

Instituto de Ciencia Política

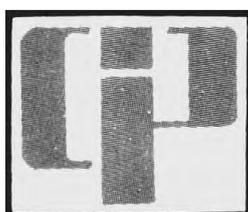
Facultad de Ciencias Sociales

Universidad de la República

Emperarios y acción colectiva en la producción
bibliográfica nacional

Cristina Zurbriggen

Documento de Trabajo N° 13
1998



EMPRESARIOS Y ACCIÓN COLECTIVA EN LA PRODUCCIÓN BIBLIOGRÁFICA NACIONAL. UNA REVISIÓN ANALÍTICA.

INTRODUCCIÓN

Hasta mediados de la década del 80 las cámaras empresariales, sus estructuras internas y sus relaciones con el Estado y los partidos políticos no llegaron a transformarse en un objeto de estudio singular para las ciencias sociales uruguayas. Por consiguiente, no es llamativo que los primeros estudios sobre organizaciones empresariales fueron realizados por dos extranjeros (estadounidenses): Berenson (1975) y Handelmann (1979), los cuales han tenido muy poco repercusión en el ámbito nacional.

La causa principal de este desinterés es que, en Uruguay, la conceptualización del comportamiento político empresarial estuvo fuertemente influida por los postulados académicos iniciados en los años sesenta tales como la teoría de la dependencia¹ y las concepciones marxistas, los cuales prestaron poca atención al papel de las organizaciones empresariales.

A mediados de la década del 80 los estudios acerca de las cámaras empresariales salen de aquella situación marginal en la que se encontraban y comienzan a recibir una mayor atención por parte de los científicos sociales. La restauración democrática, la puesta en marcha de las políticas de ajuste, pero fundamentalmente el proceso de integración al Mercosur, fueron factores que conmovieron a los empresarios uruguayos y la inserción de sus agremiaciones en el sistema político nacional. Los empresarios tienen que actuar ante un mercado abierto y competitivo, frente a un Estado que reduce su proteccionismo, frente a partidos políticos que tienen que asumir nuevos desafíos, y frente a una sociedad que le exige un papel protagónico.

El empresario como actor social es traído a primer plano y, por tanto, su comportamiento político y sus organizaciones de intereses es revalorizado como objeto de estudio para las ciencias sociales, fenómeno que se vio reflejado en las aproximaciones teóricas a la temática. Los supuestos dependentistas, histórico-estructurales, y marxistas no desaparecen de la escena, pero ya no son dominantes. Nuevas aproximaciones a la temática con teorías que resaltan la importancia de la acción colectiva, son introducidas para análisis del comportamiento político empresarial, como por ejemplo los teoremas de Olson, los aportes de Claus Offe y las aproximaciones neocorporativistas (Filgueira 1988, 1989, Lanzaro 1992).

¹ Entre mucho de ellos están los trabajos de Andre Gunder Frank (1979), Ruy Marini (1972), Cardoso y Faletto (1979), los primeros trabajos de O'Donnel, Octavio Ianni, Dos Santos, etc.-

No obstante, a pesar de los avances que se han realizado en el estudio sobre las cámaras empresariales, faltan estudios sistemáticos y aproximaciones más empíricas al tema. Este trabajo tiene como objetivo analizar la producción bibliográfica nacional sobre los empresarios y su acción colectiva. Se pondrá especial énfasis en las variables que han sido consideradas esenciales por los autores a la hora de explicar el comportamiento político empresarial. En primer lugar, se hace referencia a los estudios realizados desde concepciones marxistas (Vivian Trias, Stolovich) y dependentistas (De Sierra). Desde esta perspectiva, queda explicado el comportamiento político empresarial por factores económicos o/y estructurales. Simultáneamente, estos enfoques desestiman la importancia de los canales corporativos formales como mecanismos de influencia política empresarial, asignándole especial relevancia a las redes informales que ligan a empresarios y el aparato estatal.

En segundo lugar, se hace referencia a los estudios nacionales sobre cámaras empresariales (Filgueira 1988, 1989, Caetano 1992, Lánzaro 1992). En ellos se destaca la importancia de los atributos del sistema político, a la hora de explicar el comportamiento colectivo empresarial. El papel “discreto” que las cámaras empresariales han desempeñado en el sistema político nacional estaría explicado por la centralidad del Estado y los partidos políticos, así como por las vinculaciones a título personal que se han desarrollado entre el Estado y empresarios, entre empresarios y el elenco político.

En tercer lugar, se señala la importancia de realizar un abordaje complementario, que sin desconocer el poder estructural del empresariado y las limitaciones institucionales que el sistema político habría implicado para el comportamiento político empresarial, considere también las estrategias de los actores y el papel de las organizaciones.

1. El empresario desde la perspectiva de la teoría de la dependencia y las concepciones marxistas. La importancia de la dimensión económica-estructural.

1.1 Paradigma dominante hasta la década del 80.

La conceptualización del comportamiento político empresarial estuvo, en Uruguay como en el resto de América Latina, hasta la década del 80, fuertemente influido por los postulados académicos iniciados en los años sesenta, teoría de la dependencia y las concepciones marxistas. El empresariado, dentro de este "paradigma dominante", quedó reducido a la categoría "burguesía", "clase dominante", en tanto tal, controla el Estado para imponer un determinado modelo de desarrollo.

La producción académica nacional, que ha centrado sus trabajos sobre la base de estas concepciones, señala que dada las características del sistema político uruguayo, hasta la década del 60, la clase propietaria no tuvo que asumir directamente el mando estatal, sino que los cuadros gubernamentales de origen modesto y capas medias se convirtieron en sus representantes. Sin embargo, desde fines de la década del 60, y bajo el gobierno de Jorge Pacheco, se produjo una ruptura que determinó un desplazamiento de los altos cuadros de mando político por los empresarios. "En este desarrollo se advierte la tendencia de que nombres relevantes de los cuadros ejecutivos de la oligarquía [latifundistas y banqueros], desplacen a los políticos de sus mandos. En este elenco figuran hombres de notoria capacidad y de los más ricos y estrechamente asociados al capital extranjero que existen en el país". Por lo tanto, la oligarquía "agarra la manija" de la conducción gubernamental directamente" (Vivian Trías 1968, 123). Por otra parte, se afirma en otro estudio, que el proceso económico de los últimos años fue demostrando la declinación del llamado "poder regulador o compensador" del Estado y su transformación en un defensor indisimulado de los intereses de los grupos económicos dominantes, lo que reflejaba su creciente control del poder político" (Instituto de Economía, 1969, 324)².

Por su parte, la temática empresarial estuvo ajena a las grandes discusiones teóricas de la sociología del desarrollo³, así como de la teoría política⁴. Excepción a ello fue Carlos Real de Azúa,

2 Importante contribución local a la teoría de la dependencia

3 La fuerte discusión que tuvo lugar en América Latina entre teóricos de la dependencia, marxistas y teóricos de la modernización no tuvo en Uruguay, gran repercusión. Ver Boeckh Andreas, „Abhängigkeit, Unterentwicklung und Entwicklung: Zum Erklärungswert der Dependencia Autoren," pp.133-151 en Handbuch der Dritten Welt Bd 1, ed. D. Nohlen und F. Nuscheler, Hamburg (1982). Andreas Boeckh, „Entwicklungstheorien: Eine Rückschau," pp.110-130 en Handbuch der Dritten Welt (Bd 1), ed. Born, N. Nohlen und F. Nuscheler (1992). Asimismo, fue muy limitada la influencia de las concepciones de la modernización, como por ejemplo de autores como Hoselitz, S. N Eisenstadt (1973, 1979); D. Apter (1965) que señalaron la importancia de los empresarios como agentes modernizadores, dentro de una sociedad tradicional. Sin embargo, en otros países, como en Argentina José Luis Imaz (1971) o en Chile Pablo Huneeus (1979), se ha trabajado dentro de esta concepción. Estos autores parten más bien de la pregunta: ¿por qué los empresarios latinoamericanos no han sido capaces de asumir el rol de agentes de la modernización?. La respuesta que sugieren estos autores, está en las características individuales del empresariado o bien en la falta de una cultura capitalista en las sociedades latinoamericanas.

4 En los EE.UU., desde la publicación del libro de Truman "The governmental Process" 1951, fue una preocupación central de las ciencias políticas, estudiar como están organizados los sectores y la motivación ideológica de los ciudadanos a articular sus intereses ante los partidos políticos y los cuerpos gubernamentales. La concepción pluralista y sus

quién aplicó los modelos de la ciencia política contemporánea, especialmente de la teoría de las élites, para el estudio de las categorías dirigentes en la sociedad uruguaya. El autor destaca que desde siglo XIX, el empresariado uruguayo habría encontrado dificultades en lograr “capturar” el Estado uruguayo, consolidándose por la tanto un Estado “relativamente autónomo” en sus políticas con respecto a los sectores económicamente dominantes.⁵

No obstante, la pronta generalización de los postulados académicos de la teoría de la dependencia y marxistas determinó que el comportamiento político del empresariado, en menor o mayor medida, quedo explicado por factores económicos o/y estructurales. Desde esta perspectiva, se desestimó la importancia de las agremiaciones empresariales, pues es el Estado el actor político destinado a defender los intereses de la clase capitalista.

1.2 A partir de la década del 80

Desde la perspectiva dominante en la conceptualización del comportamiento político empresarial, pueden ser mencionados estudios más recientes. Luis Stolovich, en colaboración con otras investigadores ha estudiado los procesos de concentración y centralización del capital y la formación de los grupos económicos en el Uruguay. Así como, el afianzamiento de estos grupos en las posiciones de poder político, y la participación personal del empresariado y sus representantes en el gobierno⁶.

posteriores reformulaciones, la cual atribuyen un papel central a los grupos de interés en los procesos de decisión política, no tuvo gran repercusión en las ciencias sociales uruguayas, particularmente hasta la década del 80. Por consiguiente, no es llamativo que los primeros estudios sobre organizaciones empresariales se deban a dos extranjeros, Berenson (1975) y Handelman (1979), los cuales han tenido muy poca repercusión en el ámbito académico nacional. Handelman, en su estudio sobre el desempeño de las cámaras empresariales durante el periodo dictatorial, señala que a pesar de la importancia que tienen las organizaciones empresariales en Uruguay, como la Asociación Rural, Federación Rural, Cámara de Industrias, Cámara de Comercio, Asociación de Bancos del Uruguay, muy poco se conoce a acerca de sus canales de comunicación o el éxito en la determinación de las políticas económicas. Una de las razones de este vacío es que la actividad de los grupos de presión no se realiza públicamente, sino a través de lazos familiares privados, vínculos personales y el enlace entre las élites políticas y económicas. (Handelman H. 1979, 1).

5 El sector dirigente, afirma el autor, tiene la peculiaridad que la historia ha señalado, de no existir una estricta correspondencia entre el poder económico y el poder político. En el transcurso del siglo XX, se fue conformando un elenco político, principalmente proveniente de la clase media, que hizo del estado un actor político de relevancia como mediador en los conflictos sociales.

„a nuestra altura histórica no es posible gobernar exclusivamente para los intereses de una minoría, porque ello es contradictorio con la existencia misma de una sociedad viable y mínimamente consensual; que algún prorrato entre las demandas de arriba y de abajo debe realizarse, que algún equilibrio o compromiso tácito tiene que lograrse es aserción menos aceptada pero bastante sólida. Con todo, la gran novedad y la variable decisiva está implicada en la ascensión a la calidad de un protagonista más, del propio Estado| ...[de sus gestores estables(burocracia) y de su personal electivo y técnico]”(Real de Azúa, 1969, 5)

Por lo tanto se consolida “un Estado instrumentador de equilibrios sociales más o menos estables basados en el compromiso y la emergencia de un personal político experimentado en él. Tenemos un personal político autónomo respecto a las fuerzas y a la estructura social dominante”, pero que no dejó de representarlas”. Simultáneamente, no ha estado ausente el entrelazamiento entre el elenco político y determinados núcleos capitalistas-empresarios „A través (aunque no exclusivamente) del Partido Nacional y del riverismo fue siempre notorio el que se anudó entre el sector estanciero y los cuadros parlamentarios. También registraron múltiples entrecruzamientos que lo resto de los sectores sociales el grupo de gestores industriales y los cuadros ejecutivos y administrativos más altos del Estado” (Real de Azúa 1969, 24).

6. ver Stolovich, Luis, J. M. Rodríguez y Bértola Luis, „El poder económico en el Uruguay actual,” CUI, Montevideo (1988). Stolovich, Luis, „Los empresarios, la apertura y los procesos de integración regional: contradicciones y estrategias. El caso de Uruguay en el Mercosur.” Revista Paraguaya de Sociología (1992) pp.53-59. Stolovich, Luis, „El poder económico en el Mercosur,” CUI, Montevideo (1994).

Particularmente, en el estudio “Gobierno y empresarios: sus vínculos personales” (1987), los autores se centran en el estudio de la clase que gobierna, los mecanismos que ligan la clase capitalista al Estado y las relaciones concretas entre políticas estatales y los intereses de clase.

La tesis fundamental que los autores tratan de demostrar, es que a pesar de que la mayoría de los académicos señalan el año 1968 como año de ruptura, existen evidencias empíricas que demuestran “una tendencia sistemática, visible a partir de los gobiernos blancos (1951-1966), acentuada después, a la asunción de responsabilidades gubernativas por parte de los empresarios y sus auxiliares directos”. Nos encontramos frente a un fenómeno importante, de “dominio directo de los mecanismos del Estado por parte de los miembros de la clase dominante, desplazando a sus representantes políticos de origen medio o bajo” (Stolovich 1987, 171).

Los autores enfatizan que la relación de privilegio entre los empresarios y sus “auxiliares directos” y los partidos tradicionales, no solo se ha mantenido en el transcurso histórico, sino que incluso se ha intensificado en los últimos años. Se ha creado una espesa red de vinculaciones personales, por la cual los empresarios no solo tienen buena audiencia ante el gobierno, sino que ocupan directamente o indirectamente a través de sus “auxiliares directos” cargos públicos estratégicos⁷.

Por lo tanto, se ha creado “una telaraña de vínculos con dirigentes políticos, militares, ministros, parlamentarios, jefes burocráticos, etc. y que adopta distintas formas: parentesco, amistad política, amistad personal, convivencia en organizaciones sociales y clubes, negocios e intereses comunes, sobornos y coimas, etc. Dichas vinculaciones se afirman, en los períodos democráticos, a través de los aportes financieros a las campañas políticas de los distintos líderes, candidatos y fracciones de los partidos”(Stolovich 1987, 189).

Asimismo, Gerónimo de Sierra, desde una perspectiva dependentista, refrenda el estudio de Luis Stolovich, en el sentido de que en los últimos años se comprueba una interrelación creciente entre las grandes empresas -en particular los sectores del gran capital modernizador y más asociados a la lógica transnacional- y el Estado. Desde la década del 60, señala el autor, se manifestó un proceso de fortalecimiento del Poder Ejecutivo y de la alta administración burocrática esto acentúa el fenómeno de las negociaciones directas entre los grandes grupos económicos y el gobierno o sectores del Ejecutivo, pero en toda caso fuera del Parlamento. Tiende así a crearse una estructura más o menos informal, ligada al Ejecutivo, que vincula esas negociaciones previas a la toma de decisiones gubernamentales, lo que aumenta la opacidad y el secreto de la génesis de las mismas (De Sierra 1992, 206-207).

Desde esta perspectiva, los grandes empresarios han priorizado los contactos directos con los decisores políticos en la administración de gobierno, así como la ocupación de cargos estratégicos en

⁷ Por tanto, “mantener, ampliar y defender esa protección ha exigido tejer una tela de araña de vinculaciones- corporativas y personales- entre los empresarios y las distintas instancias de poder, no sólo de las máximas instancias políticas, sino también las estructuras administrativas intermedias donde se resuelven cotidianamente problemas que afectan los intereses de capitales individuales (Stolovich 1987, 180).

el aparato estatal, como forma de ejercer influencia sobre las decisiones de políticas estatales. Por su parte, se desestima la importancia de los canales corporativos formales como mecanismos de influencia política empresarial, y, por consiguiente, la defensa de los intereses de los capitalistas se realiza por la acción política del Estado, a través de esa espesa red de vinculaciones informales que liga grupos económicos y diferentes segmentos del aparato estatal.

1.3 ¿Podemos explicar el comportamiento de los empresarios y de sus organizaciones a partir de variables económico-estructurales?

La relevancia de los factores económico-estructurales, para explicar el comportamiento político del empresariado ha sido discutido por diferentes concepciones teóricas. Las aproximaciones pluralistas, durante mucho tiempo, han prestado poca consideración a los factores económico-estructurales. Por su parte, los teóricos de la modernización analizan el comportamiento del empresario centrado en los aspectos psicoculturales, quitándole importancia a la dimensión económica. Por otro lado, los teóricos de la dependencia y neomarxistas caen en un determinismo económico.

Sin embargo, la mayoría de las concepciones teóricas, aunque con diferentes fundamentos y con diferentes consecuencias para el análisis del mismo, consideran al empresariado un actor social privilegiado. En la lógica del sistema capitalista los empresarios tienen una posición privilegiada en comparación con otros grupos sociales (Dahl 1982,51; Lindblom 1977, 175). Las posibilidades de acción del Estado son limitadas frente al empresariado, en tanto el Estado es garante y reproductor de las condiciones del capitalismo. (Rueschemeyer/Evans 1985, 82).

No obstante, el reconocimiento del poder económico del empresariado no es suficiente para explicar el comportamiento y el significado de su accionar colectivo en los procesos de decisión política. Por lo tanto, una aproximación analítica diferente puede explicar mejor la relación entre la posición privilegiada estructural del empresariado en la sociedad capitalista y su comportamiento político concreto.

El poder económico le da al empresario una posición privilegiada en el sistema político, en tanto capacidad de llegar a los circuitos de poder, de presión o eventualmente llegar a ocupar cargos políticos. Sin embargo, el reconocimiento del poder económico del empresariado no es suficiente para explicar el comportamiento político del mismo y de sus organizaciones. La participación del empresario en la vida política⁸ -tanto individual como colectiva- no se explica solamente por variables económico-estructurales. En primer lugar, es necesario tener en consideración un marco político-institucional que puede incentivar o limitar la inserción tanto individual como colectiva en el sistema político por parte del empresariado. En segundo lugar, el empresario en tanto actor social, con sus propios clivajes y sus intereses, realizará un cálculo de costos y beneficios al involucrarse en la vida política en un contexto histórico dado.

⁸ Vida política se hace referencia tanto al involucramiento en la arena político-partidaria, como en involucramiento en la definición de políticas públicas.

Por consiguiente, una aproximación analítica a la temática, que sin desconocer el poder estructural del empresariado, considere el marco político-institucional, así como las estrategias de los actores y el papel de las organizaciones, en un contexto histórico determinado, puede ayudar a una mejor comprensión del comportamiento político del empresariado y sus organizaciones de intereses.

2. Los estudios nacionales sobre Cámaras Empresarias. La importancia del marco político-institucional.

En la década del 80, en un nuevo contexto histórico signado por los procesos de democratización y la puesta en marcha de políticas neoliberales, los empresarios y sus organizaciones fueron revalorizados como objeto de investigación en las ciencias sociales. Esto se vio reflejado en las aproximaciones teóricas a la temática (Filgueira 1988, 1989, Caetano 1992, Lanzaro 1992).

En primer lugar, debemos mencionar los trabajos de Carlos Filgueira (1988, 1989), pues son los primeros trabajos nacionales, en los que se destaca los principales atributos de las organizaciones empresariales y su inserción en el sistema político nacional.

Las cámaras empresariales, señala el autor, han adoptado una "estrategia adaptativa", particularista, frente al Estado y a los partidos políticos⁹. Este accionar se corresponde con una estructura organizacional dispersa, fragmentada, con grandes dificultades de constituir organizaciones de cúpula.¹⁰

Nos encontramos, según el autor, ante un comportamiento ambiguo y paradójico de las agremiaciones. Por un lado, se asiste a un proceso de amplia proliferación, diversificación, superposición y de organizaciones empresariales. Por otro lado, las gremiales "madres" [la Cámara de Comercio (1967), la Asociación Rural (1971), la Cámara de Industrias (1989), la Cámara Mercantil (1908) la Federación Rural (1915)] mantienen en el curso histórico su papel protagónico como interlocutoras favorecidas con relación a la burocracia estatal.

La amplia proliferación de organizaciones empresariales, aspecto que en principio puede ser indicativo de un elevado dinamismo en el mecanismo de formación y reformación de intereses, es un signo de inmovilismo. Este fenómeno no se explica por la creciente especialización y diferenciación económica, sino por las características del sistema político nacional y su dinámica. Por lo tanto, es en

⁹ "Sus estrategias mostraron una inserción defensiva, tanto en relación con el Estado como a los sindicatos, signada por la aspiración a recomponer un sistema pluralista desde donde desarrollar su acción corporativa, en términos similares a la tradicional forma adaptativa fundamental de su acción anterior al golpe de Estado" (Filgueira 1989, 486).

¹⁰ En el transcurso histórico, las cámaras empresariales han demostrado grandes dificultades en lograr un accionar coordinado. No obstante, en el año 1985 se constituyó la COMISIÓN INTERCAMERAL EMPRESARIAL (1985-1994) formada por la Cámara Nacional de Comercio, la Cámara de Industrias del Uruguay, la Cámara Mercantil de Productores del País, la Federación Rural y la Asociación Rural, en 1986 se integró la Asociación de Bancos del Uruguay. En noviembre de 1989 publicó, "Hacia un Uruguay con futuro. Análisis y propuestas del sector empresarial privado", documento firmado por la ARU, CRU, CMPP, CNC. En 1994 la intercameral dio lugar al CONSEJO SUPERIOR EMPRESARIAL, integrado por ARU, FR, AR, CIU, CNC, CMPP, CC. En noviembre de 1994 publicó el "Libro Azul", Análisis y propuestas del Consejo Superior Empresarial.

conjunto de alternativas que el sistema político ofrece para el ejercicio de la defensa de los intereses, para la canalización de las demandas y creación de espacios de influencia, donde se debe encontrar la explicación de la estructura de las gremiales. "En primer lugar, la constitución de los partidos políticos históricos (mecanismo de intermediación política) como procesos anticipatorios de la formación del Estado Nación Unificado. En segundo término, la naturaleza policlasista o de múltiples diferenciaciones de los mismos. En tercer lugar, la multiplicidad de mecanismos de gobernabilidad del Estado, a partir de la apertura canales para el ejercicio de la influencia, presión y participación de la sociedad civil. Y, por último, el elevado grado de fragmentación y feudalización del Estado" (Filgueira 1988, 504).

Por lo tanto, la existencia de canales abiertos y múltiples para canalizar los intereses empresariales, estaría explicando la amplia proliferación y fragmentación de la estructura gremial.

Sin embargo, las asociaciones madres son las que han mantenido un papel protagónico en el sistema político nacional. La naturaleza de la relación de las dirigentes de las agremiaciones con el Estado y los espacios ganados por las mismas especialmente con respecto a la burocracia del Estado, estaría la explicación del fenómeno y no tanto en la capacidad organizativa de las agremiaciones¹¹. La naturaleza de la relación y no en el número o la amplitud de estrategias desplegadas parece ser la diferencia específica que se establece en el punto de corte entre la multiplicidad de grupos que acceden a canales de influencia en sectores de la burocracia del Estado y aquellos que monopolizan la representación en el círculo central de decisiones (Filgueira 1988, 508).

Las asociaciones más que representar los intereses, "intermedian intereses" (Schmitter 1980). La representación y canalización de los intereses depende de la capacidad de la institución de insertarse en la compleja red de influencia y en los espacios disponibles en el Estado para el ejercicio de los monopolios de representación (Filgueira 1988, 489).

Por lo tanto, las formas y las prácticas institucionales que el sistema político proporcionó a los grupos empresariales para canalizar sus intereses, y el estatus que se les otorgó a ciertos grupos empresariales, fueron decisivas para explicar el comportamiento colectivo empresarial.

La importancia de los atributos del sistema político, a la hora de explicar el comportamiento político empresarial, es afirmada también por Gerardo Caetano, acentuado especialmente en los partidos políticos.

En un estudio sobre las cámaras empresariales, Caetano (1992), reafirma las características centrales arriba mencionadas: estructura gremial fragmentada y accionar adaptativo.

La estructura gremial empresarial se ha caracterizado por ser fragmentada, desagrega y con grandes dificultades de constituir organismos centrales intersectoriales. Esta peculiaridad del accionar colectivo empresarial está fuertemente asociada a las modalidades de relacionamiento de las

¹¹ Filgueira critica el estudio de Berenson, pues pretende encontrar para el caso uruguayo una relación entre las características de la estructura organizacional (número de afiliados, número de estrategias desplegadas por agremiación para influir en la toma de decisiones públicas) y el éxito de la misma.

cámaras empresariales con el Estado y los partidos. El "sistema de múltiple entrada" ha favorecido una creciente proliferación de organizaciones empresariales.

Asimismo, el accionar de las mismas ha sido reactivo, adaptativo, orientando su accionar a influir en políticas estatales específicas, más que a la participación en la formulación de políticas globales. Por tanto, "las cámaras empresariales desplegaron con su accionar mucho más poder de veto que capacidad de liderazgo hegemónico, mucha mayor eficacia en contrarrestar iniciativas puntuales o bregar por objetivos sectoriales que en respaldar en forma protagónica la emergencia de políticas públicas verdaderamente alternativas" (Caetano 1992, 25).

La explicación del bajo perfil del accionar colectivo empresarial, para el autor, se encuentra en los patrones tradicionales de la formación política uruguaya, los cuales han condicionado fuertemente el desempeño de las organizaciones empresariales. El papel central que han desempeñado los partidos políticos en el curso histórico de larga duración, en tanto articuladores de los diversos intereses y demandas generadas en la esfera de la sociedad civil con el espacio político público, ha reducido el campo de despliegue de los desempeños corporativos. Asimismo, la temprana consolidación de los partidos como mediadores y vehículos de consenso e integración, se asocia a un estado "relativamente autónomo" en sus políticas con respecto a los sectores económicamente dominantes y la colonización del mismo por un elenco político profesional.¹²

El papel central desempeñado por los partidos, así como un Estado amplio y central, en tensión entre la autonomía con respecto a los titulares de poder económico y la captura por parte de una sociedad civil débil, que a su vez presenta grandes dificultades para construir hegemonías y entre ellas las corporaciones empresariales, condicionaron fuertemente el accionar colectivo empresarial.

El predominio de la matriz liberal de referencia electoral ejercidas por ciudadanos y partidos limitó el desempeño de los actores corporativos. "El estado [priorizó] como interlocutor, a la hora de diseñar e implementar políticas, a los partidos políticos, otorgándole a las organizaciones de intereses el lugar de grupo de presión, sin asignarle otro rol en la formulación o implementación de tales políticas. En contrapartida, las cámaras empresariales han tendido a priorizar su accionar en tanto grupo de presión", [siendo las mismas] "subsidiarias de la esfera política y no siendo algo distinto y específico"(Caetano 1992, 25; Castagnola 1989, 65).

Podemos concluir que, los límites institucionales que el sistema político le habría impuesto a las organizaciones empresariales estaría la explicación del comportamiento fragmentado, desagregado y adaptativo.

La preponderancia del accionar de las agremiaciones empresariales, en tanto grupo de presión, no implica desconocer que en determinados periodos históricos, especialmente durante el neobattlismo (1933-1955), se crearon canales para involucramiento más directo y orgánico de las cámaras empresariales en el aparato estatal.

¹² Real de Azúa 1969, Barran y Nahum 1979-1987, G. Caetano 1992, 1993.

Los estudios de Jorge Luis Lanzaro (1986, 1987, 1992) introducen una conceptualización neocorporatista del tema, adaptando el concepto a nuestra realidad política. Lanzaro analiza la acción colectiva de los empresarios detectando diferentes formas del mismo en la historia nacional: Un corporativismo fundacional en el último tercio del siglo XIX, pasando a un corporativismo informal ejercido por los grupos de presión. En la época neobatllista, se desarrolló un corporativismo organizado, que durante la crisis de los años 60 cayó en una corporativización de la política, para dar paso durante la dictadura a un corporativismo excluyente. Por último, con la restauración democrática surge un modelo de corporativismo liberal, corporativismo débil y subordinado en un sistema liberal y democrático(Lanzaro 1992, 62)¹³

No obstante, afirma Lanzaro, “las relaciones corporativas han tenido en el país una expresión segmentaria, encuadrada en la textura liberal-de tempranos apliques sociales-que predominó tradicionalmente. Florecen en un albergue pluralista y vienen a reforzarlo, como una porción adjunta del espectro de participantes, que se añade al campo-principal de las manifestaciones ciudadanas, engrana con la disputa electoral y los juegos parlamentarios y opera en el marco de un sistema de partidos de fortalezas seculares” (Lanzaro, 1986, 24).

Por lo tanto, el predominio de la matriz partidocrática y liberal de la política uruguaya influyó fuertemente, en dar un espacio secundario a las relaciones corporativas.

Los autores mencionados, señalan asimismo que en el acotamiento del accionar colectivo empresarial incidieron las vinculaciones que los empresarios a título personal habrían desarrollado con el elenco político y el Estado.

Los empresarios aceptaron históricamente la vigencia de un sistema político, con un claro perfil de exclusión de la vida política partidaria y la activación ideológica política sistemática. Por lo tanto, luego del fracasado intento de constituir un partido político que representara los intereses empresariales¹⁴, los empresarios no protagonizaron otro intento. Asimismo, las agremiaciones empresariales manifestaron una clara reivindicaron de la defensa de la “gremial” frente a lo “político”.

13 Lanzaro define corporativismo de la siguiente manera: “las relaciones corporativas son aquellas que se tejen a partir de la actividad de las clases sociales, organizadas colectivamente, en función de su condición de tales. En esta referencia quedan comprendidos los vínculos de representación y de participación, los ejercicios de control y disciplinamiento -las realizaciones de poder, en suma- en cuanto ponen en juego los alineamientos colectivos específicos de los sujetos de clase. Y en particular, las prácticas de movilización, de presión, de negociación, abiertas o regladas, las comunicaciones múltiples, informales o institucionalizadas, mediante las cuales se tramitan demandas, se ventilan conflictos, se producen decisiones, se resuelve la gestión de distintos rubros, en una dinámica que hace baza en el universo de la producción, pero tiene incidencias más globales. Así concebidos, los lazos corporativos constituyen un engranaje peculiar de lo económico y lo político, enlazan la esfera privada con las circunscripciones públicas y modelan el cotejo de las asociaciones de clase, con el Estado, los partidos y los demás actores sociales” (Lanzaro 1986, 11,12). La definición de corporativismo de Lanzaro implica una noción más amplia de corporativismo que la propuesta por Schmitter en su primer escrito de 1974. “El corporativismo puede definirse como un sistema de representación de intereses en que las unidades constitutivas están organizados en un número limitado de categorías singulares, obligatorias, no competitivas, jerárquicamente ordenada y funcionalmente diferenciadas, reconocidas o autorizadas (si no creadas) por el Estado, y a las que se ha concedido un deliberado monopolio representativo dentro de sus respectivas categorías a cambio de observar ciertos controles sobre la selección de sus dirigentes y la articulación de sus demandas y apoyos”(Schmitter 1974, 24). Lanzaro en su definición abarca tanto el concepto de corporativismo definido como forma específica de intermediar intereses, así como, la forma que participan las organizaciones en la definición de políticas públicas. ver la crítica de Lehmbruch a Schmitter (1977) y Schmitter (1982).

14 La Unión democrática de 1919, ver Caetano 1992, 1993.

No obstante, el "apoliticismo" declarado que caracterizó al empresariado uruguayo, se complementó con nexos que vincularon a los integrantes más prominentes de las entidades gremiales y a los empresarios a título personal con el elenco político de los partidos políticos tradicionales (Filgueira 1989, 500, Caetano 1992 1993).

"La reproducción de la partidocracia en el sistema uruguayo, el régimen abierto de intermediación de intereses que estos cuerpos patrocinaron a lo largo de la historia y el entrelazamiento entre la clase política y las clases empresariales -la malla de cercanía y la propia facilidad de las comunicaciones en un "polis" tan menuda de costumbres provincianas contribuirían también a explicar ese bajo perfil, en convocatoria, en audiencia, en el poder público, que se les reconoce usualmente a las cámaras gremiales" (Lanzaro 1992, 58).

De lo expuesto, podemos concluir que los atributos principales del régimen político uruguayo, la centralidad de los partidos políticos y el Estado, así como las vinculaciones a título personal que se desarrollaron entre Estado y los empresarios, entre empresarios y los partidos estarían explicando el papel "discreto" que las cámaras empresariales han desempeñado el sistema político nacional.

3. Consideraciones finales: La estrategia de los actores y el papel de las organizaciones.

3.1 Las tres dimensiones del análisis de las organizaciones empresariales

Los estudios dominantes realizados desde concepciones neomarxistas y dependentistas resaltan la importancia de las variables económico-estructurales para explicar el comportamiento político empresarial. Desde esta perspectiva, los grandes empresarios utilizan su poderío económico para ejercer el control del aparato estatal a través de vínculos directos con funcionarios estatales u ocupando ellos mismos cargos estratégicos en el Estado y de esa manera obtener medidas económicas que respondan a sus intereses. Simultáneamente, se desestima la importancia de los canales corporativos formales como mecanismos de influencia política empresarial, y, por consiguiente, la defensa de los intereses de los capitalistas se realiza por la acción política del Estado, a través de esa espesa red de vinculaciones informales que liga a grupos económicos y a diferentes segmentos del aparato estatal.

Sin embargo, en el análisis de las relaciones entre el Estado y el capital no es fácil justificar que el Estado es un mero agente de la clase capitalista¹⁵. Tampoco puede fundamentarse la concepción defendida por la teoría pluralista clásica¹⁶ en el sentido que todos los grupos de interés, entre ellos los grupos empresariales, tengan la misma capacidad de influencia en la formación de políticas públicas. Por el contrario, sí es relevante considerar en el análisis del desempeño de las organizaciones empresariales que el empresariado representa un grupo social privilegiado en las sociedades capitalistas¹⁸.

El poder económico le da al empresario un estatus privilegiado en el sistema político, en tanto capacidad de llegar a los circuitos de poder, de presión o eventualmente llegar a ocupar cargos políticos. Sin embargo, el reconocimiento del poder estructural del empresariado no es suficiente

15 No es fácil para el marxismo el justificar el carácter necesariamente capitalista de los regímenes liberal democrático modernos, donde ciertamente la burguesía no es la mayoría de la población, ni controla directamente el aparato estatal y donde existe una pluralidad de grupos sociales -incluidos allí los sindicatos- que están en condiciones de ejercer presiones en forma más o menos eficaz sobre quienes formulan políticas estatales. (Panizza 1988, 12).

16 La concepción pluralista le concede un papel central a los grupos de presión en los procesos políticos. En su versión clásica sostiene que la sociedad se organiza a través de un conjunto variado de grupos de interés que compiten entre sí para definir las políticas públicas a su favor. La elaboración de políticas públicas es el resultado de una competencia abierta y de equilibrios y contrapesos recíprocos que se establecen entre diferentes grupos. Si bien cada grupo tiene diferentes recursos y su importancia varía de un asunto a otro pero todos poseen siempre alguno que lo permite influir en el proceso democrático, y se impide la concentración de poder en una élite y de grupos que resulten completamente excluidos. Existe una dispersión de poder y una pluralidad de centros de elaboración de políticas. El estado juzga y media entre demandas contrapuestas teniendo en cuenta la capacidad de representación y los intereses generales de la sociedad (Held 1991).

18 Dahl 1982, 51; Lindblom 1977, 173.

para explicar el comportamiento político del mismo y el significado de su accionar colectivo en los procesos de decisión política.

En primer lugar, es necesario tener en consideración un marco político-institucional que puede incentivar o limitar la inserción tanto individual como colectiva en el sistema político por parte del empresariado. Los significativos aportes de Filgueira, Caetano y Lanzaro resaltan la importancia de los atributos principales del régimen político uruguayo para explicar el desempeño de las cámaras empresariales.

En segundo lugar, el empresario en tanto actor social, con sus propios clivajes e intereses, realizará un cálculo de costos y beneficios al involucrarse en una organización en un contexto histórico dado.

Por consiguiente, en el presente trabajo se señala la importancia de realizar un abordaje complementario a la temática, que sin desconocer el poder estructural del empresariado, y el marco político-institucional, considere asimismo las estrategias de los actores y el papel de las organizaciones.¹⁹

Una aproximación analítica a la temática de estudio, implicará realizar una ponderación de las tres dimensiones mencionadas:

En primer lugar, reconocer el poder estructural del empresariado implica estudiar entre diferentes factores el tamaño de las empresas afiliadas a la organización, el papel estratégico que tenga el sector en la economía, la incorporación del sector al mercado regional o mundial.

En segundo lugar, el conjunto de formas y prácticas institucionales y el estatus particular que el sistema político le proporcione a las organizaciones. Por ejemplo, el Estado le puede conceder o no un acceso privilegiado o exclusivo a las instituciones de gobierno, o le puede conceder funciones públicas o semipúblicas, etc.²⁰

En tercer lugar, los atributos de la propia organización, su estructura organizacional, sus recursos, su representatividad y sus relaciones con las demás organizaciones.

La presente dimensión es la que ha sido menos investigada en las ciencias sociales nacionales, muy poco se conoce acerca de los atributos inherentes a las propias organizaciones, sus estructuras, sus recursos materiales, sus estrategias, etc.²¹ Por consiguiente, se señala la necesidad de integrar esta dimensión en los estudios sobre organizaciones empresariales. En el siguiente apartado será explicitada una aproximación metodológica para el estudio de atributos organizaciones de las cámaras empresariales.

¹⁹ Es interesante señalar como los historiadores, con investigaciones recientes, han descubierto el papel importante que han desempeñado las cámaras empresariales en determinados periodos históricos: ver Barran y Nahon (1978-1987), y fundamentalmente los trabajos de Caetano (1992, 1993).

²⁰ Las concepciones corporatista (Schmitter Lehmbruch) analizan el rol y la función de las organizaciones y su incorporación en el sistema político, dando particular importancia a la integración y la representación funcional de las mismas en las esferas estatales.

²¹ Excepción a ello son los trabajos iniciados en Ciesu. Ver Bruera Riella (1989), Riella (1989), Beltrand (1991), Guerrini (1991), Pineiro (1990).

Por su parte, es preciso señalar que tomar en consideración sólo la capacidad de organización²² de las Cámaras empresariales dará una visión limitada de la representación de intereses. Es necesario considerar también la ubicación estratégica que ostenten los miembros del grupo en la economía nacional, y el estatus político que posea la organización (Offe 1981).

La ponderación de estos tres dimensiones (poder estructural, marco político-institucional, y atributos organizacionales), en un determinado contexto histórico, nos permitirá explicar el desempeño de las organizaciones empresariales en el proceso político y en su entorno social.

3.2 Los atributos organizacionales

Las organizaciones empresariales tienen la función de articular y representar los intereses de los miembros de la organización en la esfera política y social, así como proporcionar una serie de servicios a las empresas que son miembros de la misma.

Un estudio sobre organizaciones de intereses debe estar orientado a analizar:

- cómo se articulan y se definen los intereses al interior de una organización,
- cómo se representan los intereses frente al gobierno y otros actores sociales,
- cómo es su entorno: Qué servicios son ofrecidos a sus afiliados, así como las redes de comunicación y cooperación interempresarial tanto formales como informales entre las empresas y diferentes instituciones públicas y privadas que sean capaces de establecer.²⁴

Para analizar la primera dimensión es preciso tener en consideración la estructura de afiliados de la organización, la representatividad de los mismos en el sector global de la economía, así como la heterogeneidad o homogeneidad de los intereses representados²⁵. Asimismo, es relevante analizar las formas de dirección y de gobierno de la organización, la elección de la dirigencia y sus

22 La teoría pluralista considera que los atributos específicos de la organización, como por ejemplo número de afiliados, número de estrategias desplegadas, etc., son de gran importancia para explicar el poder y la influencia de las organizaciones de intereses en los procesos políticos, descuidando tanto la primera como la segunda dimensión.

23 La teoría pluralista considera que los atributos específicos de la organización, como por ejemplo número de afiliados, número de estrategias desplegadas, etc., son de gran importancia para explicar el poder y la influencia de las organizaciones de intereses en los procesos políticos, descuidando tanto la primera como la segunda dimensión.

24 ver Dick Messner, 1994, 1996.

25 La representatividad de una organización y la homogeneidad o heterogeneidad de los intereses representados influyen en la capacidad de acción colectiva. La diversidad de intereses empresariales y la dificultad para reconciliar los intereses sectoriales es uno de los problemas fundamentales que sufren las organizaciones empresariales. Este factor dificulta muchas veces que las mismas adopten posiciones que sean aceptadas por los miembros de la organización, así como que definan objetivos políticos y económicos claros y desarrollen una estrategia consistente. Este factor que por una lado dificulta el accionar unificado y la defensa de políticas públicas más generales, por otro facilita la dispersión organizacional. La capacidad organizativa influye pero no explica unilateralmente el éxito de la organización en influir de manera exitosa en las decisiones de gobierno. Sin embargo, una asociación que tiene capacidad estratégica y poder para abarcar diferentes intereses desempeñan un papel importante en el proceso de consolidación de la democracia que cuando surgen múltiples organizaciones superpuestas y con dependencia inmediata respecto a sus integrantes o sus interlocutores (Weyland 1997).

relaciones con los afiliados. El combinar estos criterios básicos de análisis nos permitirá indagar cómo se definen los intereses de una organización, que los dirigentes anuncian como representantes del interés de los miembros de la misma.

Complementariamente al análisis del funcionamiento interno de la organización, es preciso analizar la actuación de la misma "hacia afuera": las estrategias de acción, las prácticas de influencia y/o de participación en la definición de políticas públicas. Es preciso considerar los principales destinatarios y ámbitos de influencia empresarial (gobierno, altos funcionarios que integran el sector público, parlamento, partidos políticos²⁶, cámaras empresariales, sindicatos, etc.). Así como, la forma como se canalizan los intereses empresariales en el sistema político nacional (la importancia de los canales informales o institucionales)²⁷, los métodos utilizados por los dirigentes de las organizaciones empresariales (lobby, convencimiento, contactos personales, etc.)²⁸

En el estudio de la acción política que ejercen las organizaciones empresariales en la definición de políticas públicas hay que considerar la existencia de una limitación: muchas de las acciones se ejercen directamente, a través de encuentros personales entre dirigentes de las organizaciones y funcionarios del gobierno que no trascienden en el ámbito de la opinión pública, lo que dificulta una aproximación más acabada a nuestro objeto de estudio. Lo mismo vale para el papel que cumplen los lazos familiares, de amistad o la pertenencia a determinados colegios en las estrategias de influencia empresarial. Por estas razones resulta muchas veces difícil operacionalizar "la influencia", o sea, determinar una relación causal directa entre las medidas políticas y las estrategias desplegadas por una organización.

Sin embargo, la acción política que ejercen las organizaciones a través de las declaraciones públicas de los dirigentes de las mismas, a fin de sensibilizar a los actores políticos, sociales y a la opinión pública en general, de sus puntos de vistas y obtener políticas que convienen a sus intereses, son relevantes a hora de analizar el accionar empresarial.

Las intervenciones de los dirigentes en el debate público nacional, los temas a los que hacen referencia, los destinatarios de tales intervenciones, las opiniones (de apoyo o rechazo) que expresan en sus declaraciones sobre temas de gobierno, son criterios básicos que definen el tipo de intereses que defiende la organización, así como sus estrategias de acción dominantes (Luna M.1995).

Con respecto a la tercera dimensión es preciso considerar que nuevas aproximaciones teóricas acerca de la intermediación de intereses en el sistema político, sugieren que en el nuevo contexto

26 Es relevante considerar las posibles conexiones de los dirigentes de las organizaciones empresariales y los partidos políticos, ya sea la participación activa en un partido político o eventualmente la ocupación de un cargo político.

27 Los canales de comunicación entre actores sociales y privados varían por su intensidad, canales de acceso informal a los procesos de decisión política, consulta o intercambio de información, coordinación y cooperación en la formulación de políticas públicas, etc. La distinción básica es entre lobby y concertación y cooperación por otro lado. EL lobby implica la actividad de los grupos de presión trata de hacer entendible su posición e influir en decisiones tomadas por otros, fundamentalmente por el Estado. En el caso de la cooperación y concertación implica que los grupos sociales toman parte en el proceso de decisión. (Van Waarden 1992)

28 ver Alemann (1989) y Birlo P, Imbusch, Wagner C. 1992 51).

histórico emergen nuevas formas de gobierno basadas en un nuevo tipo de interacción entre Estado y sociedad, que comienzan a organizarse según redes horizontales ("Politiknetzwerk", Mayntz 1991). Esta teoría resalta la importancia de la función de las organizaciones de intereses en tanto prestadoras de servicios a sus miembros. Por ejemplo la difusión de información sobre mercados, modelos gerenciales, avances tecnológicos, sistemas de créditos y legislación en general, asistencia técnica por ejemplo en la conformación de un consorcio de exportación, la representación de intereses sectoriales en exposiciones y ferias nacionales e internacionales, cursos de capacitación, etc.

Esto se hace necesario para acompañar los procesos de cambio, las estructuras económicas mundiales y los determinantes de la competitividad como consecuencia de transformaciones tecnológicas de amplio alcance, los cuales instalan un nuevo paradigma productivo basado en la organización y el conocimiento. El entorno empresarial cobra importancia en la última década debido al cambio tecnológico-organizativo y la superación del tradicional paradigma de producción fordistas. Por tanto, las organizaciones empresariales tienen que formar su propio entorno a través de la cooperación y las redes de comunicación y cooperación interempresarial tanto formales como informales entre las empresas y diferentes instituciones públicas y privadas.²⁹

Si bien los requerimientos para el funcionamiento de las organizaciones en redes son considerables³⁰, cabe analizar la capacidad organizativa y estratégica de las organizaciones empresariales frente a los requerimientos del nuevo contexto histórico. La capacidad de organización propia es una condición fundamental para una representación efectiva de los propios intereses, así como establecer un diálogo y interconexión entre las organizaciones y entre ellas y el Estado.

De lo expuesto se puede concluir, que a través de una aproximación empírica al objeto de estudio, ponderando los factores internos (atributos organizacionales) y externos (poder estructural y marco político-institucional) que influyen en el accionar colectivo nos permitirá explicar el desempeño de las cámaras empresariales en el proceso político y en su entorno social.

Las organizaciones empresariales influyen en la política, cambian percepciones, sin desconocer que lo hacen dentro de un marco político-institucional y del poder económico. Sin embargo, en qué medida las organizaciones empresariales participan en la definición de políticas públicas hay que valorarlo mediante la investigación empírica.

29 ver Dick Messner, 1994, 1996.

30 Para el funcionamiento de esta red no dejan de ser relevante una serie de condicionamientos como autonomía estatal, relativa autonomía de los actores sociales, flexibilidad organizacional, confianza mutua entre los actores, una estructura democrática de decisión, democratización interna de la organización.

BIBLIOGRAFIA

- Berenson, William, "*Group Politics in Uruguay: The Development Trade Associations*", Disertacion Doctoral Vanderbilt University, Nashville, 1975.
- Birle Peter, Peter Imbusch, Christoph Wagner, "*Unternehmer und Politik. Eine theoretische Annäherung an die politische Rolle der Unternehmer und ihrer Verbände mit Blick auf Lateinamerika*", Documento de Trabajo Nº 15, Mainz, 1992.
- Birle Peter, Peter Imbusch, Christoph Wagner, Silvana Bruera, Diego Pineiro y Alberto Riella, "*Los empresarios y la integración regional*", FESUR-CIESU-EPPAL, Montevideo, 1994.
- Bruera, Silvana, "*Las Cámaras y los empresarios de la industria. Encuentros y desencuentros ante la Integración. Resultados de una encuesta de opinión*", 84-112, en Organizaciones empresariales y políticas públicas, ed. Ediciones Trilce, Fesur, Montevideo, 1992.
- Bruera, Silvana, Alberto Riella, "*1968-1988 Composición de las directivas de las Cámaras Empresariales*", Ciesu, Dt. 162, Montevideo, 1989.
- Caetano, Gerardo, Jose Rilla, Romeo Perez, "*La partidocracia uruguaya. Historia y teoría de la centralidad de los partidos políticos*", 41-48, Cuadernos del CLAEH, Montevideo 1987.
- Caetano; Gerardo, "*Partidos, Estado y Cámaras empresariales en el Uruguay Contemporáneo*", 15-48 en Organizaciones empresariales y políticas públicas, ed. Ediciones Trilce, Fesur, Montevideo, 1992.
- Cardoso, F. H., E.Faletto, "*Dependencia y Desarrollo de América Latina*", Servicio de Documentación en Economía. Ficha 6, Montevideo (1971).
- Cardoso, Fernando Henrique, "*El desarrollo en el banquillo*", Comercio Exterior, vol.30, (agosto 1980) pp.846-860, México.
- Castagnola, José Luis, "*Actores sociales y espacio público. Escenarios de relación futura*", (*Proyecto Uruguay 2000*) FESUR, 1989.
- Dahl, R.A., "Dilemmas of Pluralism Democracy. Autonomie vs control", New Haven, 1982.
- De Sierra, Gerónimo, "*Estado y empresarios en el Uruguay posdictadura*", 197-212 en El Uruguay Post-Dictadura. Estado-Política y Actores, ed. Gerónimo De Sierra, Facultad de Ciencias Sociales, Montevideo, 1992.
- FESUR; "*Organizaciones empresariales y políticas públicas*" Ediciones Trilce, Montevideo, 1992.
- Filgueira, Carlos, "*Concertación salarial y gremios empresariales en Uruguay*", en PREAL/OIT (editor), Política económica y actores sociales, Santiago de Chile (1988), pp.473-509
- Filgueira, Carlos, "*Organizaciones sindicales y empresariales ante las políticas de estabilización: Uruguay 1985-1987*", en PREALC (editor) Estabilización y respuesta social, Santiago de Chile, (1990).
- Frank, A.G., "*Economía política del subdesarrollo en América Latina*", Ed.Signos, Bs.As., 1970.

- Gold A. David, Clarence Y. H., Olin Wright Erik, *Recientes desarrollos en la teoría marxista del Estado capitalista*, en Sonntag HR, Valecillos H, *El Estado en la sociedad contemporánea* Editorial Siglo XXI, México.
- Guerrini Aldo, "Antecedentes, estructura y modalidad de acción de la Asociación de Bancos del Uruguay", Dt. 171, Ciesu, Montevideo 1989.
- Handelmann, Howard, "Economic Policy and Elite Pressures in Uruguay: Interest Groups in an Authoritarian Political System", American Universities Field Staff, Hanover, 1979.
- Instituto de Economía, "El proceso económico en el Uruguay", FCU, 1969
- Invernizzi, Noela, "La política como estrategia en la acumulación privada de capital (Vínculos personales entre el Estados y los empresarios 1951-1989)", Revista de Trabajo y Capital, Montevideo, 1990.
- Lanzaro, Jorge Luis, "Las Cámaras empresariales en el Sistema Político uruguayo: Acciones informales e inscripciones corporativas", 49-83 en Organizaciones empresariales y políticas públicas, FESUR, 1992.
- Lanzaro, Jorge Luis, "Neo-corporativismo y democracia en el capitalismo contemporáneo", CLAEH, Montevideo, 1987.
- Lanzaro, Jorge Luis, "Sindicatos y Sistema político. Relaciones corporativas en el Uruguay 1940-1985", FCU, Montevideo, 1986.
- Lindblom, C.E., "Politik and markets", Basic Books, 1977.
- Messner Dirk, "Latinoamerica hacia la economía mundial, Condiciones para el desarrollo de la competitividad sistémica", Fesur, Bs.As., 1996
- Mills C. Wright, "La Elite del Poder", FCE, México, 1987.
- Offe Claus, "La institucionalización de la influencia de las asociaciones", 111-131 en Partidos políticos y nuevos movimientos sociales, ed. Editorial Sistema, 1988.
- Offe Claus, "Los atribución de un estatus público a los grupos de intereses: observaciones sobre el caso de alemania occidental", en Berger Suzanne 1981.
- Olson, Mancur, "La lógica de la acción colectiva. Bienes Públicos y la Teoría de Grupos", Limusa, México, 1992.
- Panizza, Francisco, Adolfo Perez Piera, "Estado y Sociedad" . (Proyecto Uruguay 2000), FESUR, Montevideo, 1988.
- Philippe C. Schmitter y Gehrard Lehmbruch (coordinadores) Neocorporativismo I. Más allá del Estado y el mercado, ed. Alianza Editorial, 1992.
- Pineiro Diego, "La opinión de los empresarios industriales grandes y muy grandes sobre la integración regional, en Organizaciones empresariales y Políticas Públicas, ed. Ediciones Trilce, Fesur, 1992.
- Piñeiro Diego, "Cuando el estado viene aplanando", DT N°173, Ciesu, 1990.
- Real de Azúa, Carlos, "La clase dirigente", Nuestra Tierra, 1969.

- Riella, Alberto, *“Los dirigentes de la Cámara de Industrias: Una forma de caracterización”*, Ciesu, 1989.
- Rodríguez, Juan Manuel, *“La gran burguesía industrial y la crisis”*, CUI, Montevideo, 1988.
- Schmitter Philippe C., *Continúa el siglo del corporativismo?*, pp.15-66 en *Neocorporativismo I. Más allá del Estado y el mercado*, ed. Alianza Editorial, Philippe C. Schmitter y Gehrard Lehbruch (coordinadores), 1992.
- Schmitter, Philippe C, *El corporatismo ha muerto! Larga vida al corporatismo!*, 61-84 en *Representación de intereses y políticas públicas*, ed. L: Sanz Menéndez (Comp.), Zona Abierta 67/68, 1994.
- Schmitter, Philippe C., *Interest intermediation and regime governability in contemporary Western Europe and North America*, 285-327 en *Organizing interests in Western Europa. Pluralism, corporatism, and the transformation of politics*, ed. Cambridge, Suzanne Berger (1981a).
- Schmitter, Philippe C., Wolfgang Streeck, *The Organization of Business Interests. A Research Design to Study the Associative Action of Business in the Advanced Industrial Societies of Western Europe*, International Institute of Management, Berlin, 1981b.
- Stolovich, Luis, *“El poder económico en el Mercosur”*, CUI, Montevideo, 1994.
- Stolovich, Luis, *“Los empresarios, la apertura y los procesos de integración regional: contradicciones y estrategias. El caso de Uruguay en el Mercosur*, *Revista Paraguaya de Sociología”* 53-59, 1992.
- Stolovich, Luis, J. M. Rodríguez and Bértola Luis, *“El poder económico en el Uruguay actual*, CUI, Montevideo, 1988.
- Stolovich, Luis, J. M. Rodríguez, *“Poder económico y diálogo social en la coyuntura uruguaya actual”*, CUI, Montevideo, 1990
- Stolovich, Luis, Juan Manuel Rodríguez, *Gobierno y empresarios: sus vínculos personales*, en De Sierra, Gerónimo (compilador) *Hacia donde va el Estado Uruguayo?*, 1987.
- Trías, Vivian, *“Economía y política en el Uruguay contemporáneo”*, Ebo, 1968
- Zona abierta, 67/68, *“Representación de intereses y políticas públicas”*, 1994.