

Sindicalismo empresarial: problemas, conceptualización y economía política del sindicato

Pablo Ghigliani, Juan Grigera y Alejandro Schneider

INTRODUCCIÓN

Mientras un vasto sector de los asalariados padecía el impacto de la agenda neoliberal que condicionó el diseño de las políticas públicas en Argentina luego de los picos hiperinflacionarios de 1989 y 1990, una fracción importante del sindicalismo argentino decidió participar activamente en los negocios económicos abiertos por las reformas de mercado. En este contexto, durante la primera presidencia de Carlos Menem (1989-1995) comenzó a mencionarse la emergencia de un *sindicalismo empresarial* para referirse a las organizaciones que aprovecharon las oportunidades comerciales que surgieron con la desregulación de las obras sociales, la creación de fondos de pensión y aseguradoras de accidentes de trabajo, o con las privatizaciones y posterior tercerización de numerosas actividades previamente realizadas por las empresas estatales. A pesar de su relevancia en términos políticos, el impacto sobre las ciencias sociales ha sido relativamente escaso y, como demostraremos, insuficiente en términos teóricos, lo que ha tenido como consecuencia una producción descriptiva fragmentaria.

Este artículo ofrecerá primero un breve panorama de las distintas perspectivas desde las que se ha abordado el fenómeno sindical. Destacaremos como, salvo las excepciones que analizamos en el presente artículo, los estudios han ignorado el fenómeno del sindicalismo empresarial.

Así, señalaremos la existencia de una primera corriente de interpretación desde lo que puede llamarse la tradición de la ciencia política, que optó por explicar al sindicalismo empresarial como una expresión de la ‘supervivencia organizativa’, es decir, como un producto derivado de las negociaciones y concesiones que permitieron al gobierno evitar el enfrentamiento con las centrales obreras durante las reformas (Murrillo, 2001; Etchemendy 2001; Alonso 2000). Argumentaremos que la explicación pierde de vista con su carácter sincrónico el largo proceso de gestación del fenómeno que sólo puede ser revelado mediante una perspectiva socio-histórica que dé cuenta de las continuidades y rupturas en la evolución de los mecanismos que aseguran la reproducción material de las organizaciones sindicales. De otro modo, se pierde de vista la evolución de la anatomía económica de los sindicatos y su reproducción material queda reducida a mecanismos funcionalistas puramente políticos, ideológicos o institucionales.

A continuación identificaremos un segundo núcleo interpretativo presente en los estudios generales sobre el movimiento obrero: la tendencia a abordar el sindicalismo empresarial como una mera modalidad del *business unionism* norteamericano (por ejemplo, Palomino, 2005). En este caso, señalaremos cómo esta perspectiva es incapaz de percibir la diferencia cualitativa que existe entre las prácticas tradicionales de los sindicatos y el rol asumido por el sindicato empresarial como agente económico, con movilización masiva de recursos sindicales en la personificación de capital productivo, comercial, rentístico y financiero. En cierto sentido, esta perspectiva constituye el equívoco antitético de la perspectiva sincrónica: si en aquella no existían antecedentes y faltaba una perspectiva histórica, en esta la aproximación longitudinal iguala fenómenos esencialmente distintos.

Finalmente, sobre la base de las conclusiones anteriores sentaremos la base de un enfoque que pueda dar mejor cuenta de las especificidades del fenómeno, por un lado, y las continuidades diacrónicas, por el otro. En lo que constituye una perspectiva desde la economía política del sindicato, propondremos brevemente que el fenómeno debe estudiarse rastreando en la década del sesenta el origen de algunas de las tendencias que desembocaron en el *sindicalismo empresarial* de los noventa, y en las políticas implementadas durante el Proceso de Reorganización Nacional (1976-1983) el punto de inflexión en este desarrollo, que encontrará luego en la política de privatizaciones del gobierno de Menem (en particular entre los años 1991 y 1993) su consolidación.

Como conclusión, finalmente destacaremos la necesidad de revisar un fenómeno de tanta relevancia social y deficiencias marcadas en el actual desarrollo de las ciencias sociales.

SINDICALISMO: UN TÓPICO RELEGADO

El análisis del fenómeno sindical ha girado alrededor de una serie de tópicos que han ido lentamente perdiendo su atractivo y marginándolo como objeto de estudio empírico y teórico. En esta sección enmarcaremos primero los problemas del concepto de sindicalismo empresarial en el desarrollo general de la temática, para luego señalar algunos antecedentes de su estudio.

A medida que se evidenció el costo social de las reformas neoliberales emprendidas por el gobierno de Carlos Menem, las ciencias sociales focalizaron su atención, por un lado, en el incremento de la pobreza y la exclusión y, por el otro, en el deterioro del mercado laboral, las condiciones laborales y el nivel de vida de los trabajadores. Junto a la pérdida relativa de importancia de las organizaciones sindicales, el estudio de las causas de este fenómeno y las consecuencias de estas reformas fueron relegados a segundo plano. En este contexto, por fuera de los ámbitos académicos comenzaron a llamarse *sindicatos empresarios* a las organizaciones que se involucraron en los negocios abiertos con la desregulación de las obras sociales, la creación de fondos de pensión y aseguradoras de accidentes de trabajo, o con las privatizaciones y posterior terciarización de numerosas actividades previamente realizadas por las empresas estatales.

El fenómeno no llamó demasiado la atención de los investigadores. Esto no debiera resultar sorprendente, ya que tradicionalmente quienes se han interesado por el estudio de los sindicatos, en tanto agentes económicos, han limitado sus análisis al mercado de trabajo o a los efectos que tienen las demandas gremiales sobre la marcha de las economías nacionales, con una preocupación casi exclusiva por la relación entre incrementos salariales y procesos inflacionarios. En los últimos tiempos, el estudio del fenómeno sindical ha girado en torno a las dinámicas corporativas que condicionan su participación en el sistema político; al rol integrador de la normatización de los procesos de negociación que conducen al establecimiento de una legalidad o ciudadanía industrial; o al problema de la burocratización de la dirigencia laboral. Tanto es así que, hasta donde llega nuestro conocimiento, no existe en Argentina

un solo trabajo de investigación que tome como objeto de estudio la anatomía económica de los sindicatos y su evolución histórica. Como máximo, se han identificado algunas fuentes de ingresos (típicamente las obras sociales), y aún esto último sólo como un dato clave para la descripción de las fuentes económicas del poder gremial (Torre, 1983; Thompson, 1985).

¿Cuáles sí han sido las preocupaciones de este campo de estudios? Desde la teoría política se privilegió el análisis de las dinámicas corporativas que condicionan su participación en el sistema político (Collier, 1995; O'Donnell, 1996; Portantiero, 1987) y, más recientemente, al intercambio con el poder político como un factor condicionante del comportamiento de las cúpulas sindicales (Crouch, 1994; Korpi, 1983; Murillo, 2001). A su vez, desde perspectivas institucionalistas se destacó el rol integrador de la normatización de los procesos de negociación y la consolidación de la legalidad o ciudadanía industrial, al conducir a la aceptación del sistema capitalista como presupuesto de toda negociación entre capital y trabajo (Clegg, 1976; James, 1990). Otro tópico clásico fue el de la burocratización de la dirigencia sindical atribuida ya sea a la creciente complejidad de los sistemas de negociación colectiva, al crecimiento de las estructuras sindicales, o al simple aburguesamiento y aislamiento de los dirigentes (Kelly, 1988). En cualquiera de sus versiones, la burocratización limitaría los alcances del conflicto, supeditándolo a la supervivencia y reproducción de los actores que participan de las interacciones que definen la arena de la negociación. También se han estudiado los condicionantes de la acción sindical desde teorías de la acción colectiva y la movilización social (Crouch, 1982; Kelly, 1998; Kelly y Willman, 2004). Y, finalmente, a partir del estudio clásico de Claus Offe y Helmut Wessenthal (1980) se localizó a los determinantes del comportamiento sindical en las desavenencias entre dos lógicas distintas que conviven al interior de todo sindicato: la de la representación y la de la administración (Smith, 2001).

En suma, el sindicalismo empresarial no ha aparecido como problema clave de investigación, y desde las perspectivas que hemos señalado no se ha avanzado ni empírica ni teóricamente en el estudio de los mecanismos específicos que lo hacen posible. Un rasgo común de todos estos enfoques es que no se interesan por la economía política del sindicalismo y sus efectos condicionantes sobre cómo los actores movilizan y utilizan los recursos sindicales. No logran entonces desarrollar ninguna teoría satisfactoria de sus mecanismos de reproducción, la cual queda

reducida a esferas puramente institucionales, políticas o ideológicas. Como sostenemos en este artículo, la aparición reciente de un verdadero *sindicalismo empresarial* en el que la movilización de los recursos sindicales se traduce masivamente en la *personificación de capital* (en ocasiones con la aceptación de los afiliados) obliga a reconsiderar este vacío, y a teorizar cuáles son los mecanismos por donde una institución social que tiene sus orígenes en la asociación solidaria de los trabajadores para la autodefensa y la satisfacción de necesidades sociales termina acumulando capital (esto es, reproduciendo capital) a partir de la explotación comercial de esas mismas necesidades, a las que contribuye a extender y dar forma.

Ahora que hemos establecido la marginalidad de los estudios contemporáneos del sindicalismo, y en particular del tema que nos ocupa, es necesario mencionar la existencia de una literatura científica y de denuncia interesada por las bases del poder sindical y, por lo tanto, por el enriquecimiento de las estructuras gremiales y de sus dirigentes. Desde la denominada *sociología científica* analistas como José Luis de Imaz, Ruben Rotondaro y Rubén Zorrilla aportaron unas breves caracterizaciones, pero sin profundizar en las lógicas de reproducción material de los sindicatos. Imaz, por ejemplo, examinó las nuevas funciones adquiridas por los líderes gremiales a partir de la normalización de la CGT en 1963 (De Imaz, 1965; Correa, 1972); Rotondaro analizó las tareas de servicios sociales que prestan los sindicatos (Rotondaro, 1971); y Zorrilla destacó cómo durante la década de 1960 las entidades laborales consolidaron su situación financiera, sobre todo con la Ley 18.610 de Obras Sociales firmada por Juan Carlos Onganía en febrero de 1970 (Zorrilla, 1974). El interés por el destino de las obras sociales durante el “Proceso de Reorganización Nacional” también fue objeto de análisis (Delich, 1973; Abós, 1984; Fernández, 1985; Pozzi, 1988); al igual que la continuidad de estas prácticas de enriquecimiento durante las transformaciones operadas en el sindicalismo tras la reapertura democrática de los ochenta (Palermo y Novaro, 1986; Martuccelli y Svampa 1997; Senén González y Bosoer, 1999; Pozzi y Schneider, 1994; Ferrer, 2005; Palomino, 2005). En todos estos casos las y los investigadores registraron aspectos importantes de la evolución material de los sindicatos.

En suma, hemos visto entonces cómo los estudios del sindicalismo han sido marginados de las ciencias sociales en los últimos tiempos y qué tipo de enfoques han primado en esta área. En este contexto las prácticas empresariales del sindicalismo han despertado poco interés teóri-

co, aunque importantes aspectos que hacen a la economía política de los sindicatos argentinos han sido registrados por sus contemporáneos y descriptos por los historiadores. Las dos excepciones a este panorama general ocuparán las próximas secciones.

SINDICALISMO EMPRESARIAL COMO “SUPERVIVENCIA ORGANIZATIVA”

Victoria Murillo fue la primera investigadora en clasificar a la estrategia perseguida por el sindicalismo empresarial bajo la rúbrica de “supervivencia organizativa”, a la que define como “un intento de disminuir la histórica dependencia del Estado como fuente de recursos organizativos y de reemplazarla por mecanismos de mercado promovidos por las reformas estructurales” (Murillo, 2001); es decir, como una respuesta al declive de los recursos industriales y políticos del sindicalismo. Este enfoque le permite a la autora identificar con éxito los emprendimientos económicos de los que participan estos gremios y el proceso de negociaciones que entablan los sindicatos con el gobierno de Carlos Menem.

En sintonía con estas investigaciones, Sebastián Etchemendy criticó la idea de que la liberalización económica se implementó exitosamente cuando fueron debilitados o marginados los grupos de interés tradicionales que se beneficiaban de regímenes regulatorios intervencionistas (Etchemendey, 2001). Su objetivo es demostrar que los actores que fueron centrales durante la etapa en que predominaron políticas keynesianas y mercados internos semi-protegidos jugaron un papel en la configuración del nuevo orden moldeado por las reformas de mercado. Así, analizó cómo algunos sindicatos lograron compensar lo que perdían a través de las reformas mediante retribuciones obtenidas en otras áreas de las cuales obtener renta, entre otras, mediante la participación activa en nuevos negocios. Esta posibilidad de influenciar el desarrollo de la liberalización aparece cuando el Estado se ve obligado a construir coaliciones de apoyo, lo que las aproximaciones neoclásicas e institucionalistas tienden a minusvalorar exagerando la autonomía lograda por el Estado frente a los intereses sociales ya constituidos. Entre sus contribuciones, podemos señalar que este autor logra identificar que ciertos sectores empresarios y de la clase trabajadora fueron más capaces que otros de proteger sus intereses en la nueva estructura del mercado. En lo que atañe al mundo sindical y, en especial, a la aparición de estrategias empresariales, su trabajo analiza el caso del Sindicato Único de Petro-

leros del Estado (SUPE), un gremio fuertemente comprometido con las mismas. También estudia la obtención de acciones de Siderar¹ por la Unión Obrera Metalúrgica (UOM), y define el tipo de compensaciones recibidas por el sindicalismo por medio de la asignación directa de renta en los rubros jubilaciones privadas, aseguradoras de accidentes de trabajo, participación accionaria y privatizaciones.

Tanto en Murillo (1997, 2001) como en Etchemendy (2001) predomina el análisis sincrónico, con foco en el intercambio político entre Estado y sindicatos. Además, ambos enfatizan el vínculo entre las estrategias empresariales de los sindicatos y la supervivencia de la organización en desmedro de una perspectiva histórica que rastree las condiciones materiales que hicieron posible la emergencia de este fenómeno. En el caso de Etchemendy, además, aún si aceptáramos su caracterización del sindicalismo como grupo de interés perseguidor de renta (*rent-seeker*) resulta notorio que asimile la búsqueda de beneficio empresarial a la continuidad de la estrategia rentística tradicional.

En líneas similares, la investigación de Guillermo Alonso sobre las políticas públicas de seguridad social durante los años noventa da cuenta del surgimiento de una estrategia empresarial dentro del sindicalismo que se expresa durante las negociaciones tendientes a la desregulación del sistema de obras sociales (Alonso, 2000). Su análisis del rol de las obras sociales sindicales sigue una matriz Olsoniana que le permite identificar en ella un importante recurso de poder que les posibilita constituirse en actores colectivos. De este modo escapa a una visión simplificada que sólo descubre en las obras sociales una expresión de la lógica de poder de los dirigentes sindicales. Por el contrario, Alonso vincula el desarrollo de las mismas con necesidades organizacionales elementales que permitan o facilitan la acción colectiva. Pero a su vez, afirma este autor, el poder sindical proviene de factores estructurales, entre los que destaca las condiciones del mercado de trabajo, que en situaciones de pleno empleo fortalece la capacidad negociadora y confrontativa del movimiento obrero. La crisis del mercado de trabajo volvería más dependientes a los sindicatos de sus recursos organizacionales. Aunque, a primera vista, arribaría de este modo a conclusiones similares a las de Victoria Murillo, Guillermo Alonso no vincula tan estrechamente las estrategias empresariales con la *supervivencia organizativa*. Reconoce este vínculo, pero advierte que la constitución de unidades de negocios no es más que el *despliegue de posibilidades* ya contenidas en el sindicalismo tradicional, y que pueden ser aprovechadas por los sindicatos

más poderosos que son los que cuentan con la posibilidad material de hacerlo. Posibilidades que empiezan a concretarse a partir de la política de privatizaciones. Este reconocimiento le permite diferenciar distintos grados de autonomía dentro del sindicalismo de acuerdo con el tamaño y el peso de las distintas organizaciones. Al limitarse al estudio de la evolución del sistema de seguridad social en Argentina, Guillermo Alonso reconoce la necesidad de indagar las condiciones de posibilidad de la emergencia de estrategias empresariales, pero no emprende un análisis histórico ya que su interés es otro.

Entre las debilidades del enfoque de Alonso, debemos remarcar lo mismo que para Murillo y otros: predomina un enfoque tributario de la teoría política que pierde de vista otras determinaciones del fenómeno, aún en casos como el de este autor que en principio reconoce la importancia de otras esferas analíticas. Además, su marco analítico Olsoniano, arrastra los vicios del individualismo metodológico, lo que impide un acercamiento al problema desde una perspectiva interesada en las determinaciones de clase. Así, donde Alonso descubre en las obras sociales necesidades organizativas para neutralizar al *free rider* y posibilitar la acción colectiva, un enfoque desde la economía política pone al descubierto que se trata de una posibilidad abierta por las necesidades de reproducción material de los trabajadores en un contexto de privación. La investigación histórica ha puesto en evidencia la temprana aparición entre los trabajadores de formas de asociación destinadas a la satisfacción de necesidades sociales que de modo individual no pueden ser satisfechas y que se vinculan con la reproducción material de la fuerza de trabajo a través del consumo de una serie de productos (materiales y espirituales) de acuerdo con un patrón históricamente determinado de necesidades de los asalariados. Formas de asociación que son en sí mismas acciones colectivas que no pueden ser explicadas por las necesidades de combatir el potencial individualista de los miembros de la clase. Por el contrario, son el resultado históricamente determinado de la lucha de clases (Blackburn y Cockburn, 1967).

Es por esto último que los enfoques hasta aquí enunciados carecen de una dimensión importante: una mirada histórica que permita ubicar el fenómeno del sindicalismo empresarial en perspectiva. No indagan en la lógica del proceso de acumulación patrimonial de los sindicatos y, por lo tanto, no contemplan las bases materiales que les permiten embarcarse en una estrategia de este tipo. Asimismo, la falta de un enfoque socio-histórico impide descubrir qué es lo novedoso de este fe-

nómeno, cuáles son sus vínculos con las modalidades tradicionales de reproducción material de las organizaciones sindicales, ni cuáles pueden haber sido los períodos en que esta perspectiva se consolida. Además, no consideran que su comportamiento se encuentra en correspondencia con las prácticas gremiales de sus respectivas bases sociales que venían de llevar adelante sucesivos enfrentamientos (muchos de ellos derivaron en importantes derrotas) contra el gobierno menemista. Tampoco analizan cómo afecta esta estrategia mercantil a la economía política del sindicato, es decir, al conjunto de relaciones sociales que definen los mecanismos económicos por las cuales estas organizaciones se reproducen materialmente, y que en este caso es un factor clave. Siguiendo a Walter Korpi, sitúan como opciones equivalentes el “poder industrial” del “poder político” cuando en verdad el último deviene del primero y no de algún acuerdo institucional dado, como cualquier perspectiva que considere a los sindicatos en el largo plazo (incluyendo, por ejemplo, sus orígenes) puede comprobar. Asimismo, estos trabajos tampoco ahondan en la investigación de las relaciones de causalidad que pudieran existir entre cambios en la economía política de los sindicatos devenidos *empresarios* y cambios en sus estructuras de funcionamiento (por ejemplo, ¿cuáles serían las consecuencias para la organización de prescindir del “poder industrial”?).

Por tanto, este conjunto de perspectivas que conciben al sindicato como un agente racional son incapaces de dar cuenta de la continuidad de las prácticas, de los determinantes históricos del equilibrio institucional del sindicalismo a principios de los noventa y de la complejidad de sus anclajes y libertades en relación con la clase obrera. La ausencia de una economía política del sindicalismo conspira contra la explicación del sindicalismo empresarial.

SINDICALISMO EMPRESARIAL COMO *BUSINESS UNIONISM*

La segunda tendencia que debemos señalar ha sido la de asimilar el sindicalismo empresarial a la categoría de *business unionism* en los estudios generales sobre el movimiento obrero. En esta sección revisaremos primero la historia de este último concepto para luego pasar a caracterizar el enfoque que lo asimila a las funciones empresariales de algunos sindicatos. Esta aproximación al problema resulta en un error en espejo a la anteriormente revisada: si en la ciencia política se perdían de vista los antecedentes históricos del fenómeno, en la literatura sobre

relaciones laborales la perspectiva histórica es incapaz de teorizar la diferencia cualitativa de las prácticas de *business unionism* respecto a aquellas del sindicalismo empresarial.

Revisemos en primer lugar la genealogía del término *business unionism*. En su sentido literal, *business unionism* se refiere al sindicato como el negocio de vender mano de obra. Introducido por Robert Hoxie a principios del siglo XX (Hyman, 1971), este denotaba uno de los cuatro tipos mediante los que se podía clasificar a los sindicatos según sus funciones: “El primero y tal vez el más claramente reconocible de los tipos funcionales puede ser llamado *business unionism*” (Hoxie, 1914: 212). En su trabajo, Hoxie destacaba como su característica esencial la preponderancia de la conciencia corporativa (*trade-conscious*) por sobre la conciencia de clase, rasgo que llevaba al sindicato a expresar exclusivamente el punto de vista de los trabajadores que representaba desentendiéndose en gran medida de los intereses de la clase en su conjunto. Era esta orientación la que definía su agenda de demandas: mayores salarios, menores horas, mejores condiciones de trabajo. Y también la que determinaba la reticencia del *business unionism* a consideraciones políticas y sociales de tipo general, excepto cuando las mismas impactaban directamente sobre sus fines económicos. Según Hoxie, este tipo sindical era conservador, aceptaba la organización capitalista y el sistema asalariado y, por lo tanto, el derecho de propiedad y la fuerza vinculante del contrato laboral. Institucionalmente, encontraba su máxima expresión en la negociación colectiva. Asimismo, Hoxie destacaba en su caracterización la flexibilidad del *business unionism*: tendía a ser exclusivista, pero cuando las circunstancias lo exigían se adaptaba fácilmente a desarrollar políticas de tipo inclusivo; tendía a enfatizar la disciplina y el liderazgo fuerte, pero si perdía eficacia era común que surgiera el desafío democrático de sus afiliados de base; tendía a promover el arbitraje, a despreciar las huelgas y a evitar la acción política, pero si era necesario podía rechazar el arbitraje, recurrir a las medidas de fuerza y a la acción política para reforzar su poder de negociación. En síntesis, toda la caracterización de Robert Hoxie apuntaba a un marcado *pragmatismo sindical*.

La descripción aséptica de Hoxie sería transformada en una formulación positiva por Selig Perlman (1978). En una fuerte crítica de lo que tomaba como principios marxistas y leninistas, Perlman defendía el idealismo natural presente en la práctica diaria de los sindicatos que se expresaba en la defensa de los derechos de los trabajadores en los lugares de trabajo, y que en su opinión era negado por quienes aplica-

ban peyorativamente la etiqueta de *business unionism* a los sindicatos norteamericanos. Perlman, en cambio, destacaba la racionalidad de esta práctica sindical que enfocándose primordialmente en los salarios y las condiciones de trabajo oponía barreras eficaces a las presiones provenientes del mercado.

Este sentido original de la categoría *business unionism* es aún el predominante en la literatura anglosajona (Moody, 1989). Ello explica que los historiadores norteamericanos lo apliquen a las prácticas de negociación sindical que en Argentina son caracterizadas habitualmente como “vandaristas”, aunque la dimensión política del vandarismo no encaje fácilmente con la descripción original de Hoxie o Perlman (por ejemplo, Brennan, 1994).

Más recientemente, Graciela Bensusán ha intentado actualizar los rasgos característicos del *business unionism*: su carácter excluyente, la provisión de servicios a los afiliados, la administración de los conflictos a cambio de las cuotas sindicales, el desinterés por la democracia interna más allá de sus aspectos formales, su aceptación de los valores del capitalismo, su apego a los recursos institucionales por sobre la movilización y su proclividad a apoyarse en aliados político-partidarios (Bensusán, 2001). Es necesario subrayar que en su clasificación las alianzas políticas son concebidas como un componente definitorio del *business unionism*. Además, que el énfasis puesto en la provisión de servicios y la morigeración del conflicto a cambio del dinero proveniente de las cuotas sindicales parecen apuntar, aunque de manera solapada, a intereses organizacionales o a niveles de corrupción de los líderes gremiales, rasgos ausentes en las formulaciones de Hoxie o Perlman, en las que lo que motivaba la acción sindical era el genuino interés colectivo de los afiliados por mayores salarios y mejores condiciones de trabajo.

El componente definitorio, volvemos a concluir, es entonces una concepción política antes que un conjunto de prácticas específicas. Esto explica en buena parte el uso más amplio y directamente político del término por parte de la tradición marxista, que siempre apeló al mismo para subrayar la degeneración de los sindicatos, la burocratización, el gasterismo y la colaboración de clases (Barán, 1961; Draper, 1970; Mattick Jr., 1969). Por esto tanto en su uso científico como en su uso político, la categoría *business unionism* puede aplicarse a una amplia gama de prácticas sindicales, del presente y del pasado, y no distingue a las funciones del sindicato en la *personificación del capital*, rasgo característico del

sindicalismo empresario.

Es así que las investigaciones que engloban las prácticas empresariales del sindicalismo argentino bajo la rúbrica de *business unionism* aceptan, *de facto*, la existencia de una continuidad entre las obras sociales sindicales y los nuevos negocios de los sindicatos. Se trataría simplemente de la profundización de una orientación presente en el sindicalismo argentino y un mero fortalecimiento y enriquecimiento de las burocracias gremiales. El inconveniente, es que este enfoque no permite analizar la magnitud de los cambios operados en la economía política del sindicato y su posible impacto sobre la conformación y representación de los intereses de clase.

Brevemente, si bien el desarrollo de las obras sociales es clave en la evolución de la economía política del sindicalismo en Argentina y el fortalecimiento de las burocracias sindicales, existe una diferencia *cualitativa* entre esta modalidad de apropiación de renta y acumulación de poder y la *personificación plena de capital* por parte de las organizaciones sindicales. El desarrollo de las obras sociales encaja en principio en las lógicas habituales del *business unionism*, aunque profundizándola mediante la incorporación en la agenda de las mejoras sectoriales perseguidas, dimensiones vinculados a la reproducción de la fuerza de trabajo. La segunda, desvincula el enriquecimiento de las estructuras sindicales de las necesidades de los afiliados y plantea la aceptación plena por parte de los sindicatos de la lógica de la acumulación de capital. Para ponerlo en términos de un ejemplo, esta última perspectiva no diferencia entre las prácticas de provisión de servicios por medio de una obra social (con o sin excedente, corrupción, etc.) y las de persecución de plusvalor en la esfera financiera en una Administradora de Fondos de Jubilaciones y Pensiones (AFJP).

PARA UNA ECONOMÍA POLÍTICA DEL SINDICATO

Hemos visto que las investigaciones sobre el sindicalismo empresario, o bien lo abordan desde la perspectiva política y sincrónica que pierde de vista la evolución histórica de la anatomía económica de los sindicatos y reduce la reproducción material de los mismos a mecanismos puramente políticos, ideológicos o institucionales, o bien desde una perspectiva histórica que invisibiliza el rol asumido por el sindicato como agente económico y la concomitante y masiva transformación de

recursos sindicales en capital productivo, comercial y financiero, lo que expresa una *diferencia cualitativa* respecto a las modalidades del *business unionism*, las que se orientaron históricamente a obtener derechos sobre el usufructo de rentas pero rara vez asumieron directamente la personificación de capital como eje de sus estrategias de acumulación de recursos económicos e institucionales. Ambos enfoques expresan un rasgo bastante extendido en los estudios sobre las organizaciones gremiales: un escaso interés por la economía política del sindicalismo.

La perspectiva que sostiene este artículo es que el fenómeno sindical no puede constreñirse a lógicas institucionales que coloquen en un segundo plano a las relaciones entre las clases. Por lo tanto, entendemos que para comprender cabalmente al *sindicalismo empresarial* es necesario indagar el modo específico por el cual los sindicatos son penetrados por la lógica de acumulación del capital, y las consecuencias que este proceso ha tenido sobre sus estructuras de funcionamiento y sus estrategias, esto es, analizar y reconstruir la dinámica histórica que ha conducido a determinadas organizaciones a personificar capital para preservar el patrimonio acumulado por el sindicato, identificando continuidades y rupturas en la evolución del fenómeno. Asimismo, creemos que este conjunto de elementos no pueden ser integrados en una explicación que ignore la evolución histórica de la relación de fuerzas entre capital y trabajo (en particular, algunos elementos del sindicalismo empresarial no pueden entenderse sin comprender el alcance que tuvo la política de terror ejercida por la última dictadura militar sobre la clase trabajadora). Es la integración de este conjunto de fenómenos en una explicación coherente y jerárquica lo que entendemos como punto de partida de la *economía política del sindicato*.

Las condiciones de posibilidad del sindicalismo empresarial que emerge en los noventa se encuentran de algún modo contenidas en las prácticas de personificación de capital preexistentes; pero se distinguen cualitativamente de las mismas al trascender el estrecho horizonte del *business unionism* tradicional. Para ejemplificar nuestra posición tomaremos los casos de Luz y Fuerza (Capital Federal) y la Federación Nacional de Trabajadores de Luz y Fuerza (Ghigliani, 2010).

En 1943, el acta fundacional del Sindicato de Luz y Fuerza registraba la decisión de rentar al Secretario de Prensa y Propaganda “para tener una persona que se ocupara de todas las gestiones gremiales y que se ocupara de la secretaría gerencia ya que para todos era imposible por la

labor que deben realizar en sus respectivos empleos”;² en 1973, ya eran casi 1000 los empleados permanentes del gremio;³ en 1993, al momento de la privatización de SEGBA, el gremio contaba con 1114 empleados encuadrados en cinco convenios colectivos de trabajo diferentes. Ante el achique de la masa de afiliados, el propio sindicato implementó un programa de retiros voluntarios que posibilitó la reducción en cinco años de un 53% de su personal.⁴ Estos escuetos datos señalan la transformación de una organización cuya reproducción material dependía de la cuota sindical a un gigante organismo que administra millones por medio de un complejo sistema de relaciones sociales y económicas. La historia de esta evolución puede ser ilustrada desde el ángulo electoral y organizacional: en los años cuarenta los afiliados elegían seis funcionarios para el consejo directivo; en la década del setenta eran treinta y dos los funcionarios elegidos para el consejo, además de los ocho directores para las cooperativas del gremio y tres directores obreros ante las empresas del Estado. Este crecimiento se explica fundamentalmente por el crecimiento de las secretarías que expresan la extensión de las funciones sindicales: de tres a diez. Actualmente, el consejo directivo se compone de veintidós miembros y las secretarías son nueve, pero el número de afiliados activos se ha reducido dramáticamente de los 27000 a mediados del setenta a menos de 5000 en la actualidad.

El crecimiento económico entre 1943 y 1976, año de su intervención, se tradujo en un enorme patrimonio e inmensos servicios. El gremio tenía cooperativas de vivienda, consumo, seguros y créditos; poseía seis hoteles (a la sazón el complejo hotelero más importante del país) y ocho campos de recreo (Pastoriza, 2010); y sus planes de vivienda se tradujeron en 7322 unidades para los afiliados (3000 construidas en forma directa por el gremio). En el caso de Luz y Fuerza, los Servicios Sociales que aseguraban la atención médica permanente del personal de SEGBA dependían de la Gerencia de Personal de la empresa; el gremio participaba en la co-administración de los mismos por medio de la Secretaría de Servicios Sociales.

Lo que debe destacarse es que antes de 1976 las fuentes principales de financiamiento de todas estas actividades continuaban siendo las cuotas sindicales (1,5 % del total de las remuneraciones para vivienda, 1,5 % para turismo y 1,5 % para las caja de jubilaciones y pensionados). A estos ingresos regulares deben sumarse los aportes extraordinarios pactados mediante convenios colectivos y el financiamiento patronal de los servicios asistenciales. La creación del Instituto Nacional de Obras

Sociales (INOS) en 1970 modificó el funcionamiento de los servicios asistenciales obligando a los gremios a organizar obras sociales bajo su administración, incrementando la intervención y prerrogativas estatales, delimitando más claramente la separación institucional de sindicatos y obras sociales, definiendo aspectos importantes de la administración bancaria de los fondos y sus destinos, y sumándoles el aporte de los trabajadores. Sin embargo, el INOS no afectó substancialmente el *modus operandi* y la financiación de los servicios asistenciales provistos por la empresa; recién en la década del noventa con la privatización, el gremio tuvo que asumir la organización y administración de la obra social.⁵

Por cantidad de afiliados y conquistas, 1975 puede ser considerado el punto más alto del desarrollo de la organización bajo la lógica del *business unionism*. El golpe militar de 1976 intervino el gremio y la empresa, lo que puso un freno al crecimiento patrimonial y diezmó la organización del sindicato (fueron echados, por ejemplo, gran parte de los 600 delegados gremiales (Taccone, 1977)).⁶ La vuelta a la democracia permitió la recuperación del sindicato y el retorno a las prácticas tradicionales de gestión sindical pero no la reversión del estancamiento y deterioro patrimonial del gremio, ni pudo impedir el lento retroceso en los niveles de afiliación debido a múltiples causas (en lo inmediato por la paulatina reducción del personal de las empresas eléctricas, aunque esto deba enmarcarse en un retroceso general de la relación laboral “fordista” y la derrota de la estrategia sindical vinculada a su perpetuación).

La privatización de SEGBA y, más en general, las reformas de mercado de los años noventa, produjeron un dramático achicamiento de la organización gremial y modificaciones en la lógica de la administración del patrimonio gremial. El cambio fundamental radicó en la implementación de una nueva estrategia dirigida a la creación de estructuras independientes del sindicato destinadas a aprovechar las oportunidades de negocios y la obtención de ganancias. Es decir, a que el sindicato asumiera la personificación directa de capital para la explotación del trabajo, mediante la inversión productiva de las rentas tradicionales y la reutilización del capital fijo acumulado históricamente por la organización, junto a la reducción del gasto (ahora, bajo esta nueva lógica) *improductivo* derivado de los servicios sociales. En la lógica del *business unionism* el gasto es el objetivo de todo el dinero recaudado (al igual que el circuito del asalariado) y la acumulación existente tiene funciones como valor de uso o como previsión contra fluctuaciones en el gasto corriente. Bajo esta nueva lógica, en cambio, el capital fijo se convierte

en la acumulación originaria de la lógica de inversión y la lógica de la acumulación se expresa como “eficiencia” en la reducción de los servicios (gastos).

Una consecuencia de esta nueva orientación fue que mientras en el pasado la estructura patrimonial se cimentaba fundamentalmente en la satisfacción de las necesidades de los trabajadores en la esfera de la circulación y el consumo, a partir de los noventa los criterios serán más estrechamente comerciales. Como señalamos, el sindicato montó estructuras especiales para aquellas áreas más rentables (salud, turismo), a la par que se desatendió o confinó otras, reducidas al ámbito del sindicato (actividades culturales, cooperativas de consumo, créditos, seguros, vivienda). La Federación jugó un papel central en la implementación de esta nueva estrategia, por medio del armado de sociedades anónimas y unidades de negocio. Estas nuevas estructuras le permitieron participar en las privatizaciones invirtiendo productivamente en la Patagonia, el Litoral y el Noroeste, y en dos compañías de transporte de energía (Transnea y Transnoa). Ella también obtuvo del Estado la concesión de Yacimientos Carboníferos Fiscales.

Todas las oportunidades fueron aprovechadas. Por ejemplo, para incrementar el atractivo de las privatizaciones, el Estado distribuyó el 10% de los paquetes accionarios de las nuevas empresas a los trabajadores por medio de los Programas de Propiedad Participada; Luz y Fuerza organizó una compañía para asumir la gerencia de los mismos.

Quizás el proyecto más ambicioso haya sido la creación de un fondo de pensión junto a otras organizaciones gremiales, la AFJP Futura.⁷ El sindicato se involucró en la conformación de pequeñas cooperativas para brindarle servicios a las compañías de energía eléctrica privatizadas. Para 1995, por ejemplo, existían 24 cooperativas formadas por 290 operarios con el dinero recibido por los retiros voluntarios para brindarles servicios a las compañías Edenor, Edesur y Central Puerto. En este caso, si lo comparamos con lo que venimos describiendo, el objetivo era menor: retener la afiliación.⁸ Además, dispuso la venta de inmuebles, la concesión o la explotación turística de sus hoteles y otras actividades menores, que en otro trabajo denomináramos como *politics of micro-entrepreneurship* (Ghigliani, 2010).

Esta orientación estratégica necesitó de la adecuación de la organización. La misma se llevó adelante mediante la reforma de los estatutos de la Federación en el XXXIV Congreso General Ordinario de 1992

impulsada por Luz y Fuerza Capital, organización que modificaría los suyos en 1995. Mediante estas reformas las direcciones obtuvieron la posibilidad de crear sociedades comerciales *ad hoc* para la explotación de distintos negocios.

Recapitulando, en los casos de Luz y Fuerza y de FATLYF las condiciones de posibilidad del desarrollo de un *sindicalismo empresarial* estuvieron dadas por la acumulación previa de recursos en un sindicato fuertemente orientado a la provisión de servicios. De la descripción y las consideraciones teóricas hasta aquí vertidas emerge un esquema cuya validez puede ser más general: la existencia de una primera etapa de acumulación originaria de capital sindical en la que predomina la extracción de rentas vinculada a la explotación de las necesidades de los afiliados en el ámbito de la circulación y el consumo; una segunda etapa de estancamiento y crisis de esta modalidad; y una tercera en la que la personificación directa de capital, vinculada o no a las necesidades de los afiliados ocupa un lugar central, y se consolida como práctica sindical legítima la búsqueda de ganancia capitalista. Nuestra hipótesis de trabajo es que estos cambios son cualitativamente distintos por varias razones. Mientras que en la primera etapa el crecimiento del empleo y de la afiliación son claves para la acumulación de recursos sindicales, en la tercera esta relación se resiente. Concomitantemente, algunos de los objetivos clásicos que motorizaban el desarrollo del *business unionism* (básicamente el crecimiento del empleo sectorial y de mejores salarios) pierden presencia desde el punto de vista de la acumulación sindical; en la primera etapa, en cambio, ocupaban un lugar central. Asimismo, en nuestra hipótesis, estos distintos momentos estarían señalando la existencia de grados distintos de penetración y predominio de la lógica capitalista en las prácticas sindicales y del lugar que ocupan las necesidades sociales de los trabajadores en las estrategias de fortalecimiento de la organización. De este modo, nuestro argumento es que los mecanismos de reproducción material de los sindicatos tienen consecuencias relevantes sobre sus estructuras de funcionamiento y sus estrategias, más allá del plano estrictamente ideológico.

En suma, si la reconstrucción de la dinámica histórica nos permite establecer las diferencias existentes entre el *business unionism* y el sindicalismo empresarial, y comprender las agencias y los condicionantes estructurales que condujeron a determinadas organizaciones a personificar capital para preservar el patrimonio acumulado por la organización, el análisis desde la economía política nos permite comprender que dis-

tintos mecanismos de reproducción material presionan de manera diferenciada sobre las estrategias sindicales.

Creemos que un enfoque que combine la perspectiva histórica y la economía política, del cual este artículo es apenas un esbozo, permitirá profundizar el conocimiento de las características del sindicalismo argentino en la actualidad y de sus raíces históricas, devolviendo la debida atención al tema desde las ciencias sociales.

(Recebido para publicação em dezembro de 2011)

(Ressubmetido em abril de 2012)

(Aprovado em maio de 2012)

BIBLIOGRAFÍA

- Abós, Álvaro. (1984), *Las organizaciones sindicales y el poder militar (1976-1983)*. Buenos Aires: CEAL.
- Alonso, Guillermo. (2000), *Política y Seguridad Social en la Argentina de los '90*. Buenos Aires, Madrid: Miño y Dávila Editores.
- Baran, Paul. (1961), *Reflections on the Cuban Revolution*. New York: Monthly Review.
- Bensusán, Graciela. (2001), El impacto de la reestructuración neoliberal: comparación de estrategias sindicales en la Argentina, Brasil, México, Canadá y Estados Unidos. *Cuadernos del Cendes*, Vol. 18, No. 47, pp. 25-56.
- Blackburn, Robin; Cockburn, Alexander. (1967), *The incompatibles: trade union militancy and the consensus*. Harmondsworth: Londres.
- Brennan, James. (1994), *El Cordobazo. Las guerras obreras en Córdoba 1955-1976*. Buenos Aires: Sudamericana.
- Clegg, Hug. (1976), *Trade Unionism Under Collective Bargaining: A Theory Based on Comparisons of Six Countries*. Oxford: Blackwell.
- Collier, David. (1995), "Trajectory of a Concept: 'Corporatism' in the Study of Latin American Politics", in Peter Smith. (comp.), *Latin America in Comparative Perspective: New Approaches to Method and Analysis*. Boulder, CO: Westview Press, pp. 135-162.
- Correa, Jorge. (1972), *Los jerarcas sindicales*. Buenos Aires: Editorial Obrador.
- Crouch, Colin. (1982), *Trade Unions: the Logic of Collective Action*. Londres, Fontana.
- Crouch, Colin. (1994), *Industrial Relations and European State Traditions*. Oxford: Clarendon Paperbacks.
- De Imaz, Joé Luis. (1965), *Los que mandan*. Buenos Aires: Eudeba.
- Delich, Francisco. (1983), "Desmovilización social, reestructuración obrera y cambio sindical", in Peter Waldman; Ernesto Garzón Valdez. (comps.), *El poder militar en la Argentina, 1976-1981*. Buenos Aires: Galerna, pp. 101-115.
- Draper, Hal. (1970), *Marxism and the Trade Unions*. Michigan: Highland Park.

- Etchemendy, Sebastián. (2001), Construir coaliciones reformistas: la política de las compensaciones en el camino argentino hacia la liberalización económica. *Desarrollo Económico*. Buenos Aires, Enero-Marzo, Vol. 40, No. 160, pp. 675-706.
- Fernández, Arturo. (1985), *Las prácticas sociales del sindicalismo (1976-1982)*. Buenos Aires: CEAL.
- Ferrer, Nelson. (2005), *El MTA y la resistencia al neoliberalismo en los '90*. Buenos Aires: Dos Orillas.
- Ghigliani, Pablo. (2010), *The Politics of Privatisation and Trade Union Mobilisation*. Düsseldorf: Peter Lang Press.
- Hoxie, Robert. (1914), Trade unionism in the United States: General Character and Types. *The Journal of Political Economy*, Vol. 22, No. 3, pp. 201-217.
- Hyman, Richard. (1971), *El marxismo y la sociología del sindicalismo*. México: Era.
- James, Daniel. (1990), *Resistencia e Integración*. Buenos Aires: Sudamericana.
- Kelly, John. (1988), *Trade Unions and Socialist Politics*. Londres: Verso.
- _____. (1998), *Rethinking Industrial Relations*. Londres: Routledge.
- Kelly, John; Willman, Paul. (2004), *Union organization and activity*. Londres: Routledge.
- Korpi, Walter. (1983), *The Democratic Class Struggle*. Londres: Routledge.
- Martuccelli, Danilo; Svampa, Maristella. (1997), *La plaza vacía. Las transformaciones del peronismo*. Buenos Aires: Losada.
- Mattick Jr., Paul. (1969), "Workers' control", in Priscilla Long. (ed.), *The New Left: A collection of essays*. Boston: Porter Sargent.
- Moody, Kim. (1989), *An Injury to All: The Decline of American Unionism*. Londres: Verso.
- Murillo, Victoria. (1997), La adaptación del sindicalismo argentino a las reformas de mercado en la primera presidencia de Menem. *Desarrollo Económico*. Buenos Aires, Octubre-Diciembre, Vol. 37, No. 147, pp. 419-446.
- Murillo, Victoria. (2001), *Labour Unions, Partisan Coalitions, and Market reforms in Latin America*. Cambridge: Cambridge University Press.

- O'Donnell, Guillermo. (1996), *El Estado burocrático-autoritario. Triunfos, derrotas y crisis*. Buenos Aires: Editorial de Belgrano.
- Offe, Claus; Wiesenthal, Helmut. (1980), Two Logics of Collective Action: Theoretical Notes on Social Class and Organizational Form. *Political Power and Social Theory*. Greenwich, Vol. 1, pp. 67-115.
- Palermo, Vicente; Novaro, Marcos. (1996), *Política y poder en el gobierno de Menem*. Buenos Aires: Norma.
- Palomino, Héctor. (2005), “Los cambios en el mundo del trabajo y los dilemas sindicales”, in Juan Suriano. (ed.), *Nueva Historia Argentina. Dictadura y democracia*. Buenos Aires: Sudamericana.
- Pastoriza, Elisa. (2010), “Estado, gremios y hoteles. Mar del Plata y el peronismo”. En: <http://historiapolitica.com/datos/biblioteca/pastoriza.pdf>.
- Perlman, Selig. (1978), *A Theory of the Labor Movement*. New York: Macmillan.
- Portantiero, Juan Carlos. (1987), “La crisis de un régimen: Una mirada retrospectiva”, in Juan Carlos Portantiero; José Nun. (comps.), *Ensayos sobre la transición democrática en la Argentina*. Buenos Aires: Editorial Punto-Sur, pp. 57-80.
- Pozzi, Pablo. (1988), *Oposición obrera a la dictadura*. Buenos Aires: Contrapunto.
- Pozzi, Pablo; Schneider, Alejandro. (1994), *Combatiendo al capital. Crisis y recomposición de la clase obrera argentina (1983-1993)*. Buenos Aires: El Bloque Editorial.
- Rotondaro, Rubén. (1971), *Realidad y cambio en el sindicalismo*. Buenos Aires: Pleamar.
- Senén González, Santiago; Bosoer, Fabián. (1999), *El sindicalismo en tiempos de Menem*. Buenos Aires: Corregidor.
- Smith, Paul. (2001), *Unionization and union leadership: the road haulage industry*. Londres: Continuum.
- Taccone, Juan José. (1970), *Novecientos días de autogestión en SEGBA: una experiencia argentina de participación*, Buenos Aires: Fundación 2001.
- Thompson, Andrés. (1985), Estado, sindicatos y salud. Notas sobre las obras sociales en Argentina. *Cuadernos médico sociales*. Centro de

Estudios Sanitarios y Sociales, Asociación Médica de Rosario, No. 33, pp. 35-53.

Torre, Juan Carlos. (1983), *Los sindicatos en el gobierno, 1973-1976*. Buenos Aires: CEAL.

Zorrilla, Rubén. (1974), *Estructura y dinámica del sindicalismo argentino*. Buenos Aires: La Pléyade.

NOTAS

- 1 Siderar es una gran siderúrgica en Argentina, nacida en 1992, con la adquisición de Somisa por Techint.
- 2 Acta de Fundación, 2 de octubre de 1943.
- 3 1943-1973. *Luz y Fuerza*. 30° Aniversario, Luz y Fuerza.
- 4 *Memoria y Balance*. 1996-97, n° 54; *Memoria y Balance*. 1997-98, n° 55; *Memoria y Balance*. 1998-99, n° 56.
- 5 El 1° de julio de 1992 entra en funcionamiento OSTEE – Luz Médica (Obra Social Trabajadores Empresas de Electricidad). Ver, *Dinamis*, n° 38, agosto de 1992.
- 6 Oscar Lescano, 23/5/ 2001, http://www.desaparecidos.org/nuncamas/web/testimon/lescano_oscadri.htm.
- 7 Según publicaciones gremiales, aparte de las cinco unidades de negocios provenientes de la privatización de la energía eléctrica, YCF y Futura, FALTyF tenía para fines de la década del noventa al menos 10 compañías más. Ver *Contacto*, octubre 2000.
- 8 *Memoria y Balance*. 1994-95, no. 52, Buenos Aires.

RESUMEN

El artículo revisa críticamente los abordajes que ha tenido el “sindicalismo empresarial” desde las ciencias sociales en Argentina, argumentando que las aproximaciones existentes son insuficientes para dar cuenta del problema desde una dimensión socio-histórica y que los análisis se fundan en recortes que pierden de vista la imbricación del fenómeno en la economía política del sindicato. De este modo identificamos las dos corrientes más relevantes que han abordado el sindicalismo empresarial: quienes lo explicaron como ‘supervivencia organizativa’, reduciéndolo a un producto derivado de las negociaciones y concesiones que permitieron al gobierno evitar el enfrentamiento con las centrales obreras durante las reformas y quienes lo han asimilado a una modalidad más del *business unionism* norteamericano, perdiendo de vista la especificidad del fenómeno. El artículo concluye planteando un nuevo abordaje del tema y delineando los elementos fundamentales de análisis.

Palabras Claves: Sindicalismo empresario; trabajadores; luz y fuerza; movimiento obrero; business unionism

ABSTRACT

The article critically reviews studies on what the authors call “entrepreneurship unionism” in Argentina, identifying two major sets of arguments in the literature: those that explain it as a tactic of “organizational survival”, reducing it to a byproduct of negotiations and concessions by which the Menem administration could avert confrontation with unions during the reforms; and those that define it as a form of the United States’ “business unionism”, losing sight of the specificity of the phenomenon. The authors argue, first, that these approaches are insufficient to explain the socio-historical dimensions of the phenomenon; and second, that they lose sight of the array of social relations that constitute the economic mechanisms of unions’ material reproduction, that is, its political economy. In conclusion, the article outlines new approaches to the issue and identifies key elements of analysis.

Keywords: Entrepreneurship unionism; workers; electricity; labor movement; business unionism