de directivos de grandes empresas continuase en el Comité Ejecutivo de la entidad; sólo la incorporación de Juan Carlos Sacco reforzaba la presencia PYMI, sin incidencia para alterar la relación de fuerzas establecidas entre ambos sectores en la comisión directiva (cuadro 1). El mantenimiento de los representantes de las grandes empresas en la cúpula de la UIA se relacionaba con los aportes económicos que éstos realizaban, que en un contexto de crisis para la mayor parte de la industria, eran vitales para el funcionamiento de las estructuras de la central fabril. Además, no hubieran podido ser fácilmente reemplazados por la llegada de nuevos asociados a la entidad.

La conformación de una lista de unidad en el seno de la corporación empresaria, muestra que pese a las repercusiones que pueda tener el contexto donde está imbricada, los acuerdos interempresarios prevalecen sobre éste y le imponen una dinámica propia a la conformación de la *acción corporativa empresaria*. De este modo, es en los acuerdos organizativos institucionales, que la dirigencia fabril opta por la manera de implementar los dispositivos de la *lógica de los miembros*, y desplegar sus estructuras ramificadas para brindar incentivos y propuestas diferentes a sus heterogéneos asociados, conservando su inserción en la UIA, y asegurando la supervivencia y funcionamiento de la institución.

Dimensión organizativo-institucional: fortaleza de la *lógica corporativa* para el armado de la *acción corporativa empresaria*

Bajo la gestión de Rial, desde el accionar de los Departamentos y Comisiones internos de la UIA se fortaleció la *lógica corporativa*²⁶, con la finalidad de dar respuesta a los heterogéneos intereses existentes en sus estructuras, centrándose en los de aquellos sectores más perjudicados por las consecuencias del modelo económico. El Departamento de Comercio concentró sus actividades mediante sus Comisiones de Exportaciones, Importaciones y de Negociaciones con el Mercosur²⁷, recopilando los reclamos de los asociados y sus problemas para realizar transacciones comerciales. El fortalecimiento de la *lógica corporativa* se vinculaba con el objetivo de establecer lazos de contactos y de comunicación con los asociados de la entidad, mediante los representantes de los Departamentos, revalorizando la *lógica de los miembros*, con el propósito de dar respuesta a intereses y necesidades puntuales. Posteriormente, la acción de este Departamento se trasladó a través de la *lógica de la influencia* a la esfera político-institucional presentando los informes, evaluaciones y reclamos a las autoridades gubernamentales correspondientes.

Por su parte, el Departamento de Economía también dirigió sus actividades hacia la *lógica corporativa*, fomentando las relaciones entre la dirigencia de la UIA con las entidades regionales y provinciales. Brindaba asesoramiento técnico a la dirigencia industrial sobre cuestiones específicas de las representaciones territoriales, posibilitando gestionar acciones y respuestas concretas a estos asociados. Esta estrategia buscaba que efectivamente la UIA respondiese a su Estatuto y brindase representación a todas las regiones del país. Tradicionalmente, los socios alejados

del ámbito de la Ciudad y de la provincia de Buenos Aires presentaban mayores dificultades para acceder a los servicios, propuestas y acciones efectuados por la dirigencia fabril. De este modo, se buscaba su inserción y representación a través de la *lógica de los miembros* y su participación en los procesos internos de formación de la *acción corporativa empresaria*. Al mismo tiempo, el Departamento desplegó la *lógica de servicios*²⁸, efectuando distintos seminarios, jornadas y paneles que, dada la coyuntura macroeconómica del país, se centraban en proveer información a los asociados sobre los vínculos a establecer con otras entidades empresarias del Mercosur, particularmente brasileras, en el marco de la devaluación del real y sus impactos en el comercio bilateral.²⁹

En sintonía con el acercamiento hacia los asociados territoriales, desde la dirigencia industrial, se promovieron acciones desde el Departamento de Economías Regionales, con la finalidad de plantear los principales obstáculos para el desarrollo industrial en función de la localización geográfica de las industrias. Los ejes de actividad se basaron en la realización de reuniones en las distintas regiones del país; en la creación de comisiones específicas para abordar las problemáticas puntuales de las regiones, y en el fortalecimiento institucional de las entidades territoriales. En la misma dirección, el Departamento de Legislación brindaba el servicio de seguimiento parlamentario, con la finalidad de promover y fortalecer la participación de las uniones industriales territoriales, mediante la disponibilidad de información actualizada que les permitiese canalizar sus inquietudes al respectivo Departamento.³⁰

El Departamento de la Pequeña y Mediana Industria llevó adelante acciones desde la *lógica corporativa* y la *lógica de servicios*. En relación con la primera, implementó el Salón de Enlaces Industriales (SEI), habilitando un espacio de vinculación entre las PYMIS y las grandes empresas, para fortalecer las relaciones cliente-proveedor y desarrollar nuevos proveedores de grandes empresas.³¹ La dirigencia de la UIA buscaba el fortalecimiento de los vínculos entre los asociados de la entidad, promoviendo lazos que posteriormente facilitarían un accionar conjunto y el armado de la *acción corporativa empresaria*. También, revitalizaba los dispositivos de la *lógica de los miembros* para brindar contención y respuesta a un sector “sensible”, en términos de la realidad económica que atravesaba, y débil en su representación directa en el Comité Ejecutivo. Por lo tanto, la estrategia buscaba que este sector se encontrara representado por la dirigencia de la UIA, y no promoviese su alejamiento de la corporación empresaria. Con respecto a la segunda, el Departamento PYMI brindó proyectos de capacitación sobre distintas temáticas y en diversas regiones, programas de reconversión empresarial, Programa de Formación de Empresarios PYME en América Latina, Maestría en Dirección Empresarial y apertura de un Centro PYME, entre los más destacados.³²

Por lo tanto, desde el plano organizativo-institucional se buscaba mediante la articulación de la *lógica corporativa* y la *lógica de servicios* brindar respuestas a los heterogéneos sectores e intereses industriales presentes en el seno de la UIA. Particularmente, los esfuerzos de la dirigencia de la asociación empresaria se basaron en fortalecer los dispositivos de la *lógica de los miembros* con la finalidad de contener a los sectores con menor injerencia y capacidad de presión en el Comité

Ejecutivo de la entidad. Con este propósito, se proveyeron distintos incentivos, servicios y prestaciones para incluirlos en las acciones desarrolladas desde la dirigencia fabril, asegurando su permanencia en las estructuras de la entidad. De este modo, en un contexto político altamente convulsionado, la corporación fabril podía presentarse ante los actores públicos y privados, presentes en la esfera político-institucional, como la entidad efectivamente representativa de los intereses, necesidades y reclamos del conjunto industrial.

Redefiniciones del accionar colectivo de la dirigencia de la UIA en el plano político-institucional: revitalizando la *lógica de la influencia*

Las acciones efectuadas desde el plano organizativo-institucional repercutían directamente en el ámbito político-institucional, y en los vínculos que la dirigencia de la UIA privilegiaba entablar a través de la *lógica de la influencia* con los actores públicos y privados. Se destacaron tres actividades: la campaña de “compre trabajo argentino”; la realización de la V³³ y de la VI Conferencia Industrial y la gestación del Grupo Productivo.³⁴

La dirigencia industrial desplegab una estrategia focalizada en dos ejes centrales: por una parte, cuestionar los efectos recesivos del modelo económico, y por otra parte, buscar el compromiso de las fuerzas políticas que se enfrentarían en los comicios presidenciales de 1999 al oficialismo, para planificar una estrategia industrialista que le devolviese protagonismo al sector industrial y a la UIA como entidad representativa. Pese a valorar la estabilidad macroeconómica alcanzada, la dirigencia industrial señalaba que la pérdida de competitividad del sector productivo ocurrida en los ‘90, producto de una apertura comercial sin gradualismo y con tipo de cambio fijo requería ser revisada imperiosamente. La dirigencia fabril elaboró un programa de acción económica³⁵ para los cuatro años de la próxima gestión gubernamental, con la finalidad de fortalecer la representatividad de la entidad fabril y reposicionarse como un interlocutor privilegiado del futuro gobierno. Osvaldo Rial manifestaba:

“Frente a esta realidad (el deterioro de la actividad industrial) no se adoptan las medidas económicas adecuadas y se demora la salida de la recesión. Entonces, a mediano plazo la propuesta apunta a generar consenso para que un programa industrial sea aceptado como propio por los movimientos políticos que pugnan por suceder a Carlos Menem. Es una oportunidad histórica para que el presidente que surja de las próximas elecciones deje de privilegiar lo financiero y aliente lo productivo”.³⁶

El accionar de la dirigencia industrial buscaba mediante la *lógica de la influencia* reposicionarse en la esfera político-institucional y modificar sus relaciones con los agentes gubernamentales y con otros dirigentes políticos. Esta estrategia se relacionaba estrechamente con los procesos que la dirigencia fabril implementaba en su plano interno, a través de la *lógica de los miembros*, con el propósito de aminorar las heterogeneidades y redefinir los intereses individuales, fragmentados y opuestos, en función del interés común.

En este contexto, en julio de 1999, la dirigencia de la UIA convocó a la realización de una campaña de “compre nacional” en “defensa de la producción y el empleo nacionales”.³⁷ La convocatoria instaba a todas las empresas industriales a embanderar las fábricas con la insignia nacional, el 9 de julio, con motivo de la conmemoración del Día de la Independencia Nacional. Además de este acto simbólico, para ese mismo día, los líderes industriales realizaron una reunión en la sede de la UIA para que el conjunto de los empresarios se manifestase a favor y en defensa de la producción y el empleo nacionales. Es destacable que estas reivindicaciones ocurrían en un momento en el cual el intenso proceso de “extranjerización” de la economía prácticamente no dejaba empresas nacionales por “defender”.³⁸ Lo que ahora reclamaba la dirigencia industrial era el resultado de su aval a las medidas de corte ultraliberal aplicadas a partir de la crisis hiperinflacionaria.

De esta jornada se destacan dos aspectos: por un lado, que no buscaba la implementación de soluciones inmediatas por parte del gobierno menemista sino que se dirigía hacia las próximas autoridades nacionales. Por otro lado, revertía la pasividad que caracterizó a la dirigencia fabril en el transcurso de los '90, retomando cursos de acción efectuados por la UIA en épocas pasadas.³⁹ Además, la propuesta adquiría relevancia porque reflejaba que, pese a las heterogeneidades de intereses en el seno de la UIA, la crisis aunaba las posiciones empresarias, posibilitando su accionar colectivo y su fortalecimiento frente a otros actores.

Los principales reclamos de la Jornada fueron: “defensa del aparato fabril nacional” y llamado al “compre argentino”, “protección del trabajo nacional” y “contra la desocupación laboral” y “generación de empleo local por parte del producto nacional”. Se sumaban los reclamos de reconversión de las pequeñas y medianas empresas, flexibilización en el otorgamiento de créditos, críticas al comportamiento del sector financiero argentino, incentivos para exportar y medidas para mejorar el tipo de cambio real.⁴⁰ Al mismo tiempo, la dirigencia de la UIA presentó un paquete de medidas al gobierno de Carlos Menem centrado en los problemas crediticios y financieros de la industria, particularmente del sector PYME; en el reclamo de modificaciones fiscales y de asistencia gubernamental para el ámbito laboral, y en pedidos específicos para la reactivación del sector industrial.⁴¹

Poco tiempo después y complementando estos reclamos se realizó la V Conferencia Industrial titulada: “La industria en el tercer milenio. Agenda para una Argentina en crecimiento con empleo calificado”, del 18 al 20 de agosto de 1999, en la provincia de Córdoba. En esta Conferencia, la dirigencia industrial buscaba plantear la defensa de los “intereses comunes” de la industria mediante la *lógica de la influencia*, consolidando la capacidad de acción autónoma de la dirigencia fabril, y la influencia sobre sus interlocutores públicos. Osvaldo Rial explicaba: “esta Conferencia permitirá a la UIA transmitir a los candidatos a Presidente las propuestas para el desarrollo industrial”.⁴²

Los discursos y exposiciones de los referentes industriales se centraron en lineamientos comunes como: a) la inserción de Argentina en el proceso de integración regional y mundial; b) la eliminación de impuestos distorsivos; c) equilibrar los beneficios de los que gozaban las empresas de servicios privatizadas a costa de

los sectores productivos; d) actuar sobre el tipo de cambio fijo y la apertura.⁴³ En relación con este último punto, se hicieron objeciones al tipo de cambio y se plantearon distintas medidas para mejorarlo, y Roberto Rocca fue contundente:

“todo el mundo se da cuenta de que el tipo de cambio fijo es un problema. Este no es momento para tocar el tipo de cambio. Pero cuando esté consolidado el próximo gobierno no tendría que haber inconvenientes en poder anunciar con tranquilidad un régimen de fluctuación cambiaria, como fluctúa el yen contra el dólar, o el marco contra el dólar, o las monedas europeas entre sí y no pasa nada. Brasil pudo devaluar con éxito porque nunca tuvo ese problema psicológico que existe en Argentina, pero que en algún momento se va a superar”.⁴⁴

Esta declaración del líder del grupo Techint, uno de los grupos con mayor peso en el cambio de estrategia de la dirigencia de la UIA, presentaba en el plano político-institucional cuáles serían los reclamos de políticas en los que se basaría la cúpula industrial a partir de este momento.

El presidente del Comité Organizador de la Conferencia, Guillermo Gotelli, sintetizó en tres grandes líneas los propósitos del evento: a) los principios fundacionales para un relanzamiento del país; b) los diagnósticos; y c) el proceso de implementación.⁴⁵ El industrial expresaba: “necesitamos una nueva visión de país que facilite nuestra re inserción en el mundo, distinta de la actual que nos sacó de la crisis hiperinflacionaria (...) hay que reindustrializar a la Argentina, para generar empleo, mejorar la distribución del ingreso y promover un desarrollo con equidad”.⁴⁶ Esta declaración manifiesta que el cambio de estrategia que se gestaba en la dimensión organizativo-institucional y en el armado de la *acción corporativa empresaria* en el seno de la UIA, se reflejaba y fortalecía en el accionar colectivo de la entidad. Por otra parte, el privilegio de los intereses estructurales de la dirigencia de la UIA buscaba consolidar relaciones con otros actores mediante la *lógica de la influencia*, intentando influir sobre la totalidad del sistema político donde las asociaciones están inmersas y se desarrollan, expresando la dependencia entre los intereses del sector industrial y los beneficios para el colectivo social. Gotelli señalaba: “la presencia y la complejidad del desafío mueve a la UIA a convocar a un trabajo conjunto con los otros actores de nuestra sociedad, para formar un *Equipo Argentina* que logre los contratos sociales y supere las antinomias”.⁴⁷

Las declaraciones del Presidente de la UIA en la Conferencia remarcaron principalmente que los profundos cambios económicos implementados no fueron acompañados por una política seria de desarrollo industrial complementaria del proceso. Rial afirmaba: “frente a la reconversión los industriales no tuvimos ayuda y así cerraron empresas innecesariamente. Sin embargo, la vocación industrial no se pierde, habrán perdido sus empresas pero de ninguna manera dejarán de estar presentes en su casa, la UIA”.⁴⁸

El dirigente industrial pretendía revalorizar a la UIA como el espacio tradicional y legítimo de la totalidad del sector industrial, reforzando la representatividad de

la institución, y por lo tanto su rol de interlocución frente a los agentes gubernamentales. Pese a las disociaciones internas entre dirigentes que no tenían empresas y socios que luchaban por su supervivencia, la dirigencia industrial remarcaba que su vocación gremial se asentaba en la lucha y defensa de la actividad industrial, más allá de las particulares situaciones individuales. Es decir, que desde el discurso, el dirigente industrial operaba sobre la *lógica de los miembros* con el propósito de que los diversos intereses que integraban a la UIA aceptasen la defensa del rol protagónico de la industria en el crecimiento y desarrollo del país, como el “interés común” de la organización en cuanto colectivo.

Al mismo tiempo, subrayaba la ineficiencia del sistema financiero argentino, la transferencia de gran parte del patrimonio industrial al mismo y la falta de compromiso de los bancos con la producción nacional, que repercutía sobre el crecimiento de la industria, especialmente sobre las PYMIs. Además, los reclamos para revalidar la producción y el trabajo nacionales se enmarcaban en la decisión política de la dirigencia industrial de conformar el Grupo Productivo, modificando decisivamente las relaciones establecidas mediante la *lógica de la influencia* por la corporación fabril en la dimensión político-institucional, apelando a la conformación de una nueva alianza empresaria. En el cierre de su discurso expresó:

“tengamos conciencia de que existen dos proyectos económicos diferentes de país. Uno, es un modelo que prioriza la actividad financiera, generando concentración de la riqueza, desempleo y marginación social. No es posible que sectores que representan menos del 10% del producto bruto nacional determinen políticas para la mayoría de los argentinos. Nosotros queremos un país distinto: unión con nuestros productores agropecuarios, empresarios de la construcción y sectores de servicios con realidades similares a la actividad productiva construyendo este proyecto. Generar un mercado interno sólido, con financiamiento e impuestos racionales y capacidad exportadora para asumir los compromisos externos”.⁴⁹

El llamado de la dirigencia de la UIA buscaba los apoyos de la Cámara Argentina de la Construcción (CAC) y de la Sociedad Rural Argentina (SRA) para la constitución de un Grupo Productivo, avalado desde la cúpula directiva de la UIA por el grupo Techint, uno de los más influyentes en el Comité Ejecutivo.⁵⁰ El impulso para formar este agrupamiento se basaba en su necesidad de vincularse con otros sectores empresarios, para aportar propuestas y soluciones a la crisis y obtener los consensos necesarios para el proyecto que la dirigencia fabril venía formulando desde 1998. Este propósito de aunar posiciones podía llevarse a cabo producto de la recesión económica que afectaba a todos los sectores productivos, reflejada por los índices económicos.⁵¹

El 23 de agosto de 1999 se anunció la constitución del Grupo Productivo, como un frente empresarial opuesto a las políticas promovidas desde el sector financiero y de servicios, integrado por la UIA, la CAC y Confederaciones Rurales Argentinas (CRA).⁵² La constitución del Grupo Productivo tuvo como correlato un

hecho de significación en el plano de la representación empresarial, la ruptura del Grupo de los Ocho⁵³, interlocutor y sostén de las medidas de reforma de los '90. El alejamiento de la dirigencia industrial del agrupamiento empresario se centraba en las consecuencias negativas que el apoyo del mismo había dado al modelo, beneficiando sólo a algunos de sus integrantes. Los heterogéneos intereses que componían al G8 siempre habían producido fricciones; sin embargo, en el transcurso de los '90, arribaron a acuerdos básicos que dejaban de lado las necesidades específicas y coyunturales de los sectores, para avalar los lineamientos generales sobre los que consensuaban los diversos sectores empresarios. La imposibilidad de sostener la cohesión en el seno del G8 no se debió a modificaciones ideológicas de sus integrantes, sino a la profundización de la crisis que exacerbaba las diferencias estructurales, acalladas en los años previos, mostrando la imposibilidad de los sectores empresarios para consensuar políticas y delinear estrategias comunes como lo habían podido realizar durante los '90.

Por esto, la dirigencia fabril buscaba modificar mediante la *lógica de la influencia* sus relaciones con los actores privados intervinientes en la esfera político-institucional para tomar autonomía, influir sobre las futuras decisiones de política económica y revitalizar su rol de interlocutor con el gobierno. Para fortalecer su presencia en el plano político-institucional, el Grupo Productivo promovió una campaña de promoción de sus ideas mediante los principales medios de comunicación, de la participación en foros y conferencias organizados por distintos sectores sociales y por la difusión de comunicados de su autoría.⁵⁴

Los integrantes del nuevo frente empresario afirmaban que la economía argentina atravesaba una peligrosa fase de depresión que requería la aplicación de medidas urgentes para frenar el descontento social, la recesión económica y la inestabilidad institucional. Remarcaban que las principales diferencias estaban con el sector financiero, especialmente con el privado, que al defender privilegios escindidos de las necesidades industriales, no participaban en los pedidos al Estado para que este financiase a la industria con tasas de interés más razonables y menos usurarias. Por estos motivos, la separación del Grupo de los 8 y la constitución del Grupo Productivo eran fundamentales porque implicaban desplazar el énfasis desde la necesidad de la flexibilización laboral y la reducción del costo laboral, hacia la impugnación del alto costo financiero, la fuerte presión impositiva y el desbalance del sector externo.⁵⁵

Además, la dirigencia fabril apeló a elaborar una propuesta de concertación y enfrentar la grave crisis reinante en el país. Para Osvaldo Rial, la concertación implicaba una unión en torno a un conjunto de medidas económicas entre el gobierno, los legisladores, las dirigencias de los partidos políticos, de los trabajadores, de los sectores productivos, de la iglesia y de las entidades que agrupaban a las pequeñas y medianas empresas (Rial, 1999).

Los industriales y el gobierno de la Alianza: del apoyo a la confrontación

Luego de los comicios presidenciales de octubre de 1999 en los cuales triunfó la Alianza y asumió la presidencia el Dr. Fernando De La Rúa⁵⁶, los reclamos y

medidas propuestas por la dirigencia de la UIA y el conjunto del Grupo Productivo fueron presentados al flamante gobierno en el “Documento Fundamental”⁵⁷ cuyos puntos centrales fueron: a) expansión de las economías regionales en el mercado interno y externo; b) fomento del crecimiento de las pequeñas y medianas empresas; c) reforma del sistema financiero orientada hacia una mayor participación de los bancos nacionales en el otorgamiento de créditos y la rebaja de las tasas de interés; d) fortalecimiento de la presencia argentina en el Mercosur en condiciones más competitivas para nuestro país; e) medidas compensatorias para mejorar el tipo de cambio real.⁵⁸

La presentación de este informe y las primeras manifestaciones públicas desde el gobierno, señalando su coincidencia con el reclamo de estos sectores, parecían conducir las relaciones hacia la cooperación. A lo largo de su campaña y ya como gobierno, desde la Alianza reforzaban la idea de transparentar la gestión, eliminar la corrupción, reactivar la economía y mejorar el nivel de vida del pueblo, sin tocar la paridad cambiaria (Peralta Ramos, 2007). Estas manifestaciones del gobierno estaban acordes con las declaraciones de la dirigencia de la UIA, que todavía se mantenía cauta sobre un reclamo abierto para abandonar el régimen de convertibilidad. Por otra parte, las designaciones de funcionarios gubernamentales como José Luis Machinea (Ministerio de Economía), Eduardo Casullo (Aduana) y Javier Tizado (Secretaría de Industria) eran avaladas por los dirigentes industriales, ya que algunos de ellos mantenían una estrecha vinculación con la UIA y conocían las necesidades de la industria en su conjunto.⁵⁹ De este modo, los vínculos establecidos por la dirigencia fabril en la dimensión político-institucional a través de los dispositivos de la *lógica de la influencia* repercuten sobre su accionar y estrategias. El Presidente de la UIA afirmaba: “propusimos al gobierno y esperamos se cumpla, un modelo con sesgo exportador y con una sustitución de importaciones ‘aggiornada’ ya que requiere más trabajo nacional y una distribución más equitativa del ingreso con la finalidad de reactivar el mercado interno”.⁶⁰

Pese a estos acercamientos iniciales, los primeros meses del gobierno no dieron los resultados esperados. La primera medida del equipo económico, en diciembre de 1999, fue un “impuestazo”, que incrementó los impuestos indirectos internos, generalizó el impuesto al valor agregado (IVA) y disminuyó el mínimo no imponible, recayendo sobre los asalariados y sectores medios que habían brindado su apoyo a la Alianza. La falencia del “impuestazo” para reactivar la economía llevó a la aplicación de otros ajustes que no revirtieron la situación. Los resultados fueron el crecimiento del déficit fiscal, de la deuda pública consolidada (bruta), persistencia y agravamiento de la recesión, crecimiento de la deuda externa, caída de las exportaciones, creciente fuga de capitales y continua apreciación del dólar. Todos estos aspectos evidenciaban la inviabilidad de la continuidad del modelo, a lo que se sumaba un incremento de la conflictividad social en distintos puntos del país.⁶¹

El empeoramiento económico junto con las tensiones sociales y la incapacidad del gobierno para dar respuestas, generó un distanciamiento con los integrantes del Grupo Productivo, quienes reafirmando el rumbo ineludible que la economía

debía tomar presentaron el 23 de junio de 2000 la llamada “Declaración de Tigre” elaborada por el agrupamiento que brindaba su aval al gobierno pero de una manera condicionada: “si el gobierno aplica el conjunto de medidas propuesto para reactivar la economía, la UIA, los constructores y CRA recomendarán suspender todo tipo de despidos como compensación del efecto multiplicador de la economía”.⁶² Además se presentaba nuevamente al gobierno un “plan productivo”⁶³ y un “documento fundacional” que formalizaba la extinción del antiguo Grupo de los Ocho, marcando sus diferencias con los empresarios del sector financiero y de las empresas públicas privatizadas.

Las alianzas y vínculos que la dirigencia de la UIA entabló mediante la articulación de la *lógica de la influencia* en el Grupo Productivo como institución convocante –ya que sostenía relaciones con otros centros de poder como la iglesia, la CGT y sectores políticos opuestos al gobierno– fortalecía el accionar colectivo empresario en la dimensión político-institucional. Esto quedó de manifiesto, ya que la falta de respuestas, la profundización de la recesión y la continuidad de la retracción industrial (Schorr, 2005), alejaron a los dirigentes industriales del gobierno. En forma paralela, los representantes empresarios desplegaron estrategias de alianzas buscando otros interlocutores. La dirigencia industrial estrechó vínculos con el líder justicialista Eduardo Duhalde, quien desde hacía varios años se manifestaba contrario a las medidas neoliberales.⁶⁴ Además, esta situación hizo que la dirigencia de la UIA a través del Grupo Productivo pusiese abiertamente en cuestión el elemento que más le molestaba del modelo económico: el tipo de cambio.

La dirigencia fabril mediante los dispositivos de la *lógica de la influencia* buscó en primer lugar, a través de la presencia de dirigentes políticos afines a sus intereses en puestos clave de gobierno, influir sobre la dirección de las políticas económicas, fortaleciendo su rol de interlocutora privilegiada con el gobierno. En segundo lugar, frente al fracaso de esta estrategia y recurriendo a la misma lógica dirigió sus reclamos hacia otros dirigentes políticos, cuestionadores del rumbo económico, para ampliar en el plano político-institucional los consensos en torno a su proyecto económico.

El cambio de estrategia de la dirigencia industrial se consolidó en los últimos meses del año 2000, a través de la difusión de comunicados y propuestas económicos y de la realización de la VI Conferencia Industrial, del 11 al 13 de octubre en Mar del Plata, titulada: “Agenda para una Argentina Desarrollada. El rol de la industria”, con un tenor de críticas y cuestionamientos duros hacia el Presidente y el conjunto de Ministros. En la Conferencia primó el afianzamiento de los vínculos de la dirigencia fabril con otros sectores de la sociedad, fortaleciendo la *lógica de la influencia* mediante la participación de religiosos, empresarios de otros sectores, filósofos, dirigentes políticos, economistas y otros profesionales.⁶⁵ El presidente de la UIA afirmaba:

“La década del ’90 ha carecido del intercambio de ideas en materia económica, consolidándose un pensamiento único que limitó la capa-

cidad de acción de nuestra dirigencia. Las preocupaciones de hoy trascienden al ámbito sectorial y se vuelcan a nuestro compromiso como ciudadanos de la Nación”.⁶⁶

Entre los documentos presentados se destacó la publicación de uno denominado “Ante la situación imperante”⁶⁷ en el cual exhortaban a la dirigencia política nacional a trabajar conjuntamente y lograr acuerdos que permitiesen el crecimiento del país, evitando la caída de la Argentina en un abismo del cual sería muy duro retornar. Los empresarios apelaban a la realización de un “gran acuerdo nacional” para evitar “el desencadenamiento de una crisis económica-social sin precedentes”. Afirmaban: “es necesario llamar a la dirigencia política nacional a deponer diferencias para lograr acuerdos que permitan plasmar una efectiva política de crecimiento (...) sólo así se logrará superar la grave situación económico-social por la que atraviesa el país”.⁶⁸ También se destacó la exposición presentada por Ignacio De Mendiguren, que tomaba como eje central de la crítica a los economistas, a las privatizadas y a los bancos. Sus declaraciones reforzaban las implicancias del esquema de convertibilidad sobre la industria, principalmente, la pérdida de competitividad que no era compensada por otras medidas desde el ámbito gubernamental.⁶⁹ Además, frente a la inacción del gobierno y la continuidad del modelo, las disputas en torno al tipo de cambio se hicieron evidentes. Guillermo Gotelli manifestó:

“no es lo mismo tener su propia política monetaria, su moneda que ser un país satélite de armaduría sin soberanía sobre sus mercados. No es igual un país que integra armónicamente sus actividades primarias con las industriales y con los servicios que el que privilegia a un sector por el otro”.⁷⁰

Las exposiciones efectuadas en la VI Conferencia Industrial por los distintos actores intervinientes, además de plantear exhaustivamente la situación sectorial, sus posibilidades y limitaciones, se dirigían al logro de los consensos para plantear en la dimensión político-institucional, una efectiva estrategia de crecimiento que contemplase las informaciones y propuestas vertidas en el desarrollo del evento industrial. Por lo tanto, uno de los ejes centrales era difundir estos resultados para que fuesen implementados como políticas públicas desde el ámbito gubernamental. En esta línea, el Grupo Productivo presentó en noviembre de 2000 el documento “Propuestas para el crecimiento”⁷¹ que resumía gran parte de las opiniones y medidas propuestas por los expositores de la Conferencia.

En este marco se iniciaba el año 2001, y a pocos meses de finalizar la gestión de Osvaldo Rial, la dirigencia industrial no llevaba adelante intensas negociaciones sobre el nombre del futuro reemplazante del dirigente, ya que la formación de la lista de unidad no era cuestionada por ninguno de los agrupamientos de la entidad. El contexto político y económico que rodeaba a la corporación fabril no fomentaba acuerdos internos que sólo redundarían en una pérdida de representación de la UIA, y en un debilitamiento de su accionar colectivo en la esfera político-institucional.

Dado el acuerdo de alternancia, la designación del nuevo Presidente recaía en manos del MIN, hecho que llevó a la decisión de nombrar a Ignacio De Mendiguren, Secretario de la UIA y Presidente del Banco Nación, en el máximo cargo. Su designación aseguraba a la dirigencia industrial, la continuidad del accionar iniciado bajo la gestión de Rial, y el aval del sector de las pequeñas y medianas industrias al dirigente, fortaleciendo la representatividad de la central fabril. Un integrante del Consejo General, vinculado al sector PYMI expresaba:

“la UIA necesita consolidar la estrategia que de a poco viene construyendo desde 1997, fortalecer la visión industrialista entre sus dirigentes y en el gobierno. La llegada del ‘vasco’ al MIN por esa época le fue dando al movimiento y a la entidad un perfil mucho más industrialista, que es preciso mantener y fortalecer”.⁷²

La preeminencia de esta visión entre los dirigentes industriales y sus respectivas representaciones, disminuía la capacidad de presión y de decisión en el seno de la dirigencia de la entidad, de sectores también vinculados al MIN, pero disconformes con el excesivo cuestionamiento de la dirigencia fabril y con la llegada de De Mendiguren a la presidencia como papeleros, azucareros, gráficos y autopartistas.⁷³ Por lo tanto, el arribo del dirigente a la presidencia de la UIA se sustentó en los mismos apoyos que los de Rial y con la consolidación de la *acción corporativa empresaria* en torno a los acuerdos básicos sobre los cuales debía actuar la futura dirigencia.

Reflexiones Finales

El artículo buscó analizar y comprender la construcción de la *acción corporativa empresaria* desde una visión conceptual e histórica a partir de las evidencias empíricas arrojadas por el estudio de una corporación empresaria, la Unión Industrial Argentina, en el período 1999-2001. Esta construcción se abordó a partir de la interrelación de tres dimensiones analíticas: la organizativo-institucional, la estructural-económica y la político-institucional, y la mediatización que llevan adelante entre ellas y en el interior de cada una, la *lógica de los miembros* y la *lógica de la influencia*. En las dos primeras dimensiones, los conceptos de fragmentación y heterogeneidad de intereses fueron clave en la comprensión del fenómeno, ya que es a partir de los mismos, que en las corporaciones empresarias se ponen en juego distintos mecanismos, dispositivos y servicios, con la finalidad de que éstos no obstruyan la construcción de consensos y la formación de la *acción corporativa empresaria*, esencial para asegurar la representatividad de las corporaciones, y posibilitar su expresión en la esfera pública a través de la acción colectiva.

En el transcurso de la gestión de Osvaldo Rial la dirigencia industrial implementó un proceso de fortalecimiento de su accionar colectivo en la dimensión político-institucional, a través de la *lógica de la influencia* mediante la ramificación de sus alianzas y relaciones con otros actores públicos y privados. Este objetivo se vinculó estrechamente y fue el resultado de las acciones que la dirigencia fabril de-

sarrollaba en su dimensión organizativo-institucional, volcadas al reforzamiento de la *lógica de los miembros* como el mecanismo para aglutinar a sus heterogéneos asociados y formar la *acción corporativa empresaria*.

En estos años, la dirigencia industrial logró fortalecer la *acción corporativa empresaria* en el plano organizativo-institucional y articular los heterogéneos intereses existentes en la UIA para plasmar en el plano político-institucional un accionar colectivo homogéneo de la corporación fabril. Esta estrategia fue posible por los esfuerzos de la dirigencia industrial y porque la crisis económica y sus efectos sobre los distintos sectores de actividad, instalaron en los diversos actores económicos la “necesidad” de buscar una salida a la misma. Por lo tanto, las estrategias organizativas y la formación de la *acción corporativa empresaria* en el seno de las asociaciones del empresariado, está influida por las características del contexto en el cual éstas se desenvuelven. El período estudiado estuvo signado por una confluencia en los procesos de la dimensión organizativo-institucional de la UIA y sus acciones colectivas en el plano político-institucional. En este último, el deterioro del modelo económico y el agravamiento de sus consecuencias económicas y sociales, brindaron el marco adecuado para que la dirigencia industrial llevase adelante su estrategia. En este sentido, los esfuerzos de la dirigencia fabril se centraron en el fortalecimiento de la *acción corporativa empresaria*, que posibilitó la articulación de intereses, necesidades y reclamos heterogéneos mediante la *lógica de los miembros*, bajo la consecución de un “interés común”. Esta unificación de la heterogeneidad se reflejó en el accionar colectivo y homogéneo de la dirigencia de la UIA, en rechazo de los efectos negativos del modelo económico, no sólo sobre la actividad industrial, sino sobre el conjunto del entramado social y económico.

La estrategia desplegada por la dirigencia industrial, mediante la *lógica de la influencia*, buscó ramificar y fortalecer sus alianzas y relaciones con los actores públicos y privados, en pos de aglutinar consensos para impulsar medidas que favoreciesen al sector industrial. En este sentido, fue decisiva la conformación de una nueva alianza empresaria que quebró la estructura representativa que había caracterizado al gran empresariado nacional durante la década de los '90. Asimismo, los cambios en su dimensión organizativo-institucional y en la composición estructural de su dirigencia, le posibilitaron adquirir una mayor relevancia en la escena nacional y vincularse con sectores sociales como la iglesia, parte del sindicalismo y algunos dirigentes políticos.

Por lo expuesto, las corporaciones empresarias desempeñan un rol fundamental, ya que aglutinan en su seno heterogéneos intereses que posibilitan la formación de la *acción corporativa empresaria*, necesaria para que los empresarios lleven adelante su acción política colectiva en el plano político-institucional. De este modo, la problematización del empresariado como un sujeto heterogéneo, y de las prácticas organizacionales internas que implementan sus entidades representativas, principales vehículos de la expresión empresaria, explican que el posicionamiento público de las corporaciones y sus relaciones con actores públicos y privados con el propósito de promover sus intereses son producto de un proceso previo donde se

aglutinan y representan los fragmentarios intereses mediante los dispositivos que posee la corporación brindados por la *lógica de los miembros*.



Referencias

1. Véase Lattuada (2006) y Viguera (1997).
2. Se puede consultar Ostiguy (1990), Birle (1997) y Beltrán (2007).
3. Un trabajo reciente sobre la heterogeneidad del sector empresario en Francia fue realizado por Cornelia Woll (2005).
4. Deben mencionarse como trabajos pioneros sobre la problemática del empresariado los estudios de Cúneo (1965), De Imaz (1965) y Niosi (1974) y Lindenboim (1976).
5. Sobre estos trabajos consultar Schwarzer (1991), Itzcovitz (1985), Martínez Nogueira (1986), Palomino (1988), entre otros.
6. Véase Nun y Lattuada (1991); Acuña (1994 y 1995); Birle (1997); Sidicaro (2002); Heredia (2003); Beltrán (2003, 2007); Lattuada (2006); Lissin (2009 y 2010); Dossi (2004, 2008 y 2009).
7. Cuando finalizaba la gestión del binomio Sebastiani-Gaini (1997-1999) los dirigentes del MIN y del MIA, pese a sus rivalidades y heterogeneidades internas, aceptaron la presentación de Osvaldo Rial (integrante del MIA), brindándole su aval a la formación de una lista de unidad. Consultar Dossi (2004 y 2009).
8. *Anuario de la UIA*, 1999, primera parte, p. 4.
9. El Movimiento Industrial Argentino se fundó en 1975, se caracterizaba por su carácter más liberal y agroexportador, proclive a los procesos de apertura y liberalización de la economía. En su seno tiene un peso importante la Coordinadora de las Industrias de Productos Alimenticios (COPAL). El Movimiento Industrial Nacional surgió en 1982 fruto de la fusión del Movimiento de Unidad Industrial (MUI) y el Movimiento Empresario del Interior (MEDI) y se caracteriza por estar más vinculado al mercado interno, a los empresarios pequeños y medianos y a los del interior del país. Consultar: Acuña (1995), Viguera (1998) y Dossi (2008).
10. La dirigencia de la UIA desde el año 1993 presentaba lista de unidad para su proceso electoral. A partir de 1997 se estableció un acuerdo de alternancia fruto del cual el Presidente de esta lista debía pertenecer a un agrupamiento interno cada vez.
11. Álvarez Gaini asumió la conducción de la UIA tras la renuncia de Sebastiani en 1998. El dirigente pertenecía al MIA e integraba la Coordinadora de las Industrias de Productos Alimenticios (COPAL). Debido al perfil más “industrialista” que tomaba la conducción de la UIA y para no generar tensiones con los integrantes de la COPAL decidió declinar su candidatura en el nuevo período electoral. Consultar Dossi (2009).
12. Información brindada a la autora por un industrial, integrante del Comité de Encuadramiento de la UIA, perteneciente al sector metalúrgico y miembro de ADIMRA, entrevistado el 12/08/2008.
13. Los dirigentes de las compañías multinacionales se habían opuesto también a la continuidad de Gaini al frente de la UIA. Se destacaban los directivos de Terrabusi, Bagley y frigoríficos, de Coca-Cola, Cargill y empresas aceiteras. Consultar Diario *Clarín*, 23/03/1999.
14. Estos apoyos de la dirigencia de la UIA fueron manifiestos en el período 1993-1997 cuando Blanco Villegas dirigió los destinos de la entidad fabril. Consultar Dossi (2004 y 2009).
15. Sobre estas cuestiones se puede consultar Revista *Mercado*, ediciones 1998-1999.
16. Consultar Basualdo (1997), Schorr (2005).
17. Información brindada a la autora por un dirigente industrial perteneciente al Comité de Encuadramiento de la UIA, 09/10/2007.
18. En la Revista *Mercado*, edición de noviembre de 2002, dirigentes de empresas privatizadas como Telefónica se manifiestan en esta dirección.
19. Sebastiani fue elegido presidente de la UIA en 1997 y renunció al cargo en 1998 asumiendo en su lugar el vicepresidente 1º Álvarez Gaini. Consultar Dossi (2009).
20. Se hace especial referencia a los reclamos efectuados por la dirigencia fabril hacia el gobierno y a la realización de una Asamblea Nacional del conjunto industrial que tuvo como propósito que los distintos

sectores industriales expresasen sus reclamos y necesidades. Posteriormente, la dirigencia fabril emitió un documento con los resultados de la Asamblea que alcanzó difusión en el plano nacional. Consultar Dossi (2008 y 2009).

21. Sobre las funciones asignadas al Secretario de la UIA véase *Estatuto y Reglamento General* de la Unión Industrial Argentina (2007), Sección 8, Artículo 8.8.

22. Desde la normalización de la UIA en el año 1981 la COPAL mantuvo una fuerte presencia en el Comité Ejecutivo con representantes en puestos clave. Se puede consultar la composición de los Comité Ejecutivo en las *Memorias y Balances* de la UIA y Dossi (2008).

23. Sobre los requisitos estipulados para el cargo de Presidente véase *Estatuto y Reglamento General* de la Unión Industrial Argentina (2007), Sección 8, Artículo 8.6.4.

24. Consultar *Anuario* de la Unión Industrial Argentina (1997).

25. En períodos previos prevaleció en la UIA la segunda forma de acceso al Comité Ejecutivo. Véase Dossi (2008 y 2009).

26. Este concepto hace referencia a las estrategias dirigidas hacia el establecimiento de consensos con los asociados, y la promoción de ámbitos de representación con la finalidad de fortalecer la representatividad de la entidad por medio de una mayor participación de los socios en la vida institucional de la UIA.

27. Sobre las actividades específicas y gestiones realizadas por el Departamento de Comercio consultar: *Anuario* de la UIA, 1999, primera parte, pp. 3-7.

28. Este concepto se refiere a las acciones dirigidas hacia la prestación de servicios como jornadas, cursos y seminarios, orientados básicamente hacia la capacitación de los asociados. Si bien no fomenta una mayor participación de los asociados en las estructuras de decisión de la entidad, su objetivo continúa siendo sostener la representación de la corporación.

29. Para ampliar información sobre las actividades de este Departamento consultar: *Anuario* de la UIA 1999, primera parte, pp. 13-17.

30. Sobre estas actividades consultar: *Anuario* de la UIA, 1999, primera parte, p. 24.

31. Se hacía especial referencia a que estos nuevos proveedores respondiesen a las necesidades de abastecimiento de las grandes empresas sobre servicios, productos, componentes, partes, piezas, entre otros. Esto se vinculaba con la difusión que desde este Departamento y desde el de Economía se venía realizando desde el año 1997 sobre la vigencia del compra nacional. Consultar: *Anuario* de la UIA, 1999, primera parte, pp. 32- 35.

32. Ampliar información sobre las actividades del Departamento PYMI: *Anuario* de la UIA, 1999, primera parte, pp. 32 a 34. También se pueden consultar las actividades del Instituto de Desarrollo Industrial y del Observatorio de la Pequeña y Mediana Industria Argentina.

33. *Anuario* de la UIA, 1999, primera parte, pp.7-12 y segunda parte pp. 57-60.

34. *Memoria* de la UIA, 2000, p. 27. *Anuario* de la UIA, 2000, primera parte, pp. 23-26.

35. Documento titulado “La UIA ante la crisis actual”, Mayo de 1999, en *Anuario* de la UIA 1999, segunda parte, en *Documentos y Propuestas* UIA, pp. 78 a 81.

36. Diario *Clarín*, 30/04/1999.

37. Tras una década de apertura, avalada por la dirigencia de la UIA, muchas empresas habían sucumbido ante la competencia de productos importados, situación que pese a la recesión interna se había agravado por la devaluación de Brasil que generó un aumento superior al 200% de las compras al Brasil en sectores como calzado y autopartes. Entonces, el lanzamiento de la “jornada de protesta” fue la respuesta de los sectores empresarios frente a la situación de crisis.

38. Consultar *Página/12, Suplemento Cash*, 15/12/201. Véase también Schorr (2005).

39. Una protesta de características similares fue organizada por la UIA en el período de la denominada “década infame” contra la política económica de aquel momento. Así, Luis Colombo, el entonces titular de la UIA realizó un importante acto en el Luna Park contra el impacto negativo que provocó a la producción nacional el acuerdo con Inglaterra, conocido históricamente como el “Pacto Roca-Runciman”. Además, es importante señalar que el “compre argentino” fue implementado a mediados de 1962 cuando José Alfredo Martínez de Hoz era Ministro de Economía del gobierno de José María Guido. El compra nacional volvió hacia fines de los años sesenta, en las postrimerías del gobierno de

Onganía y a partir de ese momento, quedó establecido como Ley nacional hasta su derogación bajo el gobierno de Carlos Menem.

40. La jornada buscaba revitalizar a los sectores industriales y para eso se basaba en información divulgada por informes de la central fabril, que señalaban que numerosos sectores industriales como motores para heladeras, sistemas de frenos y llantas para autos y la producción de motores estaban casi desapareciendo. Por otra parte, la producción de juguetes se hallaba asfixiada por la importación, hecho que se reflejaba en que la producción nacional sólo abarcaba el 12% de la producción de juguetes. Además de las cifras divulgadas por la UIA, los índices oficiales también reconocían que la economía se había contraído alrededor de un 4% en el primer trimestre de 1999, que la producción industrial evidenciaba caídas del orden del 10% en comparación con el comportamiento de 1998, que el sector de la construcción reflejaba desaceleraciones y el nivel de las importaciones había caído un 25% en el primer cuatrimestre de 1998.

41. Para ampliar información sobre estas medidas consultar el documento de la UIA titulado “Propuestas de la UIA para mejorar la competitividad”, en Documentos y Propuestas de la Unión Industrial Argentina, *Anuario* de la UIA, 1999, segunda parte, págs. 71 a 73.

42. Véase Rial (1999: 74).

43. Se expresaron en este sentido dirigentes como Ignacio de Mendiguren (sector textil), Roberto Rocca (grupo Techint), Hugo D’Alessandro (Arcor) y Jorge Aguado (grupo SOCMA). Los discursos se pueden encontrar en “Resultados de la V Conferencia Industrial Argentina”, UIA.

44. *Anuario* de la UIA, 1999, primera parte, p. 14.

45. Consultar *Anuario* de la UIA, 1999, segunda parte, pp. 54 a 60.

46. *Anuario* de la UIA, 1999, segunda parte, p. 57.

47. *Anuario* de la UIA, 1999, segunda parte, p. 60.

48. Discurso de cierre de la V Conferencia Industrial, *Anuario* de la UIA 1999, segunda parte, p. 61.

49. Discurso de cierre de la V Conferencia Industrial, *Anuario* UIA, 1999, segunda parte, p. 63.

50. Información provista a la autora en una entrevista realizada a un integrante del Grupo Techint y perteneciente al Consejo General de la UIA, 29/9/2007.

51. Véase Peralta Ramos (2007), Lattuada y Neiman (2005) y Lattuada (2006).

52. Para ampliar información sobre la constitución del agrupamiento empresario consultar Dossi (2007).

53. El Grupo de los 8 se constituyó en el año 1987 por la SRA, la UIA, la Bolsa de Comercio de Buenos Aires, la CAC, ADEBA, ABRA, UAC y la Cámara Argentina de Comercio. Consultar Aruguete (2006).

54. Sobre las actividades desarrolladas por el Grupo Productivo consultar el *Anuario* de la UIA, 2000, primera parte, pp. 15-19.

55. Consultar Rial (1999).

56. Fernando De La Rúa asumió la presidencia el 10 de diciembre de 1999.

57. Documento elaborado por los integrantes del Grupo Productivo en octubre de 1999 para ser presentado a las nuevas autoridades gubernamentales.

58. Para ampliar información sobre el Informe consultar: *Memoria* de la UIA, 2000, pp. 20-26, y *Anuario* de la UIA, 2000, segunda parte, en *Documentos y Propuestas* UIA, pp. 30-38.

59. Tizado fue directivo del Grupo Techint durante aproximadamente 30 años, José Luis Machinea fue Director del Instituto de Desarrollo Industrial de la UIA y Eduardo Casullo se desempeñó como Director Ejecutivo en la entidad fabril.

60. Diario *Clarín*, 15/12/1999.

61. Sobre las características de estos procesos y ampliar información véase: Rapoport (2006), Peralta Ramos (2007) y Schorr (2005).

62. Idem anterior.

63. El plan productivo elaborado constaba de 38 medidas entre las que se destacaban: a) un shock de financiamiento y modificaciones en el sistema financiero; b) reconversión fiscal; c) preservación de los mercados; d) mejoras en el funcionamiento del comercio internacional, particularmente en el Mercosur; e) fortalecimiento del “compre argentino” y defensa de la competencia; f) modificación de

la política laboral y reducción del costo argentino.

64. En este sentido, sus principales declaraciones se dirigían hacia la necesidad de desplazar a la comunidad financiera, retomar la senda de un país industrialista, efectuar una concertación patriótica que agrupase a los empresarios productivos, a los trabajadores, a la dirigencia política y a la Iglesia Católica. Véase Duhalde (2007).

65. Sobre los participantes de la VI Conferencia Industrial se puede consultar el texto de la misma en www.uia.org.ar.

66. VI Conferencia Industrial, www.uia.org.ar.

67. Documento del Grupo Productivo, 18/11/2000.

68. Fragmento de “Ante la situación imperante”, Grupo Productivo, noviembre de 2000.

69. Sobre esta exposición véase *VI Conferencia Industrial*, 2000, www.uia.org.ar.

70. *VI Conferencia Industrial*, 2000, www.uia.org.ar.

71. Consultar *Anuario UIA*, 2000, segunda parte, pp. 20-28.

72. Información provista a la autora por un industrial entrevistado, sector textil, el 27/03/2008.

73. Información brindada a la autora por una entrevista a un dirigente industrial del MIN, del Comité de Encuadramiento de la UIA y con actividad en el sector metalúrgico, 30/02/2003.

Bibliografía

C. H. ACUÑA (1994), “El análisis de la Burguesía como Actor Político”, en *Realidad Económica*, Buenos Aires, N° 128, noviembre-diciembre.

——— (1995), “Intereses empresarios, dictadura y democracia en la Argentina actual (o sobre por qué la burguesía abandona estrategias autoritarias y opta por la estabilidad democrática)”, en C. H. ACUÑA (ed.), *La nueva matriz política argentina*, Buenos Aires, Nueva Visión.

E. ARUGUETE (2006), “Lucha política y conflicto de clases en la posdictadura. Límites a la constitución de alianzas policlasistas durante la administración de Alfonsín”, en A. PUCCIARELLI (coord.) *Los años de Alfonsín. ¿El poder de la democracia o la democracia del poder?*, Buenos Aires, Siglo Veintiuno Editores.

E. BASUALDO (1997), “Notas sobre la evolución de los grupos económicos en la Argentina”, en *Cuadernos ATE/CTA*, N° 49, Buenos Aires.

G. BELTRÁN (2003), *Las reformas neoliberales en Argentina. El papel del Estado, los empresarios y los intelectuales en el proceso de cambio*. Tesis de Maestría en Investigación en Ciencias Sociales, Argentina, Universidad de Buenos Aires.

——— (2006), “Acción empresaria e ideología. La génesis de las reformas estructurales”, en A. PUCCIARELLI (coord.) *Los años de Alfonsín. ¿El poder de la democracia o la democracia del poder?*, Buenos Aires, Siglo XXI Editores.

——— (2007), *La Acción Empresarial en el contexto de las reformas estructurales de las décadas de los ochenta y noventa en Argentina*, Tesis de Doctorado en Ciencias Sociales, Argentina, Universidad de Buenos Aires.

P. BIRLE (1997), *Los empresarios y la democracia en la Argentina. Conflictos y coincidencias*, Buenos Aires, Universidad de Belgrano.

D. CÚNEO (1965), *Comportamiento y crisis de la clase empresaria*, Buenos Aires, Centro Editor de América Latina.

M. DERBER (1984), “Organized Business in United States”, en WINDMULLER y GLADSTONE (eds.), *Employers associations and industrial relations. A comparative study*, Oxford, Clarendon Press.

J. L. DE IMAZ (1965), *Los que Mandan*, Buenos Aires, Eudeba.

M. DIAMAND y H. NOCHTEFF (1999), *La economía argentina actual: problemas y lineamientos de políticas para superarlos*, Buenos Aires, Editorial Norma.

E. DINIZ (2000), *Globalização, reformas economicas e elites empresarias*, Rio de Janeiro, FGV.

M. DOSSI (2004), “La interna de la UIA en los 90”, en *Revista Argentina Reciente*. Ideología y política contemporánea. Menemismo: actores, debates y transformaciones, N° 2, diciembre, Buenos Aires.

——— (2007), “Alianzas empresarias frente a la crisis del 2001: un análisis del caso del

- Grupo Productivo”, ponencia presentada en las IV Jornadas de Jóvenes Investigadores, Instituto de Investigaciones Gino Germani, Facultad de Ciencias Sociales, UBA, Buenos Aires.
- (2008), *La acción colectiva de los grandes grupos económicos. Un análisis de las estrategias y comportamientos de las corrientes internas de la Unión Industrial Argentina en el período 1989-2002*, Tesis de Maestría en Ciencia Política, Argentina, IDAES/UNSAM.
- (2009), “La acción colectiva de la Unión Industrial Argentina en el período 1989-2002. Un análisis desde su dinámica organizativa-institucional”, en *Documentos de Investigación Social*, Publicación Electrónica, N° 10, IDAES/UNSAM.
- E. DUHALDE (2007), *Memorias del Incendio. Los primeros 120 días de mi presidencia*, Buenos Aires, Editorial Sudamericana.
- F. DURAND (1994), *Business and Politics in Peru. The State and the National Bourgeoisie*, San Francisco y Oxford, Westview Press.
- M. HEREDIA (2003), “Reformas estructurales y renovación de las elites económicas en la Argentina: estudio de los portavoces de la tierra y del capital”, en *Revista Mexicana de Sociología*, Año 65, N° 1.
- M. HERNANDEZ ROMO (2006), “Los estudios empresariales en América Latina: balance y alternativas de análisis”, en DE LA GARZA TOLEDO (coord.), *Teorías sociales y estudios del trabajo: nuevos enfoques*, Anthropol Editorial, México, UAM.
- V. ITZCOVITZ (1985), *Organizaciones corporativas del empresariado argentino: la Cámara Argentina de Comercio*, Buenos Aires, CISEA.
- M. LATTUADA (2006), *Acción colectiva y corporaciones agrarias en la Argentina. Transformaciones institucionales a fines del siglo XX*, Buenos Aires, Universidad Nacional de Quilmes.
- M. LATTUADA y G. NEIMAN (2005), *El campo argentino*, Colección Claves para Todos, Buenos Aires, Edición Capital Intelectual.
- J. LINDENBOIM (1976), “El empresariado industrial argentino y sus organizaciones gremiales entre 1930 y 1946”, en *Desarrollo Económico*, Vol. 16, N° 62, julio-septiembre.
- L. LISSIN (2009), “Acción colectiva empresaria ¿Homogeneidad dada o construida? Un análisis a la luz del estudio de las corporaciones empresarias en la crisis del 2001”, en *Documentos de Investigación Social*, Publicación Electrónica, N° 3, IDAES-UNSAM.
- (2010), *Federación Agraria Hoy. Campo argentino en discusión*, Colección Claves para Todos, Buenos Aires, Edición Capital Intelectual.
- M. LUNA y C. PUGA (2007), “Los estudios sobre los empresarios y la política. Recuento histórico, líneas de investigación y perspectivas analíticas”, en J. BASAVE KUNHARDT y M. HERNÁNDEZ ROMO (comps.), *Los estudios de empresarios y empresas. Una perspectiva internacional*, México, Plaza y Valdez Ediciones.
- R. MARTINEZ NOGUEIRA (1986), *Las organizaciones corporativas del sector agropecuario. Notas para un ensayo interpretativo de sus comportamientos*, Buenos Aires, CISEA.
- J. NIOSI (1974), *Los empresarios y el estado argentino (1955-1969)*, Buenos Aires, Siglo XXI.
- J. NUN y M. LATTUADA (1991), *El gobierno de Alfonsín y las corporaciones agrarias*, Buenos Aires, Editorial Manantial.
- C. OFFE y H. WIESENTHAL (1980), “Dos lógicas de la acción colectiva”, en *Cuadernos de Sociología*, N° 3, Carrera de Sociología, Universidad de Buenos Aires.
- C. OFFE (1980), “The Attribution of Public Status to Interest Groups -Observations on the West German Case”, in S. BERGER (ed.), *Organizing Interests in Western Europe: Pluralism, Corporatism, and the Transformation of Politics*, Cambridge, Cambridge UP.
- P. OSTIGUY (1990), *Los capitanes de la industria. Grandes empresarios, política y economía en la Argentina de los años 80*, Buenos Aires, Editorial Legasa.
- M. PALOMINO (1988), *Tradición y poder. La Sociedad Rural Argentina (1955-1983)*, Buenos Aires, CISEA-Grupo Editor Latinoamericano.
- M. PERALTA RAMOS (2007), *La economía argentina: poder y clases sociales (1930-2006)*, Buenos Aires, Editorial FCE.
- O. RIAL (1999), *La dictadura económica*, Buenos Aires, Galerna.
- L. A. ROMERO (2003), *La crisis argentina. Una Mirada al siglo XX*, Buenos Aires, Editorial Siglo XXI.

- P. SCHMITTER y W. STREEK [1981] (1991), "The organization of business interests. A research design to study the associative action of business in the advanced industrial societies of Western Europe", Revised and extended version, Wissenschaftszentrum Berlin, IIM / LMP.
- M. SCHORR (2005), *El modelo nacional industrial. Límites y posibilidades*, Buenos Aires, Colección Claves para Todos, Buenos Aires, Capital Intelectual.
- J. SCHVARZER (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.
- (1991), *Empresarios del pasado. La Unión Industrial Argentina*, Buenos Aires, CISEA-Imago Mundi.
- R. SIDICARO (2001), *La crisis del Estado y los actores socioeconómicos en la Argentina (1989-2001)*, Buenos Aires, Libros del Rojas, Universidad de Buenos Aires.
- (2002), *Los tres peronismos. Estado y poder económico. 1946-55/1973-76/1989-99*, Buenos Aires, Siglo XXI.
- A. VIGUERA (1997), *La política de la reforma económica en la Argentina. Estado y empresarios en torno a la apertura comercial, 1987-1996*, Tesis de doctorado en Ciencias Sociales, México, FLACSO.
- (1998), "Estado, Empresarios y Reformas Económicas: en busca de una perspectiva analítica integradora", en *Revista Perfiles Latinoamericanos*, N° 12.
- (2000), *La trama política de la apertura económica en la Argentina (1987-1996)*, La Plata, Ediciones Al Margen, Editorial de la Universidad Nacional de La Plata.
- C. WOLL (2005), "The Difficult Organisation of Business Interests: MEDEF and the Political Representation of French Firms", MPIfG Discussion Paper.
- G. ZABLUDOSVSKY (1994), "Reflexiones en torno al estudio de los empresarios en México", en *Política y Gobierno*, Vol. I, N° 1, enero-junio, México.

Fuentes documentales consultadas

Diarios y Revistas

Diario *Clarín*, 1999-2001

Diario *La Nación*, 1999-2001

Diario *Página/12*, 1999-2001

Revista *Mercado*, 1998-1999, 2002

Documentos e Informes Empresarios

Grupo Productivo (1999), *Documento Fundamental*

Grupo Productivo (2000), *Ante la situación imperante*

Grupo Productivo (2000), *Declaración de Tigre*

Unión Industrial Argentina (2007), *Estatuto y Reglamento General*

Unión Industrial Argentina, Conferencia Industrial, V y VI, 1999-2000

Unión Industrial Argentina, *Anuario*, 1999-2000

Unión Industrial Argentina, *Memoria y Balance Anual*, 1999, 2000, 2001

Unión Industrial Argentina (1999), *La UIA ante la crisis actual*

Unión Industrial Argentina (1999), *Propuestas de la UIA para mejorar la competitividad*

Recibido: 01/09/09. Aceptado: 03/03/11.

María Virginia Dossi, "La construcción de la representación y de la acción corporativa empresaria. Un abordaje a partir de sus asociaciones representativas". Revista *Temas y Debates*. ISSN 1666-0714, año 15, número 21, agosto 2011, pp. 71-102.