

# El comportamiento asociativo de las empresas europeas: una aproximación a los factores que lo determinan

---

2016 | Tesis de maestría

Universidad de Málaga  
Master Universitario en Sociología Aplicada

**Maestrando:**

- **Chávez, Adriana Elizabet**

**Director de Tesis:**

- **Dr. Vallejo Peña, Francisco Alberto**

Chávez, A. E. (2016). *El comportamiento asociativo de las empresas europeas: una aproximación a los factores que lo determinan* (Tesis de maestría). Universidad de Málaga. Master Universitario en Sociología Aplicada. Málaga, España.

<http://repositorio.unne.edu.ar/xmlui/handle/123456789/868>

# **El comportamiento asociativo de las empresas europeas: una aproximación a los factores que lo determinan**

---

**Autora:** Adriana Elizabet Chávez

**Tutor:** Dr. Francisco Alberto Vallejo Peña

**Año 2016**

**MSA**

Máster Universitario  
en Sociología Aplicada  
Universidad de Málaga

## INDICE

1. Resumen .....	3
2. Introducción .....	4
3. Marco teórico .....	5
3.1. Asociacionismo empresarial .....	5
3.2. Perspectivas sobre la acción colectiva empresarial en sociología .....	5
3.3. Estudios sobre el asociacionismo empresarial Europa .....	8
3.4. Individualismo y Colectivismo .....	10
3.5. Factores que influyen en la densidad asociativa .....	11
4. Material y métodos .....	18
4.1. Fuente de datos .....	19
4.2. Técnicas de análisis de datos .....	20
5. Resultados .....	21
5.1. Análisis descriptivo de las variables de análisis .....	21
5.2. Regresión logística binaria .....	23
6. Discusión y conclusiones .....	26
7. Referencias bibliográficas .....	28
8. Anexo .....	33

## 1. Resumen

Las asociaciones empresariales tienen un rol relevante en la intermediación de los intereses del sector empresarial en la esfera pública. Sin embargo, el cambio en el escenario económico internacional ha originado que las funciones tradicionales y la forma de organización de las asociaciones hayan cambiado.

El presente trabajo se propone explicar el comportamiento asociativo empresarial en diferentes países europeos en base a su nivel de afiliación patronal, tratando de identificar las variables que determinan su comportamiento.

Para alcanzar nuestro objetivo desarrollamos un modelo logístico binomial empleando como fuente de datos secundarios la tercera encuesta europea a empresas (EUROFOUND 2013). De la revisión teórica extrajimos como variables explicativas de la propensión de los empresarios a asociarse el tamaño de la empresa, el sector de actividad, la presencia de representación de los trabajadores en la empresa y las variedades del capitalismo.

Del análisis estadístico realizado obtuvimos que la probabilidad de participar en asociaciones empresariales es mayor en empresas que cuenten con una plantilla de trabajadores superior a 250 empleados, que pertenezcan al sector de servicios financieros e inmobiliarios, que cuenten con representación de los trabajadores en el establecimiento y que desarrollen su actividad en países de economías coordinadas.

En resumen, a través del presente trabajo pudimos analizar los factores que determinan el comportamiento asociativo de las empresas europeas y tratamos de explicar la mayor o menor influencia que cada variable ejerce. Este aporte podría ayudar a la comunidad investigadora a seguir profundizando en el estudio de las dinámicas de la acción empresarial organizada, así como a gobiernos en el diseño de las políticas económicas tendientes a fomentar el asociacionismo y a las asociaciones empresariales para estar atentas a los sectores de actividad y a las instituciones que promueven la coordinación de sus afiliados.

Palabras clave: asociacionismo empresarial – regresión logística binaria – tercera encuesta europea a empresas

## 2. Introducción

El presente trabajo busca explicar el comportamiento asociativo empresarial en diferentes países europeos en base a su nivel de afiliación patronal, tratando de identificar las variables que determinan su comportamiento.

Las asociaciones empresariales tienen un rol relevante en la intermediación de los intereses del sector empresario en la esfera pública, ya sea en representación de los intereses laborales o del negocio. Sin embargo, el cambio en el escenario económico internacional ha originado que las funciones tradicionales y la forma de organización de las asociaciones hayan cambiado. Debido a ello efectuar una revisión de los factores que pueden influir en la probabilidad de asociación puede aportar información útil para investigadores, gobierno e instituciones.

Desde la perspectiva sociológica las investigaciones sobre la acción colectiva empresarial adquieren auge en la década del 80 cuando los investigadores comienzan a indagar en las organizaciones empresariales además de analizar el rol de los sindicatos (Schmitter y Streeck, 1981). A partir de allí la proliferación de trabajos que analizan las acciones colectivas de los empresarios en su organización interna, la influencia en la esfera pública, la formación de objetivos y la densidad asociativa ha aumentado (Offe 1980, Offe y Weisenthal 1980, Streeck 1991, Traxler 2004, 2006, 2007; Barry y Wilkinson 2011).

Para alcanzar nuestro objetivo, desde una perspectiva cuantitativa, analizamos las variables que influyen en la propensión de los empresarios a participar en asociaciones patronales a través de un modelo logístico binomial. A partir de la información disponible en la tercera encuesta europea a empresas (2013) y las consideraciones teóricas sobre los factores relevantes para el análisis, hemos tomado como variables explicativas el tamaño de la empresa, el sector de actividad, la presencia de representación de los trabajadores en la empresa y las variedades del capitalismo.

El trabajo se estructura como sigue. En una primera parte se presenta el marco teórico donde se desarrollan las teorías e investigaciones antecedentes que dan sustento al estudio; luego se desarrollan los materiales y métodos empleados en la investigación; en la sección de resultados se analizan e interpretan los datos obtenidos de los análisis estadísticos y por

último se procede a la discusión de los hallazgos en función a los objetivos e hipótesis propuestos.

### **3. Marco teórico**

#### **3.1. Asociacionismo empresarial**

Las asociaciones son una forma de acción empresarial colectiva organizada para hacer avanzar los intereses de los empleadores. Tienen la función de intermediación entre actores estratégicos como las agencias del estado, las organizaciones del trabajo y las empresas desempeñando un rol importante en campos como la negociación colectiva, la presión política y la participación en cuerpos estatutarios.

Las asociaciones empresariales pueden desarrollarse en dos áreas según la función que desempeñen a nivel político. Serán asociaciones patronales en el ámbito de las relaciones laborales y asociaciones comerciales cuando intermedien en el mercado de productos (Lanzalaco, 2008).

Para analizar el asociacionismo empresarial se han empleado diversas teorías que buscan explicar la forma en que se concilian los intereses empresariales en la esfera pública, ya sea como actor en el diálogo social o como voz de un sector particular.

#### **3.2. Perspectivas sobre la acción colectiva empresarial en sociología**

Diferentes perspectivas tienen por objeto de estudio la acción colectiva del sector empresario canalizada en asociaciones empresariales en sociología. Desde el punto de vista de la acción colectiva clásica, como las teorías de los grupos de presión o la lucha de clases se parte del supuesto de que los actores que participan de estas organizaciones tienen intereses comunes que los mueven a actuar en su defensa.

Para la perspectiva pluralista los grupos de interés presentes en la sociedad surgen espontáneamente para defender los intereses colectivos de su conjunto, aquí el poder se distribuye en condiciones de igualdad y todos los actores pueden participar en la distribución de los recursos. Las principales críticas a esta perspectiva señalan que no considera que en el terreno económico-social la distribución del poder sea asimétrica y que

el acceso a los recursos se encuentre supeditado a privilegios o redes de relaciones entre los actores (Dossi y Lissin 2011; Acuña 1994; Lanzalaco 2008).

Relacionada a esta perspectiva se encuentra el corporatismo<sup>1</sup> una postura que resurge por el incremento en las sociedades modernas de las acciones colectivas formalizadas, como agentes mediadores de los intereses en la esfera pública. El concepto ha sufrido variaciones en el tiempo, en 1979 Schmitter lo definía como un modelo ideal de representación de intereses donde el Estado organizaba a los actores, reconocía su legitimidad y autorizaba sus actividades de forma que garantizaran el monopolio representativo de los intereses de su grupo.

Sin embargo en la actualidad además de la representación de intereses es relevante la articulación de los mismos a través de organizaciones y las relaciones entre gobierno, sindicatos y patronales con objeto de acordar medidas de política económica. (Yruela y Giner, 1985). Antes el concepto se asociaba al papel regulador y autoritario del Estado en la esfera pública y a las formas de ordenación de la vida social (corporativismo estatal), mientras que ahora se relaciona a la visión pluralista de origen espontáneo en la sociedad y no ligado a un diseño desde el poder sino al reconocimiento de la libertad de asociación (corporativismo societal o neocorporativismo).

Una perspectiva diferente es la estructuralista, donde el poder es parte de la estructura y los grupos relevantes son las clases sociales que tienen intereses en él. Aquí las organizaciones empresariales son agentes de intereses de clases que materializan la relación entre capital y trabajo, pero no son actores autónomos poderosos (Dossi y Lissin, 2011). En esta línea Offe y Weisenthal (1980) señalan que los intereses empresariales son una expresión más de la lucha de clases por la asimetría de poder y capital en las relaciones industriales. Dadas las posibilidades de los capitalistas para conseguir por sus propios medios sus intereses la acción colectiva es vista como una alternativa más por medio de la cual buscan preservar su ‘statu quo’, tienen intereses homogéneos (monológicos) que facilitan la organización de sus acciones colectivas y por ende sus asociaciones son más débiles que las de los trabajadores.

---

<sup>1</sup> Giner e Yruela (1985:12) recomiendan utilizar el término corporatismo antes que corporativismo, dado que la segunda expresión se relaciona a connotaciones ideológicas del término en su uso anterior relacionado a la doctrina política.

Streek (1991) luego demostró empíricamente que las diferencias presupuestas entre capitalistas y trabajadores no es la sospechada. El autor señala que pertenecer a una clase privilegiada no implica tener intereses homogéneos, sino que una posición dominante entraña decisiones difíciles que tienden a ser divisivas para el grupo.

La lógica de la acción colectiva propuesta por Olson (1965) y posteriormente la teoría de juegos trabajada por Hardin (1982) tampoco trabajan con el supuesto de intereses homogéneos, ellos señalan que en el seno de estos grupos se producen tensiones entre intereses individuales y la formación del interés colectivo. Como se ha supuesto que las preferencias son homogéneas no se analizaron mecanismos de agregación por los cuales las preferencias de los actores individuales se combinan para producir resultados sociales (Friedman y Hechter 1988).

Olson (1965) introdujo una visión individualista y racional de la acción colectiva, para él los actores evalúan previamente costes y beneficios de realizar la acción y su contribución dentro de la acción del grupo para alcanzar el objetivo.

La participación activa en esfuerzos comunes no es siempre la elección más racional, a medida que aumenten los costes se desincentivará la participación y puede alentar conductas perjudiciales para el conjunto. Esto es especialmente relevante cuando el grupo persigue un bien público donde el acceso al mismo es un beneficio para todos los actores intervengan o no en la acción. Esta situación puede llevar a lo que Olson denomina conducta gorrón (free rider) o dilema que se plantea todo actor racional cuando puede beneficiarse de la acción colectiva se sume o no a ella, aquí tiene dos opciones: asume el riesgo/costo de la acción colectiva sacrificándose por el grupo o se aprovecha el esfuerzo ajeno sin contribuir.

Esto se comprueba especialmente en grandes grupos que tengan por fin un bien público. Sin embargo en grupos pequeños la interacción y los incentivos selectivos (positivos o negativos) que puedan emplearse para buscar la cohesión del grupo hacen que la acción colectiva sea más probable, “los grandes grupos están menos capacitados que los pequeños para actuar en favor del interés común”. (Olson en Batlle 2007:216)

Por último señalar que la nueva sociología económica ha criticado la perspectiva del actor racional (neoclásica) por reducir el análisis de la realidad económica a un conjunto de supuestos formales ajenos al contexto social e histórico sin considerar la incrustación de los actores en la estructura social. La acción económica es un tipo de acción social socialmente condicionada y las instituciones económicas son construcciones sociales mediadas por aspectos culturales, ideológicos y políticos (Granovetter 1985).

Esto se puede observar en países donde las características culturales hacen más evidentes la importancia de las relaciones sociales para el desempeño económico. Biggart (1991 en DiMaggio 1994) señala que las sociedades nacionales tienen lógicas organizacionales que sirven como base ideológica para las relaciones institucionales de autoridad (por ejemplo el colectivismo y respeto por la autoridad en Japón) por lo que cultura y relaciones sociales afectan al comportamiento económico.

### **3.3. Estudios sobre el asociacionismo empresarial Europa**

El primer proyecto que tuvo por objeto estudiar y comparar la organización de los intereses empresariales en Europa para explicar las lógicas que entrañan su funcionamiento fue el estudio comparativo “Organization of Business Interests Research Project” (en adelante Proyecto OBI) coordinado por Philippe Schmitter y Wolfgang Streeck en 1981. Antes de este proyecto existía un vacío en la literatura sobre asociacionismo empresarial atribuido a la orientación política de los investigadores y la comunidad educativa, el imaginario que suele acompañar a las actividades empresariales señalándolas como reservadas o confidenciales, la dificultad en el acceso a información sobre el sector, la concepción de que la acción colectiva empresarial era una respuesta a las presiones del movimiento obrero, entre otras (Schmitter y Streeck 1999; Beneyto Calatayud 1998; García Femenía 2002; Nonell y Medina 2015; Rodríguez y González 2015).

El Proyecto OBI propuso entender el funcionamiento de las asociaciones empresariales desde la perspectiva de lo que se espera de la acción colectiva y lo que se necesita para desarrollarla. Por un lado las acciones emprendidas con el objeto de influir en actores clave como los sindicatos o el Estado (lógica de influencia) y por otro cómo estas organizaciones captan miembros a través de su oferta de valor (lógica de los miembros).

Los aportes de Schmitter y Streeck (1981) sobre el estudio de las asociaciones empresariales fueron la base de la mayoría de los proyectos posteriores. Luego las propuestas teóricas de Franz Traxler (2001, 2004, 2006, 2007) permitieron avanzar en el estudio de la organización de los intereses empresariales en la actualidad.

Para este autor que la liberalización del mercado hizo que las posibilidades que otorgaba la acción colectiva dentro del estado nación se vean disueltas por la apertura a la competencia global, lo que significó un incremento en la importancia del mercado y la competencia en detrimento de la cooperación y la solidaridad que fomentaban los modos de gobernanza pluralistas. En consecuencia disminuyó el papel que tenían las asociaciones como opción de intermediación en la esfera pública (Traxler, 2007), pero no tanto como se esperaba ya que las instituciones resisten a las presiones competitivas debido a las imperfecciones del mercado (North, 1990).

En su estudio comparativo de países de la OCDE Traxler (2006) observa que la propensión de los empleadores a asociarse esta todavía conformada casi exclusivamente por su contexto institucional, y este contexto se encuentra determinado por las propiedades del estado nación. Es probable que las asociaciones de empleadores incrustadas en instituciones fuertes y de apoyo mantengan o aumenten los asociados, mientras que en contextos institucionales desfavorables otras asociaciones sufran descensos.

La respuesta de los empresarios a los nuevos desafíos no fue abandonar la asociación sino buscar modernizarlas imponiendo mayores presiones a las asociaciones para reestructurarlas con el objeto de economizar recursos y adaptarlas a sus necesidades. En este sentido se redujeron las cuotas de afiliación, se reorientaron los intereses desde el mercado laboral al mercado de productos (mayor cantidad de asociaciones mixtas), se descentralizó la negociación colectiva, en decir se realizaron ajustes para priorizar las demandas de los miembros a costa de la capacidad estratégica de la organización (Traxler, 2006; Behrens y Traxler 2004).

Otro aporte relevante a nivel europeo es el realizado por el Observatorio Europeo de la Vida Laboral (EurWORK<sup>2</sup>) que realiza el seguimiento del diálogo social desde 1997 recolectando, analizando y proporcionando información útil para el desarrollo de las relaciones industriales de los estados miembros de la Unión Europea (en adelante UE) y Noruega.

Del análisis de datos recabados por EurWORK Behrens y Traxler (2004) observan que desde los 90 los niveles de asociados a organizaciones empresariales cúpula han evolucionado de diferentes formas en los distintos países: algunos países presentan estabilidad y leve crecimiento (Austria, Bélgica, Dinamarca, Italia, Luxemburgo, Países Bajos); en otros el crecimiento ha sido más consistente como Noruega y España; en Alemania y Reino Unido el número de asociados ha disminuido y diversas tendencias han afectado a las organizaciones de Finlandia y Eslovenia. Como señala el Informe de las Relaciones Industriales Europeas (2014) la diversidad de los sistemas nacionales condiciona el sistema de relaciones laborales de la UE.

### **3.4. Individualismo y Colectivismo**

La dicotomía individualismo – colectivismo ha sido abordada en sociología de diferentes formas, según House et al (2004:440) como “énfasis en la persona o en la colectividad (Parsons, 1949), comunidad y asociación (Toennies, 1957), solidaridad mecánica y orgánica (Durkheim, 1933), individualismo y colateralidad (Klickhohn y Strodtbeck, 1961) y agencia y comunidad (Bakan, 1966)”, siempre haciendo referencia a la naturaleza de las relaciones entre el individuo y el grupo.

Como individualistas se refieren a sociedades modernas y capitalistas donde las personas buscan su autonomía, los lazos entre los individuos son débiles, las relaciones precarias, flexibles y transitorias (Tocqueville 1840; Durkheim 1897; Sennet 2000; Bauman 2005). Por otra parte en las sociedades colectivistas las personas forman parte de grupos cohesivos desde el nacimiento y están dispuestas a sacrificar el interés propio por el bien del colectivo (Hofstede, 1980).

---

<sup>2</sup> Organismo que surge de la unión de los Observatorios de las relaciones industriales (EIRO) y de las condiciones del trabajo (EWCO), dependientes de la red europea de observatorios Eurofound.

En lo que respecta al sector empresarial organizado lo que los diferencia de otros grupos es que cuentan con mayores recursos y poder individual para actuar, aunque son menos actores que los presentes en los sindicatos tienen mayor heterogeneidad, menor dispersión y rotación. Si bien los unen múltiples interconexiones presentan menor identidad histórica, lo que puede deberse a sus orígenes, historia, trayectoria o pertenencia política que se manifiesta en la variedad de acciones que llevan a cabo. (Acuña, 1994; Dossi y Lissin, 2011).

A nivel social, los empresarios como miembros de las clases socioeconómicas altas tienden a ser más individualistas mientras que los trabajadores pertenecientes a las clases bajas son más colectivistas (Hofstede, 1980). Además la interacción social varía entre culturas individualistas y colectivistas, en las primeras los individuos prefieren emprender actividades solitarias, entablan lazos débiles, mientras en las segundas se inclinan por los proyectos grupales, las interacciones más íntimas y duraderas y la diferenciación en el trato entre los miembros del grupo y externos (House et al, 2004). Un enfoque notablemente individualista es el de Estados Unidos, donde las organizaciones empresariales tienen un papel insignificante como medios para el avance de los intereses empresarios. Esto contrasta con las tradiciones europeas donde las organizaciones de empleadores han desempeñado un rol mucho más fuerte (Behrens y Traxler 2004).

### **3.5. Factores que influyen en la densidad asociativa**

El estudio de los factores que influyen en la densidad asociativa de las asociaciones empresariales ha sido afrontado de diferentes formas. Schmitter y Streeck (1981, 1999) los trabajan de manera indirecta. Para ellos el estudio de la acción colectiva empresarial organizada se resume en la interacción de la “lógica de adhesión” o de los asociados y la “lógica de influencia” o de acción. El mayor desafío de la asociación es organizar y representar a sus miembros, dada la diversidad de intereses y el conflicto que los caracteriza. Si pertenecen al mismo sector compiten en el mercado laboral y de productos, si pertenecen a distintos sectores se enfrentan por las materias primas y el capital.

Dentro de la lógica de adhesión los factores que pueden afectar el potencial asociativo de los empresarios son: el número de actores en la población, la equidad en la distribución de

recursos, la competencia interna y externa, el grado de interdependencia de los actores, la heterogeneidad de sus actividades, la rotación en el tiempo, la rentabilidad y el crecimiento del ciclo de negocio y la cohesión social de la población (Schmitter y Streeck 1999:25-29).

Offe (1980:123) también realiza un análisis indirecto de los factores cuando propone estudiar las organizaciones empresariales desde tres perspectivas:

- Desde abajo: observar al actor individual sus intenciones, valores y expectativas al unirse a la organización y sus posibilidades dentro de la misma ¿qué intereses en común confluyen en la asociación?
- Desde dentro: analizar la organización, su historia, su estructura interna y las relaciones que entabla con su entorno, cómo genera sus recursos y en qué los emplea ¿cuál es la dinámica de funcionamiento de la organización?
- Desde arriba: mirar el sistema social global y preguntarnos por el rol que desempeñan estas organizaciones en él, qué restricciones impone el contexto político y económico en la búsqueda de ciertos intereses y qué relaciones se establecen entre la organización y otros actores de la estructura social ¿Qué función desempeña la organización en el medio social en que actúa?

Traxler (2004, 2006) analiza directamente los factores que influyen en la densidad asociativa de organizaciones empresariales cúpula. Este autor distingue dos grupos, por un lado el contexto económico y por otro el contexto institucional. En el primero son relevantes los efectos de la internacionalización, la composición sectorial de la economía y el tamaño total de la economía (un tamaño muy grande tiene efectos negativos en la acción colectiva), en el segundo se observa la estructura de la asociación empresarial (el alcance de su dominio y los procesos de toma de decisiones) y los incentivos selectivos que emplea (recompensas a sus miembros o multas a no miembros).

Un trabajo que toma como referencia la propuesta de Traxler para analizar los principales determinantes de la afiliación empresarial para el caso español es el de Rodríguez Álvarez y González Begega (2015), que incorpora además de los factores antes mencionados las relaciones laborales en la empresa.

En resumen los autores trabajaron directa o indirectamente los factores que influyen en la densidad asociativa, en sus estudios el contexto económico, institucional y social son relevantes. Sin embargo debemos considerar dos cuestiones: primero, algunos estudios emplean metodología cualitativa y sus análisis consideran aspectos subjetivos de los actores; y segundo, en general analizan datos sobre las asociaciones empresariales más representativas y cuentan con información sobre dinámicas internas de organización y funcionamiento, mientras aquí contamos con datos sobre el comportamiento empresarial.

Atento a ello, y considerando que nuestro análisis se basa en datos de empresas, a continuación se presentan en detalle factores relevantes a nivel teórico que podremos abordar en este caso en particular.

- Tamaño de las empresas

El tamaño de la empresa afecta su situación en el mercado, su organización, sus cargas impositivas y laborales, sus obligaciones con el Estado y su acceso a recursos. Influye en la visión del negocio y en los intereses por los que se emprende una acción colectiva.

Además, las presiones del contexto como por ejemplo en cuestiones relacionadas con el mercado de trabajo hacen que las empresas grandes tengan mayor presión que las pequeñas para participar de los convenios colectivos por la mano de obra empleada (Traxler 2001, 2006, 2007; Barry y Wilkinson 2011; Rodríguez Álvarez y González Begega 2015).

La formación, políticas internas y actividades de las asociaciones empresariales no pueden entenderse sin atender a las diferencias en el tamaño de sus miembros potenciales (Traxler, 2007). Así como la forma de representación de la empresa en la asociación, ya que dueños/fundadores de pequeñas y medianas empresas no tendrán los mismos intereses que tienen los gerentes de empresas más grandes cumpliendo un rol de representación. (Schmitter y Streeck 1981,1999)

En cuanto a los recursos, las cuotas de asociado generalmente se diferencian en proporción al tamaño (medidas en cantidad de empleados, facturación o capital instalado) y el derecho a voto (en muchos casos pero no en todos) se asigna de la misma forma, entonces las diferencias de tamaño condicionan también los derechos y obligaciones de los asociados.

- Sector de actividad

A nivel europeo el criterio más frecuente para demarcar el dominio de las asociaciones es el sectorial, en casi todos los países (excepto Eslovenia y España) hay al menos una asociación empresarial cúpula especializada en agricultura, en servicios y en finanzas. Emplear el sector económico<sup>3</sup> para demarcar los espacios de interés tiene fundamento en la teoría de clases porque la posición de un actor en el sistema de intercambio afecta significativamente sus preferencias (Streeck 1991).

Traxler (2004, 2006) comparte la relevancia de considerar la ubicación de la empresa en la cadena de producción y la composición sectorial de la economía entre los factores que influyen en la densidad asociativa. Para el autor la industria es el punto fuerte de la acción colectiva en la economía mientras que el sector servicios presenta una asociatividad menor (refiriéndose a su análisis de las empresas en la década del 90), y observa que la disminución de la densidad asociativa no significa una pérdida de los miembros sino que refleja los cambios en la composición sectorial.

Por otra parte Schmitter y Streeck (1981, 1999) observan que la participación en asociaciones varía por sectores porque se otorga distinta importancia a los mismos en la economía nacional. Los sectores altamente protegidos por el estado desarrollan menos incentivos para trabajar en estructuras asociativas fuertes porque las empresas se inclinan por ser free-riders de los esfuerzos del sector público.

- País – Cultura nacional

Aunque se habla homogeneización de los Estados como consecuencia de la internacionalización, aún existen diferencias institucionales entre los países que influyen en la estructura, las bases de asociación y las actividades que desempeñan sus organizaciones empresariales (Traxler et. al. 2004, 2007; Hall and Soskice 2001; Hofstede 1980; House et. al 2004).

Los investigadores han empleado tres fuerzas para agrupar los países: la proximidad geográfica; la migración y el capital étnico y social; y el lenguaje y religión común (Gupta

---

<sup>3</sup> Definido como “alguna población de empresas que produce una gama de productos similares para el mismo mercado empleando insumos, tecnología y mano de obra equivalente”. Streeck (1991:17)

y Hanges en House et al. 2004:179). De todos ellos la geografía ha sido identificada como la que mayor influencia tiene en la cultura por cómo condiciona la interacción de las personas en cada contexto.

En cuanto al factor económico algunos consideran que su influencia en los países desarrollados lleva a la unificación por la tendencia a compartir modelos de administración y objetivos de eficiencia (y que los países en vías de desarrollo seguirán esta tendencia). Otros creen que aún a iguales niveles de desarrollo las culturas presentan diferencias de origen histórico que se relacionan con valores y creencias propias de cada cultura (Ronen y Shenkar, 1985; Hofstede, 1980).

Una forma de facilitar el estudio comparativo entre países es emplear estudios previos que permitan agruparlos. Por el objeto del presente trabajo revisamos estudios que consideran variables sociales, empresariales o institucionales.

Entre los estudios comparativos de las culturas nacionales podemos encontrar los trabajos de Hofstede (1980), Schwartz (1994), Guillen (1994), House et al. (2004) e Inglehart y Welzel (2005) que sintetizan diferencias y semejanzas entre países en base a la cultura (valores, creencias, actitudes), variables socioeconómicas y psicológicas, y estilos de organización y administración.

Otra forma de comparar países es a través de sus Estados de Bienestar keynesianos (Titmuss 1981, Esping-Andersen 1993), analizando el modelo que emplea el país para asegurar el bienestar material de sus ciudadanos a través de los servicios básicos y las prestaciones sociales.

Esping-Andersen (1993) señala que los países desarrollados pueden agruparse según cuáles son sus políticas de bienestar así como por la influencia de dichas políticas en el empleo y en la estructura social y propone agruparlos en socialdemócrata, liberal y conservador-corporatista. Posteriormente Fenger (2007) propone ampliar el espectro de aplicación del modelo hacia países de Europa del este cuyo desarrollo no sigue los mismos patrones de evolución que los de Europa occidental. Este autor incorpora a la tipología de Esping-Andersen los grupos Antigua Unión Soviética, Europa poscomunista y Estado de bienestar en desarrollo.

Por último encontramos los estudios de economía de la organización que se centran en cómo las instituciones de política económica afectan el comportamiento empresarial en las economías desarrolladas. Este enfoque, conocido como Variedades del Capitalismo, explica las diferencias y similitudes entre los países analizando el capitalismo en función a sus instituciones y cómo sus interacciones estratégicas afectan el desempeño económico (Hall y Soskice, 2001).

Los marcos institucionales condicionan el desempeño de las empresas, ya que éstas desarrollarán estrategias corporativas que les permitan obtener ventajas del soporte institucional disponible. Las relaciones que las empresas son capaces de establecer interna y externamente son críticas para desarrollar sus capacidades en el mercado, Hall y Soskice (2001) consideran cinco ámbitos clave: las relaciones industriales, la formación, el gobierno corporativo, las relaciones entre empresas y las relaciones con los trabajadores.

Según cómo resuelven las empresas los problemas de coordinación en cada economía se las puede ubicar entre en dos tipos ideales extremos: las economías de libre mercado y las economías coordinadas de mercado.

En el primero el mercado provee los medios para coordinar los esfuerzos de los actores a través de jerarquías y acuerdos formales (incluye a Estados Unidos, Gran Bretaña, Australia, Canadá, Nueva Zelanda e Irlanda). En el segundo las empresas se relacionan entre ellas y con otros actores a través de relaciones de no mercado basadas en el intercambio de información y la confianza, donde existe más propensión a la colaboración que a la competencia para alcanzar el equilibrio (incluye a Alemania, Japón, Suiza, Los países bajos, Bélgica, Suecia, Noruega, Dinamarca, Finlandia y Austria). Además incorporan un tercer grupo que se encuentra en una posición ambigua, ya que por la intervención estatal tienen formas de coordinación de no mercado en el ámbito de las finanzas corporativas pero acuerdos liberales en cuanto a las relaciones laborales, este grupo podrían constituir otro tipo de capitalismo al que denominan Mediterráneo (aquí se incluyen Francia, Italia, España, Portugal, Grecia y Turquía).

Si bien la propuesta de Hall y Soskice sólo consideraba a los países más desarrollados otros autores han ampliado la perspectiva hacia las economías de Europa central y del este

(Nölke y Vliegenthart 2009, Myant y Drahokoupil 2011). La incorporación de las denominadas economías de transición con sus formas particulares de capitalismo no significa buscar correspondencias con los tipos ideales sino adaptar la perspectiva a las características propias del desarrollo dependiente.

Según Nölke y Vliegenthart la principal característica de estos países es la influencia determinante del capital extranjero, pero para Myant y Drahokoupil principales son las formas de integración a la economía mundial y los factores institucionales que estas formas favorecen. Pueden observarse distintas formas de dependencia: de las inversiones extranjeras, de las ayudas externas, del crecimiento financiado, de la producción compleja orientada a la exportación, de las compañías transnacionales o de la exportación de materias primas.

Según que dependencia desarrolle el país se la ubica en una forma de capitalismo u otra, así tendremos: economías de mercado secundarias dependientes de inversiones extranjeras directas (República Checa, Eslovaquia, Polonia y Hungría), economías de mercado periféricas (países del Báltico y Europa Suroriental), capitalismo oligárquico o clientelista (Comunidad de Estados Independientes), estados dependientes de remesas y ayudas (estados más pobres de la Comunidad de Estados Independientes y Europa Oriental) y estados residuales que no encajan en las categorías antes mencionadas y que sufren conflictos internos (repúblicas de la antigua Yugoslavia excepto Eslovenia).

- Interacción con la fuerza de trabajo organizada

La influencia de los sindicatos en la organización de las asociaciones empresariales puede ser directa o indirecta, y puede ser igual para todas las asociaciones en una política industrial o diferir por sectores específicos. La influencia directa es ejercida por la estructura institucional del sistema de relaciones industriales. La influencia indirecta está dada por factores contextuales que condicionan el comportamiento de los sindicatos en un marco institucional específico.

Según Schmitter y Streeck (1981, 1999) cuando los empleadores pueden optar sobre cómo relacionarse con la fuerza de trabajo organizada prefieren no tratar con los sindicatos sino proveerse de trabajo a través de contratos individuales. Caso estar obligados por ley o por la

presión de los gremios prefieren llegar a acuerdos con los sindicatos de empresa o de lugar de trabajo por sobre los multisectoriales ya que obtienen mayor grado de autonomía. Sólo si están forzados a hacerlo por las estructuras institucionales o la fuerza de los sindicatos en la negociación cederán parte de su autonomía a las asociaciones de empleadores que negociarán en su nombre.

Por otra parte Traxler (2006) cuando analiza la propensión de los empleadores para asociarse considera dentro del contexto institucional la densidad de los sindicatos y en sus hallazgos indica que la densidad de ambos tiende a ser independiente una de otra. Esto puede ser debido a variables externas que intervienen, como los incentivos estatales para asociarse de cada país. Además indica que el mercado de productos es más importante que el mercado del trabajo como razón para asociarse.

#### **4. Material y métodos**

Partiendo del interrogante ¿Qué determina que un empresario pertenezca a una asociación empresarial?, y de los datos disponibles a nivel europeo, planteamos como objetivo general explicar el comportamiento asociativo empresarial de diferentes países europeos en base a su nivel de afiliación patronal, indagando en las variables que determinan su comportamiento. A partir del mismo planteamos como objetivos específicos:

- Identificar variables relevantes a nivel teórico para explicar el asociacionismo patronal.
- Aplicar modelos binomiales para encontrar posibles relaciones entre la afiliación patronal y otras variables empresariales (representación laboral, variedades del capitalismo, tamaño de la empresa en número de empleados, sector de actividad)
- Ayudar a la comunidad investigadora así como a gobiernos e instituciones a identificar los factores que contribuyen a desarrollar el asociacionismo patronal.

A fin de alcanzar los objetivos empleamos una perspectiva cuantitativa que permitió la medición objetiva de los hechos sociales, poniendo énfasis en la contrastación empírica y la explicación del fenómeno (Cea de Ancona, 2001). En el análisis de los datos desarrollamos un modelo estadístico multivariable que permitió indagar en las posibles relaciones causales y su intensidad.

Para el desarrollo del trabajo formulamos las siguientes hipótesis:

H1 - A medida que aumenta el tamaño de la empresa (medido en número de empleados) mayor será la probabilidad de estar asociado a una organización patronal.

H2 – Las diferencias institucionales y culturales de los países influyen en la propensión asociativa de sus empresas, es mayor en las economías coordinadas de mercado que en las economías de libre mercado.

H3 – Es mayor la propensión a asociarse en el sector servicios que en el sector industrial.

H4 – La probabilidad de no estar asociado a una patronal es mayor en empresas que no cuentan con representación de los trabajadores en la empresa.

#### **4.1. Fuente de datos**

El presente trabajo emplea como fuente de datos secundarios la Tercera Encuesta Europea de Empresas realizada el año 2013 por el Observatorio Europeo de la Vida Laboral (EurWORK) a empresas de 32 países (27 Estados miembros de la Unión Europea, Croacia, la Antigua República Yugoslava de Macedonia, Islandia, Montenegro y Turquía). El objetivo del instrumento fue estudiar la organización del lugar de trabajo, innovación empresarial, participación de la fuerza laboral y diálogo social en empresas europeas.

Se trata de una encuesta de tipo telefónica (realizada en el idioma nacional de cada país participante, con una duración promedio de 27 minutos) a directores de recursos humanos de empresas con 10 o más trabajadores de todos los sectores, excepto las categorías agricultura, forestal, pesca, actividades del hogar y extraterritoriales. Para la selección de la muestra emplearon el método probabilístico estratificado en función al tamaño de la empresa (en tres categorías: 10-49, 50-249, +250 empleados), sector de actividad (según el clasificador de actividades económicas de la comunidad europea – NACE) y tamaño del país (desde 300 entrevistas en países pequeños a 1650 en países grandes), alcanzando un tamaño muestral de 27.019 directores.

El trabajo de campo fue coordinado por la empresa Gallup Europa (Bélgica) y se desarrolló durante el período febrero – junio de 2013.

#### 4.2. Técnicas de análisis de datos

Para la elaboración del modelo se emplea la técnica estadística análisis logit o regresión logística binomial por medio de la cual, según Cea de Ancona (2004:129), se busca predecir la probabilidad de ocurrencia de un determinado evento ( $Y=1$ ) – en este caso participar de una asociación patronal – a partir de los valores que presenten una serie de variables independientes categóricas y/o continuas analizadas, así como comprobar el grado de relación que existe entre las variables explicativas y la variable explicada.

El cálculo de la regresión logística se limitó a las empresas del sector privado (submuestra de 24615 encuestas), ya que su participación en la muestra es mayor y de la revisión teórica observamos que las empresas pertenecientes al sector público no tienen el mismo comportamiento asociativo (Behrens y Traxler, 2004).

En cuanto a las variables de la base de datos empleadas en el cálculo se consideraron:

- Variable dependiente o explicada: participación en una asociación patronal (nominal - dicotómica),
- Variables independientes o explicativas (categóricas):
  - Tamaño de la empresa categorizada en función al número de empleados
  - Sector de actividad según la Clasificación de actividades económicas de la Unión Europea – NACE
  - Estructura de representación de los trabajadores en la empresa

Además, dada la relevancia que reviste el contexto económico institucional en el desempeño de las empresas se incorporó una variable adicional a las disponibles en la base de datos donde se agrupa a los países en función a las Variedades del Capitalismo propuestas por Hall y Soskice (2001) y ampliada para los países de Europa central y del Este por Myant y Drahokoupil (2011) con las siguientes categorías: Libre mercado, Mercados periféricos, Mercados secundarios, Mediterráneos y Economías coordinadas.

## 5. Resultados

### 5.1. Análisis descriptivo de las variables de análisis

Antes de desarrollar el modelo logístico realizaremos un análisis descriptivo de las variables independientes a fin de observar su comportamiento entre sí y en relación a la variable dependiente, esto nos permitirá respaldar nuestras hipótesis y distinguir si las variables escogidas son relevantes para el análisis de regresión.

En todos los análisis se trabaja sólo con las empresas del sector privado que participaron de la tercera encuesta europea a empresas, para el total de la muestra se observa que un 36,8% participa de una asociación patronal.

En las tablas de contingencia 1, 2, 3 y 4 se presenta la relación entre la variable dependiente con cada una de las variables independientes. Según la prueba de chi-cuadrado y el coeficiente de contingencia se observa asociación entre las variables con un nivel de significación de 0,00 en todos los casos.

Tabla N°1: Participación de la empresa en alguna organización patronal según el tamaño de la empresa en número de empleados

Tamaño	Participación	
	Si (%)	No (%)
10-49	27,7	72,3
50-249	41,7	58,3
250+	56,8	43,2

Chi-cuadrado p = 0,00

En la tabla N° 1 vemos que a medida que aumenta el tamaño de la empresa aumenta también la participación en asociaciones patronales, como se enunciaba en el apartado teórico y en la hipótesis 1.

En cuanto a la relación entre el sector de actividad y la participación en asociaciones patronales se observa un alto porcentaje de no asociación en todos los sectores, superiores al 50%. Y si comparamos los sectores entre sí, de acuerdo a la hipótesis 3 y a los presupuestos teóricos los sectores de servicios (financieros, inmobiliarios, transporte y comunicación) presentan mayor participación que la industria.

Tabla N° 2: Participación de la empresa en alguna organización patronal según el sector de actividad (Clasificación de actividades económicas de la Unión Europea - NACE)

Sector	Participación	
	Si (%)	No (%)
Industria	39,8	60,2
Construcción	34,8	65,2
Comercio y hospitalidad	31,4	68,6
Transporte y comunicación	40,8	59,2
Servicios financieros e inmobiliarios	45,3	54,7
Otros servicios	35,1	64,9

Chi-cuadrado p = 0,00

En cuanto a la influencia que tienen los contextos institucionales en la participación patronal podemos ver en la tabla N° 3 que existen diferencias en la participación de las empresas según en qué variedad del capitalismo desarrolle su actividad. Como señalan Hall y Soskice (2001) las economías de libre mercado presentan baja y las coordinadas mayor asociación, sin embargo las economías en transición presentan los valores más bajos.

Tabla N° 3: Participación de la empresa en alguna organización patronal según los tipos de variedades del capitalismo donde se desarrolla

Variedades de capitalismo	Participación	
	Si (%)	No (%)
Libre mercado	16,8	83,2
Mercados periféricos	17,5	82,5
Mercados secundarios	15,1	84,9
Mediterráneos	40,0	60,0
Economías coordinadas	61,6	38,4

Chi-cuadrado p = 0,00

En lo que respecta a la representación de los trabajadores en la empresa y la participación en la organización patronal se desprende de la tabla N°4 que aquellas empresas con representación de los trabajadores tienen mayor participación en asociaciones empresariales.

Tabla N° 4: Participación de la empresa en alguna organización patronal según la presencia de una estructura de representación de los trabajadores en la empresa

Representación	Participación	
	Si (%)	No (%)
No	20,4	79,6
Si	54,3	45,7

Chi-cuadrado p = 0,00

Antes de realizar el análisis de regresión analizamos la relación de las variables independientes entre sí (tablas en Anexo). De las tablas de contingencia observamos que en todos los casos la significatividad de la prueba de chi cuadrado es menor a 0,00 por lo que se presume asociación entre las variables.

Dado que se trabaja con variables cualitativas no podemos determinar la fuerza de la relación entre las variables, y debido a que las variables identificadas como explicativas son relevantes a nivel teórico nos apoyaremos en estas circunstancias para el cálculo de la regresión.

## 5.2. Regresión logística binaria

El cálculo de la regresión logística binaria (o modelo logit binomial) busca predecir la probabilidad de ocurrencia de un evento, identificando cómo influyen en la variable dependiente las variables independientes incluidas en el análisis.

Para el modelo final empleamos la variable nominal “Participación en una organización patronal” (que toma el valor 1 cuando la empresa participa y 0 cuando no participa) como variable dependiente y como variables independientes, para las que disponemos de información y pueden influir en el evento, seleccionamos el tamaño de la empresa, la presencia de representación de trabajadores en la empresa, el sector de actividad y el tipo de variedad del capitalismo en el que desempeña su actividad.

Con respecto a los resultados del análisis, el modelo globalmente considerado es significativo como se observa en la prueba de Chi cuadrado de la tabla N° 5, además los

coeficientes de determinación indican que un 23,7% (y corregido 32,4%) de la variación de la variable dependiente es explicada por las variables independientes.

**Tabla N° 5 - Pruebas del modelo**

Chi cuadrado del modelo	6376,521 [p = 0,000]
-2 log de la verosimilitud	245763,971
R cuadrado de Cox y Snell	,237
R cuadrado de Nagelkerke	,324

En cuanto al porcentaje global correctamente clasificado, el modelo es capaz de predecirlo en un 74,1% de los casos analizados.

Con respecto a las variables independientes incluidas en el modelo, que se presentan en la tabla N° 6, todas son significativas y tienen un error estándar bajo.

Para la lectura de los resultados debemos considerar que las variables que se han tomado como referencia en el cálculo de la regresión logística condicionan la forma en que se interpretan las restantes variables. Para el modelo tomamos como referencia a una empresa que cuenta con más de 250 trabajadores, que tiene representación de los trabajadores en la empresa, desarrolla sus actividades en una economía coordinada y pertenece al sector de otros servicios. Al mismo tiempo este es el perfil de empresa que tiene mayor probabilidad de asociarse (una probabilidad de 0,78).

Entonces con respecto a la variable tamaño de la empresa podemos decir que a medida que disminuye el número de empleados menor será la probabilidad de participar de una asociación empresarial. En términos de odds ratios (ratios de probabilidad relativa) por cada diez empresas asociadas de más de 250 trabajadores encontraremos aproximadamente 4 asociadas con entre 10 y 49 trabajadores, a igualdad en el resto de las variables.

Tabla N° 6: Variables en la ecuación

Variables en la ecuación		B	E.T.	Wald	gl	Sig.	Exp(B)
Tamaño en N° de empleados	10 - 49	-,934	,047	394,619	1	,000	,393
	50 - 249	-,490	,047	109,511	1	,000	,613
	250+ (referencia)			417,478	2	,000	
Representación de trabajadores	No	-1,097	,033	1073,494	1	,000	,334
	Libre mercado	-1,888	,074	658,804	1	,000	,151
Variedades del Capitalismo	Mdos. Periféricos	-1,980	,047	1801,347	1	,000	,138
	Mdos. Secundarios	-2,155	,059	1321,592	1	,000	,116
	Mediterráneos	-,746	,038	381,975	1	,000	,474
	E. Coordinada (referencia)			2686,535	4	,000	
	Industria	,362	,046	62,617	1	,000	1,436
Sector de actividad	Construcción	,431	,067	41,531	1	,000	1,540
	Comercio y hospitalidad	,259	,049	27,885	1	,000	1,295
	Transporte y comunicación	,482	,067	51,542	1	,000	1,619
	Servicios financieros e inmobiliarios	,516	,079	42,782	1	,000	1,676
	Otros servicios (referencia)			97,608	5	,000	
	Constante	1,260	,054	535,433	1	,000	3,525

a. Variable(s) introducida(s) en el paso 1: VOC, NACE6\_R1.1, er\_present, est\_size3.

Con respecto a la representación de los trabajadores la probabilidad de que una empresa que no cuenta con representación participe de una asociación patronal es 0,336 respecto a la probabilidad de una empresa que si cuenta con representación.

En cuanto a las variedades del capitalismo observamos que con respecto a las economías coordinadas los mercados secundarios, periféricos y de libre mercado tienen una propensión mucho menor a asociarse. Por cada 10 empresas asociadas en una economía coordinada aproximadamente una lo hace en los restantes mercados (excepto en los mercados mediterráneos donde hallaríamos 5 empresas asociadas por cada 10 de los mercados coordinados).

Por último, la variable con mayor influencia en la probabilidad de asociarse es el sector de actividad, todos los sectores presentan exponentes del coeficiente B superiores a la unidad. Por cada 10 empresas que participan de una asociación patronal perteneciente al sector de otros servicios lo hacen 17 de servicios financieros e inmobiliarios, manteniéndose el resto de las variables independientes constantes.

## 6. Discusión y conclusiones

Para poder explicar el comportamiento asociativo empresarial en diferentes países europeos hemos indagado en la teoría para identificar aspectos influyentes en la densidad asociativa. Entre los aspectos que afectan los intereses y necesidades que los empresarios buscan atender a través de la acción colectiva se encuentra el tamaño de la empresa, ya que las presiones del contexto varían en función de la mano de obra empleada y las posibilidades de influir en las decisiones colectivas se relacionan con el poder de los miembros en el interior de la organización (que en muchos casos depende de las contribuciones proporcionales al tamaño) (Traxler 2001, 2006, 2007).

Asimismo el sector de actividad influye, ya que la posición del actor en el sistema de intercambio afecta las preferencias del empresario debido a su historia, relaciones con el gobierno y necesidades propias de la actividad. Los cambios en la composición sectorial de la economía, el paso de la actividad industrial a los servicios, han influido en la densidad asociativa de las asociaciones empresariales (Streeck 1991, Traxler 2001, 2006).

Otro factor relevante que destacan los autores es la influencia del contexto nacional en el comportamiento empresarial, y aquí adquieren relevancia los aspectos sociales, empresariales e institucionales de los países. (Traxler 2004, 2007; Hofstede 1980; House et. al 2004) Con el objeto de emplear una variable que resuma estos aspectos se ha recurrido a las variedades del capitalismo para agrupar a los países en función a cómo las instituciones afectan el comportamiento empresarial (Hall and Soskice, 2001; Myant y Drahokoupil, 2011)

Por último se considera las relaciones laborales en la empresa. La relación entre capital y trabajo ha sido la principal causa por la que los empresarios históricamente se han agrupado como colectivo, sin embargo la apertura de los mercados, el incremento de la competencia y la descentralización de la negociación colectiva han reorientado los intereses empresariales. El mercado de producto gana importancia como incentivo para asociarse y las cuestiones laborales se volvieron menos importantes (Schmitter y Streeck, 1981; Traxler, 2006)

Con respecto a la propensión al asociacionismo del sector empresarial europeo, del análisis estadístico realizado se obtuvo que la probabilidad de participar en asociaciones empresariales es mayor en empresas que cuenten con una plantilla de trabajadores superior a 250 empleados, que pertenezcan al sector de servicios financieros e inmobiliarios, que cuenten con representación de los trabajadores en el establecimiento y que desarrollen su actividad en países de economías coordinadas. Asimismo se observa que la variable sector de actividad está positivamente relacionada con la probabilidad de participar en asociaciones patronales, mientras que las restantes variables están negativamente relacionadas dentro del modelo de regresión logística.

Estos hallazgos nos permiten validar algunas hipótesis de trabajo, ya que se comprueba por medio de los datos que a medida que aumenta el tamaño de la empresa mayor será la probabilidad de estar asociado a una organización patronal (H1), lo que concuerda con los aportes teóricos propuestos por Traxler (2001) y Barry y Wilkinson (2011) y es similar a los resultados a los que arribaron Rodríguez Álvarez y González Begega (2015). De la misma forma el sector servicios presenta una mayor propensión a la asociación en relación con el sector industrial (H3), lo que identificaba Traxler (2000) cuando hablaba del cambio en la composición de la actividad económica. Para el caso español Rodríguez Álvarez y González Begega (2015) identificaron una mayor probabilidad de asociación en la industria. Esta diferencia puede deberse a que la industria es un sector consolidado en España pero la multiculturalidad del estudio hace que la relevancia de los sectores de cada país se disipe en el conjunto Europeo.

Asimismo se comprueba que no contar con representación de los trabajadores en la empresa reduce las posibilidades de participar en asociaciones patronales (H4), esto se puede entender como el reflejo de la disminución de la relevancia del mercado del trabajo como consecuencia de descentralización de la negociación colectiva en muchos países (Traxler, 2000).

Por último en lo que respecta a las variedades del capitalismo se observa que las situaciones extremas propuestas a nivel teórico por Hall y Soskice (2001) no se reflejan para nuestros datos. Ya que de los resultados podemos extraer que las economías en transición (mercados periféricos y secundarios) tienen una probabilidad de asociarse aún menor que

las economías de libre mercado (H2). Esto puede deberse a la posición de dependencia de estos países con respecto a la inversión extranjera, lo que lleva a que el desarrollo del capitalismo local sea incipiente y los soportes institucionales para su desarrollo menos estables.

En resumen, a través del presente trabajo pudimos analizar los factores que intervienen en la probabilidad de asociarse de los empresarios y tratamos de explicar la mayor o menor influencia de las distintas variables. Este aporte podría ayudar a la comunidad investigadora a seguir profundizando en el estudio de las dinámicas de la acción empresarial organizada, así como a gobiernos en el diseño de las políticas económicas tendientes a fomentar el asociacionismo y a las asociaciones empresariales para estar atentas a los sectores de actividad y a las instituciones que promueven la coordinación de sus afiliados.

## **7. Referencias bibliográficas**

- Acuña C. (1994) El análisis de la burguesía como actor político. VI Seminario Internacional CLACSO de empresarios y estado en américa latina y perspectivas.
- Andersen, G. K. J. E. (1993). Los tres mundos del Estado del bienestar. Valencia Alfons el Magnànim.
- Barry, M., & Wilkinson, A. (2011). Reconceptualising employer associations under evolving employment relations countervailing power revisited. *Work, Employment & Society*, 25(1), 149-162.
- Bauman, Z. (2009). Modernidad líquida. Buenos Aires: Fondo de cultura económica.
- Beneyto Calatayud P. J. (1998) El asociacionismo empresarial como factor de modernización, el caso valenciano (1977-1997). Tesis doctoral Universidad de Valencia, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales: Valencia.
- Behrens M. y Traxler, F. (2004). Employers' organisations in Europe. *EIROOnline*, TN, 31, 1101. Disponible en: <http://www.eurofound.europa.eu/observatories/eurwork/comparative-information/employers-organisations-in-europe>

- Cea D. 'Ancona, M. (2001) Metodología cuantitativa. Estrategias y técnicas de investigación social. Madrid: Editorial Síntesis.
- Cea D. 'Ancona, M. (2004). Análisis multivariable: teoría y práctica en la investigación social. Madrid: Síntesis.
- Comisión Europea (2014) Relaciones industriales en Europa. doi:10.2767/5661
- DiMaggio, P. (1994). Culture and economy. En Smelser, N. J., & Swedberg, R. (Eds.) The handbook of economic sociology, first edition. New York: Russell Sage Foundation and Princeton: Princeton University Press. 27-57.
- Dossi, M., y Lissin, L. (2011). La acción empresarial organizada: propuesta de abordaje para el estudio del empresariado. Revista mexicana de sociología, 73(3), 415-443.
- European Foundation for the Improvement of Living and Working Conditions, European Company Survey, 2013[computer file]. Colchester, Essex: UK Data Archive [distributor], June 2015. SN:7735, <http://dx.doi.org/10.5255/UKDA-SN-7735-1>
- Fenger, M. (2007). Welfare regimes in Central and Eastern Europe: Incorporating post-communist countries in a welfare regime typology. Contemporary Issues and Ideas in Social Sciences, 3(2), 1-30.
- Friedman, D. y Hechter, M. (1988) The Contribution of Rational Choice Theory to Macrosociological Research Source: Sociological Theory, Vol. 6, No. 2 (Autumn), pp. 201-218
- García Femenía, A. (2002) El asociacionismo empresarial en España. Instituto de Estudios Económicos. Madrid: Colección tableros.
- Goldin A. (2013) Corporativismo, neocorporativismo y libertad sindical. Derecho Laboral (Montevideo) tomo LV N°. 247 p. 451.
- Granovetter, M. (1985). Economic action and social structure: The problem of embeddedness. American journal of sociology, 481-510.

- Guillén, M. F. (1994). *Models of management: Work, authority, and organization in a comparative perspective*. University of Chicago Press.
- Hall, P. A., & Soskice, D. (Eds.). (2001). *Varieties of capitalism: The institutional foundations of comparative advantage*. New York: Oxford University Press.
- Hardin, R. (1982) *Collective Action*, Londres: John Hopkins University Press
- Hofstede, G. (1980) *Culture's Consequences: International Differences in Work-Related Values*. Beverly Hills CA: Sage Publications.
- House, R. J., Hanges, P. J., Javidan, M., Dorfman, P. W., & Gupta, V. (Eds.). (2004). *Culture, leadership, and organizations: The GLOBE study of 62 societies*. Sage publications.
- Inglehart, R., & Welzel, C. (2005). *Modernization, cultural change, and democracy: The human development sequence*. Cambridge University Press.
- Lanzalaco L. (2008) *Business interest associations*. En Jones y Zeitlin (eds), *Oxford Handbook of Business History*, Oxford: Oxford University Press, 293 – 315.
- Myant, M., & Drahokoupil, J. (2011). *Transition Economies: Political Economy in Russia, Eastern Europe, and Central Asia*. John Wiley and Sons.
- Nölke, A., & Vliegenthart, A. (2009). *Enlarging the varieties of capitalism: The emergence of dependent market economies in East Central Europe*. *World politics*, 61(04), 670-702.
- Nonell, R., & Medina, I. (2015) *Tensiones organizativas y competición de intereses en el mapa español de organizaciones empresariales*. *Revista Española de Investigaciones Sociológicas*, (151).
- North, D. (1991) *Institutions*. *Journal of Economic Perspectives*. Volumen 5 (Número 1- Winter 1991), 97–112
- Offe, C. (1980). “The attribution of public status to interest groups. Observations on the West German Case”. En S. Berger (ed.). *Organizing Interests in Western Europe*:

- Pluralism, Corporatism, and the Transformation of Politics. Cambridge: Cambridge University Press, 123-158.
- Offe, C., & Wiesenthal, H. (1980). Two logics of collective action: Theoretical notes on social class and organizational form. *Political power and social theory*, 1(1), 67-115.
- Olson, M. (1965) *The logic of collective action: public goods and the theory of groups*, Cambridge (USA), London : Harvard University Press, [2002]
- Olson, M. (2007) *La lógica de la acción colectiva*. En Batlle, A. (ed.) *Diez textos básicos de Ciencia Política*. Barcelona, España: Ariel. 203-220.
- Perez Yruela M. y Giner S. (1985) *Corporatismo: el estado de la cuestión*. *Revista Española de Investigaciones Sociológicas* 31/85 pp. 9-45.
- Rodríguez Álvarez V. y González Begega S. (2015) *Determinantes de la afiliación empresarial en España. Una aproximación a partir de la Encuesta Anual Laboral 2013*. Presentado en las XI Jornadas de Economía Laboral - Universidad Autónoma de Barcelona
- Ronen, S., & Shenkar, O. (1985). Clustering countries on attitudinal dimensions: A review and synthesis. *Academy of management Review*, 435-454.
- Schmitter P. y Streeck W. (1999) *The organization of business interest. Studying the associative action of business in advanced industrial societies*. Max Planck Institute for the study of societies. ISSN 0944-2073.
- Schwartz, S. H. (1994). *Beyond individualism/collectivism: New cultural dimensions of values*. Sage Publications, Inc.
- Sennet, R. (2010) *La corrosión del carácter: las consecuencias personales del trabajo en el nuevo capitalismo*. Barcelona: Anagrama.
- Streeck, W. (1991) *Interest Heterogeneity and Organizing Capacity. Two Class Logic of Collective Action*. (Working Paper 1990/2).

Traxler, F. (2004). Employer associations, institutions and economic change: a crossnational comparison. *Industrielle Beziehungen/The German Journal of Industrial Relations*, 42-60.

Traxler, F. (2006) Economic internationalization and the organizational dilemma of employer associations. A comparison of 20 OECD countries. En Streeck, W.; Grote, J.; Schneider, V. y Visser, J. (Eds.) *Governing Interest: Business associations facing internationalization*. London: Routledge.93-114.

Traxler, F., & Huemer, G. (Eds.) (2007) *Handbook of business interest associations, firm size and governance: A comparative analytical approach*. Routledge.

## 8. Anexo

### Tablas de contingencia entre variables independientes

Tabla N°1: Tamaño de la empresa en número de empleados en las distintas variedades del capitalismo

Tamaño de la empresa	Variedades de capitalismo (en %)				
	Libre mercado	Mercados periféricos	Mercados secundarios	Mediterráneos	Economías coordinadas
10-49	7,7	22,2	12,8	27,8	29,5
50-249	7,6	23,1	13,9	24,7	30,8
250+	6,7	20,8	14,1	23,4	35,0
Total	7,5	22,3	13,4	26,1	30,8

Chi-cuadrado  $p = 0,00$

Tabla N°2: Representación de los trabajadores en la empresa en las distintas variedades del capitalismo

Representación de los trabajadores	Variedades de capitalismo (en %)				
	Libre mercado	Mercados periféricos	Mercados secundarios	Mediterráneos	Economías coordinadas
No	10,2	25,4	17,0	26,9	20,5
Si	4,6	18,9	9,5	25,2	41,9
Total	7,5	22,3	13,4	26,1	30,8

Chi-cuadrado  $p = 0,00$

Tabla N°3: Sector de actividad en las distintas variedades del capitalismo

Sector de actividad	Variedades de capitalismo (en %)				
	Libre mercado	Mercados periféricos	Mercados secundarios	Mediterráneos	Economías coordinadas
Industria	4,8	24,6	17,3	25,1	28,3
Construcción	4,4	30,0	12,8	25,5	27,4
Comercio y hospitalidad	10,4	22,2	11,6	28,4	27,4
Transporte y comunicación	9,1	23,4	10,8	26,2	30,5
Servicios financieros e inmobiliarios	7,3	19,4	15,2	17,8	40,3
Otros servicios	9,2	15,3	9,7	26,6	39,2

Total	7,5	22,4	13,5	26,0	30,7
-------	-----	------	------	------	------

Chi-cuadrado  $p = 0,00$

Tabla N°4: Representación de los trabajadores en la empresa según el tamaño de la misma

Tamaño de la empresa	Representación de los trabajadores en la empresa (en %)	
	No	Si
10-49	67,8	32,2
50-249	40,4	59,6
250+	22,0	78,0
Total	51,7	48,3

Chi-cuadrado  $p = 0,00$

Tabla N°5: Representación de los trabajadores en la empresa según el sector de actividad

Sector de actividad	Representación de los trabajadores en la empresa (en %)	
	No	Si
Industria	43,7	56,3
Construcción	57,6	42,4
Comercio y hospitalidad	62,5	37,5
Transporte y comunicación	51,6	48,4
Servicios financieros e inmobiliarios	44,4	55,6
Otros servicios	52,5	47,5
Total	51,9	48,1

Chi-cuadrado  $p = 0,00$

Tabla N°6: Tamaño de la empresa según sector de actividad

Tamaño de la empresa	Sector de actividad					
	Industria	Construcción	Comercio y hospitalidad	Transporte y comunicación	Servicios financieros e inmobiliarios	Otros servicios
10-49	27,9	9,7	32,2	7,3	4,4	18,5
50-249	39,6	7,0	22,2	8,1	5,3	17,7
250+	51,5	4,6	12,1	7,8	6,6	17,3
Total	35,4	8,0	25,8	7,6	5,0	18,1

Chi-cuadrado  $p = 0,00$