

Índice

Presentación.....	11
--------------------------	-----------

Dossier

**Las asociaciones empresariales latinoamericanas en el siglo XX:
radiografía de un poder enigmático**

Coordinado por María Inés Barbero y Aníbal Jáuregui

**Introducción: Las asociaciones empresariales latinoamericanas en el siglo
XX: radiografía de un poder enigmático**

María Inés Barbero y Aníbal Jáuregui.....	15
--	-----------

**Organizaciones empresariales en el norte de México. Agricultores, indus-
triales y Estado (1930-1982)**

Mario Cerutti	37
----------------------------	-----------

Aproximación a la historia de los gremios empresariales en Colombia

Carlos Caballero Argáez	85
--------------------------------------	-----------

**Gremialismo empresarial en Chile: de la reacción a la propuesta (1973-
2023)**

Ángel Soto y Cristian Garay	129
--	------------

**Análisis de la asociación de empresarios industriales de Uruguay en el
período 1945-1965**

Melissa Hernández	167
--------------------------------	------------

La elite corporativa industrial en los años del kirchnerismo: permanencia y estabilidad (2003-2015)

Marina Dossi 209

La Sociedad Rural Argentina frente al Estado, la construcción de un discurso anti-intervencionista y su comportamiento corporativo, 1946-1966

Leandro Sowter 249

Reseñas

New Developmentalism: Introducing a New Economics and Political Economy

Gabriel Medina 285

A Burguesia Financeira em rede: as conexões dos grandes grupos financeiros brasileiros.

Robson Perez de Oliveira Junior 289

Directrices para autores/as 293

Introducción

Las asociaciones empresariales latinoamericanas en el siglo XX: radiografía de un poder enigmático

María Inés Barbero¹

barbero.mariaines@gmail.com

<https://orcid.org/0000-0002-1581-1856>

Aníbal Jáuregui²

jaureguianibal37@gmail.com

<https://orcid.org/0000-0002-1935-2095>

Resumen

La siguiente presentación consta de tres partes. La primera se centra en la problemática de las organizaciones empresariales como objeto de estudio, destacando la complejidad del fenómeno de la acción empresarial. Con el fin de aportar a su comprensión, incluye referencias a aportes conceptuales acerca de las lógicas de la acción colectiva de los empresarios, a la problemática de la fragmentación de su representación, y a los mecanismos de constitución de las organizaciones, destacando la contribución del análisis histórico para la comprensión de los distintos casos nacionales. La segunda parte se interroga acerca del interés de los historiadores de empresas por el estudio de las organizaciones gremiales empresarias. Señala que, si bien hasta ahora el tema no ha formado parte del *mainstream* de la disciplina, los aportes de los historiadores han sido múltiples y crecientes, destacando su relevancia en el caso de América Latina. En la tercera sección se sintetizan los contenidos y los aportes de los seis artículos incluidos en el dossier.

¹ Universidad de Buenos Aires, Facultad de Ciencias Económicas, Centro de Estudios Económicos de la Empresa y el Desarrollo/Instituto Interdisciplinario de Economía Política de Buenos Aires (UBA-CONICET), Argentina.

² Universidad de Buenos Aires, Facultad de Ciencias Económicas, Centro de Estudios Económicos de la Empresa y el Desarrollo/Instituto Interdisciplinario de Economía Política de Buenos Aires (UBA-CONICET), Argentina..

Palabras clave

organizaciones empresariales, historia de empresas, América Latina

Latin American business associations in the 20th century: x-ray of an enigmatic power

Abstract

The presentation that follows is made up of three parts. The first focuses on business organizations as an object of study, highlighting the complexity of the phenomenon of business action. In order to contribute to its understanding, it includes references to conceptual proposals on the logics of collective action by businessmen, the problem of the fragmentation of their representation and the mechanisms of the constitution of organizations, highlighting the contribution of historical analysis to the understanding of the different national cases. The second part asks about the interest of business historians in the study of business associations. It points out that, although the subject has not been part of the mainstream of the discipline until now, the contributions of historians have been multiple and growing, highlighting its relevance in the case of Latin America. The third section summarizes the contents and contributions of the six articles included in the dossier.

Key words

business organizations, business history, Latin America

Las asociaciones empresariales como objeto de estudio

El estudio de la acción empresarial ha concitado un creciente interés por parte del mundo académico, estimulado por la realidad insoslayable de la incidencia que individual y colectivamente ha tenido a lo largo de la historia bajo la forma de un poder enigmático, imaginario o real. ¿De

dónde proviene este enigma? Anotemos, en primer lugar, la desconfianza social frente a la riqueza concentrada, pero también la opacidad con la que muchas veces proceden los hombres de negocios, a través de lobbies y cabildeo. En muchas oportunidades las asociaciones niegan el acceso a su documentación a los investigadores. En otras, estos archivos se pierden por desidia y desinterés. Por otra parte, las razones por las que deciden o no reinvertir ganancias que provienen del éxito de la empresa –pero también del movimiento general– determinando el ritmo de crecimiento de la economía, quedan reservadas al ámbito de la dirección de la firma. Enfocadas a dilucidar estos problemas, las investigaciones más comunes han estudiado sobre todo a los “capitanes de la industria”, las empresas multinacionales, el poder tanto a escala nacional como internacional, y los lobbies y cabildeos (Rollings 2017).

El imaginario social al respecto queda resumido en la palabra *corporativismo*, que designa al mismo tiempo tanto la prepotencia de los grandes conglomerados como el accionar de las asociaciones de interés. El término encierra en el uso social cotidiano esa cualidad enigmática que mencionábamos antes por su polisemia y su vaguedad. Ciertamente no es el sentido que le da toda una corriente de politólogos y sociólogos, como es el caso de Philippe Schmitter, (1974), que usa en inglés *corporatism*, traducido en general al castellano como *corporativismo*, aunque algunos han optado por el término *corporatismo*. De todos modos, para referirse a la acción colectiva en Occidente en la segunda de posguerra, se ha usado el término *neocorporativismo*, para diferenciarlo del modelo de organización política que se implementó bajo los regímenes fascistas. El neocorporativismo supone un tipo de organización de intereses con monopolio de representación que surge de la sociedad y que no se impone desde el Estado, como en el caso de los regímenes totalitarios. Más allá de las denominaciones, recientemente se opta por definir al sistema como de intermediación u organización de intereses que deja para cada caso definiciones conceptuales más profundas³.

El abordaje que proponemos aquí indaga sobre la pregnancia que tiene la acción de los intereses privados sobre las instituciones públicas y busca resaltar el fenómeno de la acción empresarial en su

³ Estos elementos se advierten en los trabajos de P. Schmitter (1974), los incluidos en la compilación de Schmitter y Lehmbruch (1992) y finalmente en el extenso paper de Schmitter y Streeck de 1999.

gran complejidad⁴. Debemos detenernos sobre la dificultad intrínseca que supone la acción colectiva para empresarios individuales que deben competir entre sí. El problema fue claramente expuesto por Mancur Olson (1965) quien subrayó la inclinación de los empresarios, propensos por la misma lógica competitiva del mercado capitalista a la actuación individual, a comportarse de manera oportunista frente a los beneficios de la acción colectiva. El incentivo para participar de las asociaciones proviene del acceso a los bienes públicos o colectivos; la llegada a esos bienes públicos sin el pago de un costo constituye la típica conducta *free rider*, emparentado con el tema de la salida de Albert Hirschman (1977). Para contrarrestar esta lógica “oportunista” del *free rider*, las organizaciones ofrecen al universo que buscan representar mecanismos que han sido descriptos como la lógica de la membresía –o la lógica de los servicios que puedan prestar dichas organizaciones a los asociados (en la que subsiste la competencia por productos y trabajadores)– y la lógica de la influencia que ofrece la organización para que un empresario individual puede conectarse con aquellos que pueden brindar soluciones a sus demandas (Schmitter y Streeck 1999).

Las conductas de los empresarios deben ser entendidas dentro de un campo en el que los movimientos del mercado, la innovación técnica, la estrategia de cada firma, las relaciones industriales y las preocupaciones políticas e inclinaciones ideológicas están profundamente interrelacionadas. Para explicar una forma específica de acción, debe considerarse el conjunto de los aspectos involucrados. La determinación de cada firma individual en conexión con la acción colectiva, la forma en que se organiza esta acción, los objetivos perseguidos tanto en el ámbito político como en el de las relaciones industriales, y los servicios que se proporcionan a las empresas dependen de sus estrategias individuales, que a su vez están influidas por las elecciones asociativas.

En segundo lugar, conviene subrayar la natural tendencia a la fragmentación en la representación empresarial por la diversidad de procedencias geográficas, los ámbitos de acumulación, los mercados a los que dirigen su producción, la orientación política e ideológica, o las organizaciones obreras con las que se relacionan. Esta fragmentación

⁴ Dentro del conjunto de estudios académicos sobre las asociaciones han predominado dos enfoques o abordajes no necesariamente contrapuestos: el estructuralista y el de la elección racional.

no se divorcia de las vinculaciones con el Estado, que contribuyen a la configuración que asume la representación de los empresarios. Esto último queda confirmado por el desafío que significa para el empresariado la expansión del Estado de Bienestar y las políticas sociales vinculadas a éste. En muchos casos, los problemas derivados de esa expansión ponen en evidencia la falta de unidad de los empleadores, reflejada en las distintas formas que asume la alianza entre capital y trabajo, que a su vez incluye la relación con el Estado⁵.

Para entender cada singularidad es preciso estudiar el momento de gestación de las principales asociaciones nacionales, en particular las denominadas *peak associations*, para determinar la manera específica en que se definirán los intereses de los capitalistas, no sólo en un país dado, sino también en el ámbito internacional. Este punto de partida, permite su crecimiento mediante dos mecanismos básicos: *difusión* con el libre surgimiento de asociaciones que luego se agrupan en federaciones o *penetración* cuando una organización expande su influencia en áreas que antes no ocupaba. Por otra parte, estos procesos actúan en forma interrelacionada e interactiva en una dimensión *territorial* o en la dimensión *sectorial* y con el proceso de legitimación endógeno que requiere cualquier entidad para presentarse en el espacio público. La expansión también incorpora formas de legitimación exógena provenientes del reconocimiento por parte de actores externos como los partidos políticos (Lanzalaco 2008).

Este mismo autor (Lanzalaco 2008, 309-312) identifica cinco áreas de investigación cruciales para una agenda de trabajo sobre las organizaciones empresarias. La primera es la relación entre ellas y el desarrollo del capitalismo. La segunda se interesa por los factores que determinan la fragmentación del sistema de representación de cada caso nacional. La tercera se aboca a la vinculación del empresariado con el sistema político. La cuarta indaga acerca de los puentes existentes entre las organizaciones y la burocracia pública. Y la quinta finalmente se interna en la conexión entre los funcionarios rentados de las organizaciones y los dirigentes electos de las mismas.

⁵ Finalmente, como sostienen Schmitter y Streek (1999), la relación entre los empresarios en su conjunto y el Estado puede ser definida como el vínculo entre la propiedad privada de los medios de producción y el control público de los medios de dominación.

En esta agenda se advierten una serie de problemas, tales como la concentración/fragilidad empresarial, la conflictividad en las relaciones entre clases o la competencia por la representación entre asociaciones y partidos políticos en la arena pública. Estas situaciones son paralelas a la fragmentación de la acción colectiva que dificulta la incidencia sobre la agenda pública y la construcción de políticas sectoriales de mediano y largo plazo. Ahora bien, ¿de dónde proviene la capacidad organizativa que tienen las asociaciones de interés? A partir del estudio comparado de cinco casos latinoamericanos, Ben Ross Schneider (2004) sostiene que dicha capacidad deriva de la institucionalidad y de la orientación del Estado. Y estas últimas, desde nuestra mirada, son variables dependientes de la configuración del empresariado y de la dinámica de la conflictividad social.

El dossier que estamos presentando parte del presupuesto de que el análisis histórico y de las trayectorias facilita la inteligibilidad de cada caso nacional. Las instituciones sectoriales y la institucionalidad en general cuentan (Acuña 2013). Ellas son determinantes en la ampliación que tuvo la acción de los Estados a lo largo del período bajo análisis con la aparición de estructuras estatales especializadas en el tratamiento de las cuestiones económicas, ligadas por su naturaleza con el mundo empresario, tales como organismos de planificación o consejos sectoriales, que se tradujo en la designación directa empresarios en cargos públicos de relevancia. De este modo, las políticas estatales no están disociadas de las formas en que se organiza la acción colectiva sobre la que el propio Estado tiene injerencia y decisión. En consecuencia, situamos el tema dentro de una constelación de abordajes que reponen en un lugar destacado a las instituciones estatales (Skocpol, 1985).

La autonomía de las asociaciones y la capacidad de representación pasa a ser una variable central para entender la determinación de su incidencia en el juego político. Por ello, resultan de gran utilidad los estudios que se enfocan en analizar el funcionamiento interno de las asociaciones para ver la morfología interna de la representación sectorial (Dossi 2010). La constitución de asociaciones y su funcionamiento deriva en el análisis de la colaboración entre empresarios y Estado, directamente vinculado a la capacidad de implementar políticas de desarrollo. El institucionalismo ha puesto el énfasis en la importancia de esta asociación, centrándose en casos como los de Corea, estudiados por la economista Alice Amsden (1989). que llega a la conclusión de que

a mayor reciprocidad en las relaciones entre el Estado y las empresas mayor será la velocidad del crecimiento económico. Lo que diferencia a los países de crecimiento alto respecto de los de más bajo radica en que la distribución de subsidios se realiza bajo la condición de exigencia de un desempeño que a su vez se basa en la capacidad estatal para hacer cumplir las normas bajo las cuales se entregan los subsidios. Peter Evans (1995) ha demostrado convincentemente la necesidad del funcionamiento de una “autonomía enraizada” —en la que los funcionarios mantienen una vinculación con las empresas, pero se reservan la capacidad de evaluar críticamente su actuación— en los procesos de desarrollo económico. Esa autonomía depende de la combinación de aislamiento burocrático con una inmersión en la estructura social.

Obviamente la autonomía enraizada no puede asimilarse con otro tipo de fenómeno, el de la participación directa de los dirigentes empresarios en cargos públicos, como mecanismo de conexión entre riqueza y poder. Esta variante suele muchas veces generar una reacción contraria de las otras asociaciones que temen ser desplazadas por la del funcionario y termina operando en contra de una colaboración constructiva.

Es relevante a los fines de nuestro estudio el análisis de las propuestas de las asociaciones para la política pública, en las que se reiteran banderas corporativas a las que se identifican con el bien común. Entre los temas tópicos de los manifiestos empresarios encontramos obviamente en lugar destacado a la defensa de las políticas sectoriales: también advertimos el acceso al crédito, los programas de mejoras de productividad, el rechazo a la conflictividad con las organizaciones sindicales de obreros y empleados, así como el cuestionamiento al exceso de gasto público y al déficit fiscal.

Es evidente que el estudio de las asociaciones empresariales latinoamericanas se convierte en un insumo clave para la comprensión de la historia regional desde mediados del siglo XX, si consideramos por caso su influencia en los planes de estabilización y desarrollo.

La historia de empresas y las organizaciones gremiales empresariales

En su disertación como presidente de la *Business History Conference* de 2021, Neil Rollings dedicó gran parte de su exposición a poner en evidencia el escaso interés de los historiadores de empresas por el estudio del poder empresarial, mencionando la escasez de artículos

dedicados al tema en las principales revistas académicas de la disciplina (Rollings 2021). La misma afirmación podría aplicarse al estudio de las organizaciones gremiales empresariales –las *business interest associations* (BIAs)–, que no ha tenido hasta ahora un lugar preeminente en el mainstream de la historia de empresas. Ello a pesar de que una de las definiciones más difundidas considera que su objeto de estudio es la evolución de los sistemas empresariales, los empresarios y las empresas así como su interacción con sus contextos políticos, económicos y sociales (Jones y Zeitlin 2008).

Esta afirmación requiere de todos modos varias precisiones. En primer lugar, el estudio de las BIAs estuvo siempre presente en la historia empresarial, aunque no ocupara un lugar conspicuo. Y desde las últimas décadas del siglo XX se han ido incrementando tanto el interés como las investigaciones sobre la organización y las estrategias de las gremiales empresariales, considerando su significativo impacto en la evolución del capitalismo (Lanzalaco 2008). Aunque, como señala el mismo Lanzalaco, el hecho de que en general los historiadores hayan recorrido caminos paralelos a los de otros científicos sociales los ha mantenido alejados de los debates conceptuales genera dos en otras disciplinas.

Por otra parte, la trayectoria de la historia de empresas no ha sido lineal. Si bien durante las décadas de 1960 a 1980, en las que el paradigma chandleriano fue dominante en los Estados Unidos, el foco de gran parte de las investigaciones históricas estuvo dirigido hacia la estructura, la estrategia y la gestión de las grandes empresas, las propuestas alternativas se interesaron por otras temáticas, entre ellas la formación de las élites empresariales y sus formas de organización. Louis Galambos, uno de los principales representantes estadounidenses del paradigma alternativo a la “síntesis organizacional”, propuso explícitamente, en un artículo publicado en 2014, volver a incluir a la política y al poder en la historia económica y empresarial (Galambos 2014). Temática que a su vez había estado muy presente en la historia de empresas norteamericana entre las décadas de 1920 y 1950, más orientada hacia el estudio de los empresarios.

En paralelo, fuera de los Estados Unidos, los temas de interés de la *business history* se ampliaron y diversificaron desde los inicios de la disciplina, a la luz de la especificidad de los distintos casos nacionales, recuperando la dimensión social, política y cultural de la empresa, que se plasmó en un gran número de investigaciones y publicaciones. Algunos de los ejemplos más recientes incluyen estudios comparados de

las *BIAs* en Europa (Fraboulet y Vernus 2012) e investigaciones acerca de las gremiales empresarias internacionales (Eichenberger, Rollings y Schaufelbuehl 2022).

Por último, desde la primera década del nuevo siglo, distintos autores, en diversas geografías, han participado en debates sobre la identidad y el futuro de la *business history*, incluyendo entre sus propuestas el estudio de las relaciones entre empresas y gobierno o entre empresa, sociedad y cultura, o bien ampliando hasta nuevas fronteras la temática de la disciplina (Amatori 2009 ; Jones, Leewen y Broadberry 2012; Scranton y Fridenson 2013). Al mismo tiempo, en las controversias acerca de los rasgos que deberían caracterizar a la “*New Business History*”, se ha destacado la vigencia de distintas líneas de investigación, entre ellas la que encuentra raíces en la historia cultural y del trabajo, en el marco de la historia del capitalismo (Decker, Kipping y Wadhwani 2015), en la que se inserta a su vez el estudio de las organizaciones gremiales empresarias.

En lo que concierne a la historia de empresas latinoamericana, el hecho que desde sus inicios se haya posicionado más cerca del paradigma alternativo que del chandleriano, ha contribuido a que el estudio de la acción gremial empresaria haya estado siempre presente, ocupando un espacio no desdeñable en las investigaciones y las publicaciones. Al igual que en el resto de las economías emergentes, los empresarios de América Latina han operado en condiciones muy diferentes a las de los países más desarrollados, lo cual se refleja a su vez en las temáticas más estudiadas por los historiadores, entre ellas el rol de las élites y de las organizaciones empresariales. (Austin, Dávila & Jones 2017). En esa línea, Mario Cerutti –autor de uno de los trabajos de este dossier– identificó, en una conferencia pronunciada en 2021, cuatro ramas en la historia empresarial: la historia de empresas, la de empresarios, la de familias empresariales y la de organizaciones gremiales empresarias (Cerutti 2021).

Los estudios sobre el gremialismo empresario en Latinoamérica reconocen a su vez distintas vertientes. Una parte de ellos se inscribe explícitamente en el campo de la historia empresarial. Otra en cambio se reconoce más cercana al de la historia política y social. Mientras que diversas contribuciones de sociólogos y politólogos han recurrido a su vez al análisis de la trayectoria histórica de la *BIAs* para fundamentar sus aportes conceptuales.

La gran cantidad de trabajos publicados sobre organizaciones gremiales empresarias en América Latina hace imposible ofrecer una

síntesis abarcadora en esta Introducción. Incluyen estudios de caso de gremiales en distintos períodos históricos, trabajos comparados sobre la acción empresarial en distintos países, estudios de largo plazo de organizaciones gremiales, comparaciones de organizaciones en un mismo país y otras propuestas.

Presentación de los artículos del dossier

Los trabajos aquí reunidos avanzan sobre diferentes expresiones latinoamericanas de la acción colectiva empresarial de distintos países de la región, en la conciencia de que esa diversidad no es reductible a un patrón ordenador común. Por el contrario, tanto en este rubro como en otros la diversidad es predominante, aunque el desafío de promover los intereses sectoriales frente al Estado y a los otros actores de la economía y la sociedad es similar.

La contribución de **Mario Cerutti** se centra en las organizaciones empresariales del Norte de México en el período comprendido entre 1930 y 1982, destacando en primer lugar la relevancia de dicho espacio geográfico, no sólo por sus dimensiones sino, sobre todo, por su dinamismo económico y empresarial y su histórica vinculación económica con los Estados Unidos. Tras caracterizar a las distintas áreas productivas del Norte mexicano, el autor enumera los cambios que experimentaron a partir de la Revolución de 1910 y la emergencia, desde la década de 1920, de un Estado cada vez más intervencionista, con una abierta voluntad por “promover, ordenar o influir en las tendencias gremiales de las diversas actividades empresariales”. En las secciones siguiente analiza cómo, más allá del impacto directo de la revolución sobre el sector productivo durante los años de mayor violencia, el nuevo orden imperante generó un nuevo escenario y nuevos desafíos para los empresarios, que habían transitado con comodidad los años del Porfiriato, entre 1880 y 1910. Se refiere en primer lugar a dos tipos de organizaciones surgidas en el Norte desde fines de la década de 1920 y comienzos de la de 1930. En primer término, a la COPARMEX –Confederación Patronal de la República Mexicana-, creada en 1929 por grandes empresarios de Monterrey con el fin de defender los intereses del empresariado ante los poderes del gobierno y de otras organizaciones (partidos de izquierda, sindicatos), que se diferenció de otras grandes gremiales patronales de México por su independencia con respecto al Estado y por su sistema de agremiación

voluntaria. COPARMEX nació cuestionando la nueva legislación laboral impulsada por los gobiernos postrevolucionarios y resistiendo la propuesta estatal de integrar junto con los trabajadores las Juntas de Conciliación y Arbitraje creadas a partir de 1917. En segundo lugar, Mario Cerutti pone en evidencia la relevancia de las organizaciones de grandes propietarios agrícolas del noroeste, nacidas en los años treinta en Sonora y Sinaloa con la finalidad de defender los intereses de los agricultores que las integraban y de promover las actividades productivas, que, sobre todo en el caso de la de Sinaloa (CAADES), lograron también una creciente autonomía con respecto al gobierno.

El autor destaca que tanto la COPARMEX como las organizaciones agrícolas del Noroeste tuvieron un gran protagonismo en la creación del Consejo Coordinador Empresarial (CCE), organismo de cúpula independiente del Estado, nacido en 1976 para oponerse a las medidas intervencionistas y populistas del presidente Luis Echeverría. El CCE en los años siguientes contribuiría a la formación del Partido de Acción Nacional (de centro derecha) y encabezaría el rechazo a la estatización bancaria de 1982, contribuyendo al debilitamiento electoral del hasta entonces invencible Partido Revolucionario Institucional (PRI).

Como señala el autor en su Comentario Final, las organizaciones empresariales del Norte de México fueron ejemplos de “rebeldías regionales”, que las diferenciaron de las grandes gremiales empresarias nacionales promovidas y financiadas por el Estado desde la década de 1930, en el marco del modelo corporativo sustentado por el PRI. Su artículo ofrece valiosos insumos para reflexionar acerca de las características del accionar gremial empresarial, de las razones que llevan a la creación de sus organizaciones, de la diversidad de liderazgos, intereses y posicionamientos –reflejo también de las diferencias regionales–, así como de las formas de ejercicio del poder empresarial en los ámbitos económico y político.

En los gremios empresariales colombianos se advierte una serie de características excepcionales según el artículo escrito por **Carlos Caballero Argáez**. Una larga historia que arranca con una borbónica Sociedad de Amigos del País y se desparrama por el territorio a través de diversas asociaciones de fuerte raigambre regional. Pero en 1927 se fundó una organización que fue clave en el sistema de representación: la Federación Nacional de Cafeteros, que en principio agrupaba meramente a los productores primarios. Pero, en la década de 1930, a consecuencia

de la crisis, la FNC pasó a cumplir funciones reguladoras de la actividad, a través de un mecanismo completamente *sui generis* como fue la participación del gobierno en la dirección de la Federación. Aquí surge una diferencia de significación con Brasil en lo que respecta a la dirección de la política estatal frente a la caficultura. Por una parte, en este último caso, se financiaba la retención de la producción y la disminución de las siembras para evitar la caída internacional del precio. Por la otra, el Estado implementaba las políticas de valorización. En el caso colombiano era la Federación la que distribuía los recursos del impuesto a la exportación con la aquiescencia de los funcionarios que participaban de su directorio. Finalmente, la FNC terminaría imponiendo su autonomía frente al gobierno.

Tras la Segunda Guerra Mundial, la Federación mantuvo su gravitación mientras perduraba hasta la década de 1990 la importancia relativa del café en la estructura productiva. Con todo, la diversificación económica disparó la creación de numerosas entidades representativas de la banca, la industria y el comercio, destacándose la Asociación Nacional de Industriales (ANDI), fundada en 1944, con epicentro en Medellín. La política proteccionista por la que este organismo abogaba entró en colisión con la FNC que pregonaba en favor del acuerdo comercial con los Estados Unidos. Este acuerdo facilitaba la importación de manufacturas y respondía a la política tradicional del gobierno. Pero como consecuencia de la crisis política de 1948-1949 y de la influencia de la CEPAL, los gobiernos pasaron a adoptar políticas que favorecían la sustitución de importaciones industriales. La etapa sustitutiva continuó hasta la década de 1980 cuando se comenzó a percibir un fuerte estancamiento de la economía, algo que llevó a la adopción de reformas de libre mercado, propias de la época.

La expansión de la violencia guerrillera y del narcotráfico supusieron un enorme desafío para el empresariado que constituyó en 1991 el Consejo Nacional Gremial, que reunía a catorce federaciones, un reflejo del fuerte pluralismo y fragmentación representativa entre los dueños de empresas, para intentar unificar las posturas empresariales frente al gobierno y los problemas existentes. Este Consejo ejerció una fuerte influencia política en la conturbada Colombia del siglo XXI. La actividad del Consejo ponía en evidencia el rol de las asociaciones en el entramado institucional colombiano.

Ángel Soto y Cristian Garay narran la historia del gremialismo empresarial en Chile desde una perspectiva político-ideológica, entendiéndola como un proceso de afirmación de la libre empresa en el país. Se concentran para ello en el estudio de la Sociedad de Fomento Fabril (SOFOFA), sus vínculos con la vida pública y económica y sus iniciativas en favor de una “economía social de mercado”. Esta institución, de muy larga trayectoria, ya que fue fundada en 1883, no nació como una organización gremial empresaria sino como una promotora de la actividad industrial. En esa condición buscaba anudar frentes intersectoriales y tender puentes con el Estado. La SOFOFA promovía la industria, para lo que se interesaba por la difusión de los productos nacionales, la educación técnica y la información estadística. Según los autores, el modelo de crecimiento hacia adentro impulsado por el proteccionismo, generaba políticas favorables a la distribución de subsidios y aranceles para fortalecer a las empresas establecidas. El Estado, por su parte, devolvía esas iniciativas con subsidios y aranceles proteccionistas dentro de la lógica del modelo de crecimiento hacia adentro que predominaba en la región. Al mismo tiempo, favorecía la consolidación del Estado empresario, en el que descollaba la Corporación de Fomento de la Producción (CORFO), una entidad pionera en los organismos de planificación latinoamericanos. De esta forma, entre 1940 y 1970 el empresariado chileno apoyaba la intervención económica del Estado y acordaba las formas de funcionamiento del Estado empresario, siendo la SOFOFA uno de los pilares de esa colaboración. Este proceso transcurrió con normalidad hasta la llegada al poder de Salvador Allende y la Unidad Popular en 1970, que se propuso ampliar la participación del Estado en la economía e imponer un cambio rotundo en la distribución del ingreso nacional en favor de los asalariados. Esta orientación provocó una profunda tensión en la sociedad chilena en la que el empresariado puso en marcha una actitud de resistencia activa contra las políticas del gobierno socialista. El abrupto final del gobierno constitucional fue propiciado por el golpe militar de 1973, encabezado por el general Augusto Pinochet y demás jefes de las Fuerzas Armadas. El empresariado apoyó activamente el derrocamiento del gobierno.

La dictadura militar implementó una fuerte reorientación de la política económica hacia el libre mercado y el desarme del Estado empresario, una política que tuvo bastante resistencia entre los hombres de negocios. Los vehículos principales para la introducción de las ideas

liberales en las elites empresariales fueron principalmente la SOFOFA y la Confederación del Comercio y la Producción (CPC). Como se sabe el modelo de economía liberal se afirmó después de pasar por una aguda crisis a comienzos de la década de 1980. El retorno a la democracia en 1985 trajo una oleada de incertidumbre por el temor al cambio de la política económica, algo que generaría situaciones de tensión. Al contrario de lo esperado, Chile mantuvo firmemente las políticas liberales aún bajo gobernantes que se suponían contrarios al mundo empresario, como el socialista Ricardo Lagos. Más allá de lo que pensarán los gobernantes de la Concordancia, y a pesar de que la macroeconomía arrojaba datos muy positivos, se percibía una fuerte crítica social hacia el empresariado, por sus beneficios económicos y por el supuesto “control de los poderes fácticos”, en la práctica una colisión entre negocios y política.

Así fue que el estallido social de octubre de 2019 bajo la segunda presidencia de Sebastián Piñera encontró a las elites empresariales desconcertadas, ya que solo contemplaban ciertos aspectos del funcionamiento de la economía, pero no los costos sociales e impactos negativos en determinados sectores juveniles y populares. Se puso en evidencia que el modelo que se había impuesto bajo una dictadura no había contado con el suficiente consenso social, más allá de sus éxitos generales.

La contribución de **Melissa Hernández** aborda el tema del gremialismo empresario en el Uruguay, a partir del análisis de la trayectoria de la Unión Industrial Uruguaya (UIU) entre 1945 y 1965, considerando en particular su relación con otros actores clave —en particular el Estado— y su posicionamiento acerca del modelo industrializador, con especial énfasis en el rol de la innovación. La autora sostiene que, si bien el desempeño del Uruguay durante el período de Industrialización dirigida por el Estado (o Industrialización por Sustitución de Importaciones, ISI) ha sido uno de los temas más trabajados por la historiografía de dicho país, no se ha colocado el foco en el actor empresarial o en las asociaciones que conforma, a pesar de su rol clave en los procesos de desarrollo. Su artículo se propone cubrir en parte dicho vacío, utilizando como principales fuentes la revista editada por la UIU y las memorias anuales de la Cámara de Industrias (CI), su órgano administrador.

Retomando las propuestas conceptuales de distintos investigadores de la acción gremial empresaria, Melissa Hernández subraya la necesidad de estudiar al empresariado y sus asociaciones en contextos específicos,

considerando que dicho enfoque permite entender su relevancia como actores políticos y las lógicas que sustentan su pensamiento y su accionar. Para reconstruir las características y la acción de la UIU en el período seleccionado, se detiene en primer lugar en algunos aspectos de su organización interna, en particular en su representatividad dentro del sector manufacturero y en la conformación y características de sus directorios, destacando su capacidad de expresar a distintas ramas de la industria y gestionar adecuadamente su composición heterogénea. En segundo término, la autora se aboca a identificar la posición de la UIU con respecto a la innovación, a través de la consulta de las editoriales de su revista y de las memorias de la CI. Concluyendo que mientras que entre 1945 y 1955 –en pleno auge de la ISI– los temas que más se repiten se relacionan con el proteccionismo y la política industrial, entre 1956 y 1965 –etapa en la que la industria uruguaya comenzó a atravesar una fase más crítica– prevalecen cuestiones vinculadas con el fomento y diversificación de la producción y con la importancia de continuar con el proceso de industrialización, destacándose las referencias a la política cambiaria. Mientras que en el primer período abundan las referencias a la innovación (acompañadas por la demanda de crédito para la renovación de maquinaria), en el segundo se reducen, predominando la preocupación por incorporar maquinaria y la demanda de ayuda técnica para superar la situación de estancamiento. En tercer lugar Melissa Hernández analiza la relación del UIU y el gobierno, destacando que mientras los dirigentes de la CI tuvieron una casi nula participación en cargos gubernamentales, su presencia en comisiones mixtas fue relevante. Señala también que el diálogo con el Estado fue más intenso entre 1945 y 1955 (período de gobiernos neobatllistas), mientras que en el decenio siguiente (con el triunfo del partido Nacional en 1958), se vio disminuido, centrándose en el tema de la ayuda técnica. En sus reflexiones finales, la autora reseña los principales aportes de su investigación, destacando la presencia de la problemática de la innovación en las fuentes relevadas, así como el hecho de que a lo largo del período estudiado la gremial industrial haya logrado posicionarse en un nivel de referencia a nivel nacional. Su contribución examina en profundidad la trayectoria de una organización empresarial sectorial a lo largo de dos décadas, privilegiando en particular el análisis de algunas cuestiones (representatividad, gobierno, posicionamiento frente a la innovación y al Estado) en un contexto cambiante en términos económicos y políticos.

Los empresarios industriales son también el objeto de estudio de Marina Dossi, en su artículo sobre “La élite corporativa industrial en los años del kirchnerismo”. En él propone explorar y describir a dicha élite a partir de las características de los individuos que ocuparon las máximas posiciones dirigenciales en la Unión Industrial Argentina (UIA), centrándose en sus trayectorias corporativas. Tras destacar la perdurabilidad, representatividad y relevancia de dicha organización como actor político, la autora sostiene como hipótesis del trabajo que, más allá de las particularidades del contexto en el cual está inserta una asociación empresaria, existen ciertos rasgos institucionales (formales) y organizativos (informales) que imprimen y refuerzan ciertas particularidades y lógicas de funcionamiento a las élites a través del tiempo. Por lo cual considera que, más allá de los cambios en el contexto político y económico de la Argentina, la élite corporativa industrial evidencia signos de estabilidad y permanencia que a la vez caracterizan el accionar político de la UIA.

Marina Dossi hace hincapié en la relevancia de las trayectorias corporativas de quienes desempeñan los máximos cargos de conducción de las asociaciones empresarias, abordando en su texto las formas de articulación político-corporativa del empresariado a partir del análisis del máximo órgano de conducción de la UIA –el comité ejecutivo (CE)– y, dentro de éste, de quienes ocuparon los cargos de élite –presidente, vicepresidente primero y secretario– entre 2003 y 2015. Distingue a su vez dos dimensiones de análisis de dichas trayectorias –organizativa-institucional y estructural-económica– y dos tipos de estrategia para acceder a los máximos cargos dentro de la UIA –la carrera profesional y el acceso por el peso específico de las empresas y cámaras a las que se encuentran vinculados los dirigentes.

A partir de un marco conceptual explícito y de la consulta de fuentes corporativas y de información pública, la autora examina en profundidad los cambios en la conducción de la UIA entre 2003 y 2015 –en los que se sucedieron las presidencias de Néstor Kirchner y Cristina Fernández de Kirchner– y las trayectorias corporativas de sus principales autoridades. Reconstruye la composición de los cargos de élite a lo largo de todo el período, analizando tanto las carreras profesionales dentro de la organización como la representación de cámaras y de empresas por parte de quienes los ocuparon. Los resultados de su investigación le permiten afirmar que en esos años, más allá de los cambios ocurridos en el contexto, la UIA privilegió la elección de dirigentes con trayectoria

y conocimiento de la entidad, con una alta estabilidad, permanencia y rotación de los dirigentes del Comité Ejecutivo, así como los acuerdos entre los distintos lineamientos internos a través de arreglos informales y listas de únicas y de consenso. También pone en evidencia el rol de grandes grupos económicos como Arcor, Techint, Ledesma y AGD dentro de la conducción de la entidad, al igual que la preeminencia del sector agroindustrial en la composición de la élite corporativa. En sus conclusiones la autora destaca que, si bien la carrera profesional fue un elemento clave para acceder a los cargos de élite, se estableció un equilibrio entre dicha carrera, la capacidad negociadora para establecer consensos y el peso estructural de los sectores económicos y cámaras empresarias de pertenencia. Señala asimismo la multiposicionalidad de los dirigentes de la UIA dentro de la élite empresarial (intra-élite), por la acumulación de cargo en distintas asociaciones, así como la circulación inter-élite al final del período por la incorporación del secretario de la entidad a una fuerza política (el Frente Renovador).

Leandro Sowter, por su parte, encara el estudio de la evolución de los pronunciamientos públicos de la Sociedad Rural Argentina (SRA) en el período 1946-1966. El estudio tiene la utilidad de confrontar la situación de la tradicional entidad corporativa del campo argentino en las condiciones más adversas emergentes tras la Segunda Guerra Mundial.

Indudablemente esta nueva realidad, que se advertía tras la Gran Depresión y la Guerra, terminó de definirse con la llegada del peronismo al gobierno, que significó tanto una pérdida de centralidad para las actividades agropecuarias como de prestigio para las élites tradicionales del país. A través de su revista *Anales*, la SRA rechazaba la intervención del Estado en la economía al considerarla contraria a los intereses nacionales. La política gubernamental orientada a la expansión de la industria y a la distribución del ingreso, que mantenía en bajos niveles los precios de las producción agraria tanto en el mercado interno como el externo no podía sino generar rechazo por parte de la entidad. Sin embargo, con la amenaza de la intervención, como le había sucedido a la Unión Industrial Argentina, la SRA adoptó una posición crítica de baja intensidad, sin cuestionar la legitimidad del gobierno para poner en marcha las medidas que consideraba oportunas.

Dentro de este panorama, se propuso mejorar los precios que el Instituto Argentino para la Promoción del Intercambio (IAPI) pagaba a los productores agropecuarios, alegando no sin razón que esos precios

desanimaban la producción, algo que se vería en los años venideros. Por otra parte, la entidad buscó lograr un reconocimiento de un tipo de cambio favorable para la importación de maquinaria agrícola, reclamo que finalmente el gobierno atendió. Otros reclamos no fueron atendidos como se esperaba. En particular, los relativos a las medidas de protección a los trabajadores, y en especial el congelamiento de los arrendamientos que derivó en la conversión de los beneficiarios en propietarios de los campos arrendados. A partir de la crisis económica iniciada en 1949 se produjo una transformación de las relaciones con el gobierno, según refiere el autor, a partir de una ruralización del discurso peronista y una peronización del discurso ruralista. La señal de este cambio fue la llamada “vuelta al campo” de la política gubernamental, con las mejoras en los precios para los productores. y la integración de la SRA en los organismos corporativos de consulta. Estos hechos parecían dejar satisfecha a la dirigencia ruralista.

Sin embargo, como otras entidades empresarias, la SRA dio la bienvenida a la “Revolución Libertadora”, con la expectativa de una vuelta a la normalidad económica. Pero las políticas del nuevo régimen no se tradujeron en una mejora significativa de las remuneraciones del sector, como consecuencia del descenso de las *commodities* exportadas. Ello mostraba que además de las decisiones gubernamentales, las posibilidades de crecimiento del sector estaban limitadas por las dificultades de incrementar el saldo exportador, por la baja productividad agraria y por los problemas de comercialización que presentaba el mercado mundial. Estas condiciones se repitieron bajo el gobierno desarrollista de Arturo Frondizi que, a pesar de fomentar la tecnificación del agro, consistente con la idea de la industrialización acelerada, no logró expandir las exportaciones, posibilitando con ello la crisis de 1962. La devaluación que impuso el gobierno de José María Guido permitió una recuperación del agro, que terminó de consagrarse bajo el gobierno de Arturo Illia, al que la SRA reclamaba por la fijación de precios de los productos alimenticios. A pesar del tratamiento benigno otorgado por el gobierno radical del pueblo, la SRA apoyó la instalación del régimen dictatorial de la “Revolución Argentina”.

Finalmente, nada de lo que sucedía podía mover a la SRA de una posición defensiva frente a una sociedad que se industrializaba y se urbanizaba. Las nuevas condiciones de inserción internacional de la economía argentina desalentaban las exportaciones y no permitían que

una organización particular como la SRA pudiera encontrar la forma de expresar a un sector rural moderno, y ello quedaba reflejado en las páginas de los Anales.

Referencias bibliográficas

Acuña, Carlos. 2013. *Cuánto importan las instituciones. Gobierno, Estado y actores en la política argentina*, Buenos Aires: Siglo XXI.

Amatori, Franco. 2009. «Business History: State of the Art and Controversies». *Revista de Historia Industrial* 18, nº 39: 17-35.

Amsden, Alice. 1997. «South Korea: Enterprising Groups and Entrepreneurial Government». En *Big Business and the Wealth of Nations*, editado por Alfred Chandler, Franco Amatori y Hikino Takashi Hikino, 336-367. Cambridge: Cambridge University Press.

Austin, Gareth, Carlos Dávila y Geoffrey Jones. 2017. «The Alternative Business History: Business in Emerging Markets». *Business History Review* 91: 537-569.

Barbero, María Inés y Raúl Jacob eds. 2008. *La nueva historia de empresas en América Latina y España*. Buenos Aires: Temas.

Cerutti, Mario. 2021. «Historia empresarial. ¿Por qué?». Conferencia Pronunciada el 17 de agosto de 2021 en el Instituto de Investigaciones Históricas de la Universidad Autónoma de Baja California. Disponible en <https://www.youtube.com/watch?v=3oNrx77Yj7M>

Dávila, Carlos ed. 1996. *Empresa e Historia en América Latina. Un balance historiográfico*. Bogotá: TM Editores-Colciencias.

Dávila, Carlos y Rory Miller eds. 1998. *Business History in Latin America: The Experience of Seven Countries*. Liverpool: Liverpool University Press.

Stephanie Decker, Matthias Kipping y R. Daniel Wadhwani. 2015. «New business histories! Plurality in business history research methods». *Business History* 57, nº 1: 30-40.

Dossi, Marina. 2010. «La construcción de la representación y de la acción corporativa empresaria en las asociaciones empresariales. Un estudio de la Unión Industrial Argentina (1983-2003)», Tesis de Doctorado, Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales, Sede Buenos Aires.

Dossi, Marina y Marcelo Panero. 2022. «La acción política del gran empresariado argentino durante el gobierno de Cambiemos (2015-2019)», *Anuario IEHS* 37, nº2: 199-214.

Eichenberger, Pierre, Neil Rollings y Janick Marina Schaufelbuehl. 2022. «The brokers of globalization: Towards a history of business associations in the international arena». *Business History* 65, nº 2: 217-234

Evans, Peter. 1995. *Embedded Autonomy: States and Industrial Transformation*. Princeton: Princeton University Press.

Fraboulet, Danielle y Pierre Vernus eds. 2012. *Genèse des organisations patronales en Europe (19e-20e siècles)*. Rennes: Presses Universitaires de Rennes.

Galambos, Lou. 2014. «Is this a Decisive Moment for the History of Business, Economic History, and the History of Capitalism?». *Essays in Economic & Business History* 32: 1-18.

Hirschman, Albert. 1977. *Salida, voz y lealtad: Respuestas al deterioro de empresas, organizaciones y estados*. México: Fondo de Cultura Económica.

Jones, Geoffrey, Marco H.D. van Leeuwen y Stephen Broadberry. 2012. «The future of economic, business, and social history». *Scandinavian Economic History Review* 60, nº 3: 225-253.

Jones, Geoffrey y Jonathan Zeitlin. 2008. «Introduction». En *The Oxford Handbook of Business History*. Editado por Geoffrey Jones y Jonathan Zeitlin, 1-6. Oxford: Oxford University Press.

Lanzalaco, Luca. 2008. «Business Interest Associations», En *The Oxford Handbook of Business History*. Editado por Geoffrey Jones y Jonathan Zeitlin, 293-315. Oxford: Oxford University Press.

Olson, Mancur. 1965. *The Logic of Collective Action: Public Goods and the Theory of Groups*, Cambridge Mass.: Harvard University Press.

Rollings, Neil. 2021. «The Vast and Unsolved Enigma of Power: Business History and Business Power». *Enterprise & Society* 22, nº 4: 893–920.

Schmitter, Philippe. 1974. «Still the Century of Corporatism? The New Corporatism: Social and Political Structures in the Iberian World». *The Review of Politics* 36, nº1: 85-131.

Schmitter, Philippe y Gerhard Lehmruch (coords). 1992. *Neocorporativismo I. Más allá del Estado y del mercado*. México D.F: Alianza Editorial.

Schmitter, Philippe y Wolfgang Streeck. 1999. «The organization of business interests: Studying the associative action of business in advanced industrial societies», *MPIfG Discussion Paper*, No. 99/1, Max-Planck-Institut für Gesellschaftsforschung, Köln.

Versión disponible en: <https://hdl.handle.net/10419/43739>

Schneider, Ben Ross. 2004. *Business Politics and the State in Twentieth-Century Latin America*, Cambridge: Cambridge University Press.

Schneider, Ben Ross. 1999. «Las relaciones entre el Estado y las empresas y sus consecuencias para el desarrollo: una revisión de la literatura reciente», *Desarrollo Económico*, 39, n° 153: 45-75.

Scranton, Philip y Patrick Fridenson. 2013. *Reimagining Business History*. Baltimore: Johns Hopkins University Press.

Skocpol, Theda. 1985. «ringing the State Back In: Strategies of Analysis in Current Research». En *Bringing the State Back In*. Editado por Peter Evans, Dietrich Rueschemeyer y Theda Skocpol. Cambridge: Cambridge University Press.

Fecha de recepción del artículo: 05/11/2024

Fecha de aceptación del artículo: 13/11/2024