

Artículos / Articles

La reproducción fallida de las élites. Inestabilidad y transformaciones de las élites empresariales argentinas entre 1976 y 2015 / *The failed reproduction of elites. Instability and transformations of Argentinian business elites from 1976-2015*

Ana Castellani

Investigadora del Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas en el Centro de Innovación de los Trabajadores, Universidad Metropolitana para la Educación y el Trabajo
anagcastellani@gmail.com
<http://orcid.org/0000-0002-6743-9523>

Mariana Heredia

Investigadora del Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas en el Instituto de Altos Estudios Sociales, Universidad Nacional de San Martín
mariana.heredia@conicet.gov.ar
<https://orcid.org/0000-0003-1373-9966>

Recibido / Received: 01/03/2018

Aceptado / Accepted: 06/03/2019



RESUMEN

La literatura sobre las élites se preocupa por tres grandes cuestiones: la concentración de la riqueza o el poder, la cohesión de los dirigentes y la reproducción en el tiempo de sus integrantes. El objetivo de este trabajo es focalizarnos en la capacidad de reproducción de las élites empresariales argentinas para determinar si se produjo un proceso de renovación o de consolidación de las posiciones adquiridas en un contexto de particular inestabilidad económica. Para averiguarlo, analizamos las 50 primeras compañías y sus presidentes en el periodo 1976-2015. Precisamos las características fundamentales de este selecto núcleo, su tiempo de permanencia y las razones que llevaron a la pérdida o al acceso a estas posiciones. El análisis revela un proceso fallido de reproducción: apenas una minoría de empresas (26 %) y dirigentes (4 %) lograron perpetuarse a lo largo de estas cuatro décadas.

Palabras clave: Argentina; élites económicas; reproducción; inestabilidad.

ABSTRACT

The literature on elites has focused on three great issues: the concentration of wealth or power, the cohesion of its leaders, and the reproduction in time of its members. The objective of this work is to shed light on the capacity for reproduction of business elites in Argentina to determine whether there was a process of consolidation or renewal of the acquired positions by the large local firms and their main executives in a context of economic instability. To find out, we analyzed the top 50 firms and their presidents from 1976-2015. We detailed the fundamental characteristics of this select group: their time on their job and the reasons for the loss of their positions. The analysis reveals a failed process of reproduction: a minority of the business (26 %) and leaders (4 %) managed to perpetuate themselves over these four decades.

Keywords: Argentina; business elites; economics; reproduction; instability.

*Autor para correspondencia / Corresponding author: Ana Castellani. anagcastellani@gmail.com.

Sugerencia de cita / Suggested citation: Castellani, A., Heredia, M. (2020). La reproducción fallida de las élites. Inestabilidad y transformaciones de las élites empresariales argentinas entre 1976 y 2015. *Revista Española de Sociología*, 29 (3), 467-486.

(Doi: <http://dx.doi.org/10.22325/fes/res.2020.30>)

Atenta a los crecientes niveles de desigualdad que caracterizan al último ciclo del capitalismo, la literatura sobre las élites ha tendido a preocuparse por tres grandes cuestiones: la concentración de la riqueza o el poder, la cohesión de los dirigentes y la reproducción en el tiempo de ciertos beneficios. Si nos centramos en el funcionamiento de la economía, la *concentración* caracteriza al número de personas o empresas que controlan un mercado específico o las ganancias generadas en un momento determinado (Piketty, 2014). Desde un punto de vista sociológico, la *cohesión* se observa a través de las redes que vinculan a los actores dominantes. Bajo este interrogante, una profusa línea de análisis se dedicó al estudio de los directorios cruzados de las principales empresas (Carroll y Fennema, 2002; Mizruchi, 1996; Windolf, 2002). Finalmente, desde una perspectiva sociohistórica, la *reproducción* se interesa en la permanencia de las principales empresas, hombres de negocios y familias en las más altas posiciones a lo largo del tiempo (Bourdieu y Passeron, 1970; Bourdieu y de Saint Martin, 1978). Aunque son analíticamente discernibles, el lazo entre estos tres fenómenos suele darse por supuesto. A la luz de los estudios clásicos, realizados en los países centrales, se postula que a mayor concentración de la riqueza, mayores niveles de cohesión y mayor capacidad para perpetuarse en el tiempo en las posiciones más altas (Wright Mills, 1956; Scott, 1990; Denord *et al.*, 2011).

En este marco, el caso argentino parece particularmente interesante en la medida en que su secular inestabilidad y las grandes transformaciones económicas y políticas experimentadas en las últimas décadas pueden haber impactado en la composición de sus élites, con efectos diferenciales en las tres cuestiones identificadas. En efecto, Argentina no solo ha protagonizado el pasaje de gobiernos militares a civiles y la sucesión de administraciones de centro-derecha a centro-izquierda, como veremos ha experimentado además modificaciones profundas en sus formas de organización económica. Los hallazgos sobre la transformación de las élites plantean pistas interesantes pero no proveen argumentos concluyentes. Por un lado, de acuerdo con los estudios disponibles, desde la década de 1970, se observan grados crecientes de concentración en mercados fundamentales, así como en la

economía en su conjunto (Basuado, 2006). Por otro lado, en la medida en que los estudios de directorios cruzados resultan problemáticos tanto por la estructura de la propiedad y el tipo de gobernanza corporativa prevaleciente en el país (Bebczuk, 2005: 9-10) como por la dificultad en el acceso a los datos (Cárdenas, 2016: 343), las conclusiones disponibles resultan contradictorias. Algunos análisis de redes indican “un proceso de destrucción de capital social” (Lluch y Savaj, 2014: 22), mientras otros postulan “una alta interconexión” entre los directores de las grandes empresas (Paredes, 2010: 46). Queda pendiente conocer hasta qué punto esta discrepancia se explica, como en el caso de México (Salas-Porras, 2006), por la profunda recomposición de las empresas y empresarios que actúan en el país.

Centrado en la tercera dimensión de análisis, el objetivo de este trabajo es precisar la capacidad de reproducción de las élites empresariales argentinas desde mediados de los años setenta con el fin de determinar si se produjo o no un proceso de renovación o consolidación de las posiciones adquiridas por las grandes firmas y sus principales directivos. Para ello, definiremos como élites empresariales al conjunto de grandes empresas (nacionales y extranjeras) que operan en el mercado argentino y sus máximas autoridades. En línea con la pregunta de Figueroa y Rentería (2016) sobre el grado de circulación de las élites, nos interesa explotar la escasa información empírica disponible para conocer la reproducción exitosa o fallida de las élites empresariales en Argentina. Específicamente, pretendemos establecer en qué medida los cambios a nivel político y económico experimentados por el país en las últimas cuatro décadas conllevaron a su permanencia o recomposición.

Para responder al interrogante planteado, construimos una base original de empresas, dirigentes y empresarios para el periodo que va desde 1976 hasta 2015. A partir del ranking de mayores empresas del país, identificamos las 50 compañías que se ubicaron en los primeros puestos en momentos clave y precisamos sus características fundamentales y tiempo de permanencia en las principales posiciones. Con esta información, identificamos los nombres de quienes las presidieron y los caracterizamos a través de la información disponible en la

prensa especializada. La comparación en el tiempo nos permite evaluar la capacidad de reproducción de las élites empresariales argentinas a lo largo de cuatro décadas, tanto en relación con las unidades productivas como con los grandes hombres de negocio y conocer cuáles son las características de aquellos que lograron perdurar.

La presentación se estructura en cuatro apartados. Primero, se reconstruye el conocimiento sobre las élites empresariales argentinas y las controversias que suscitaron a lo largo del siglo xx para explicar su rol en las evidentes dificultades que el país ha tenido a la hora de encarar un proyecto de desarrollo sostenido. Luego, se presenta el abordaje metodológico con el que se propone analizar empíricamente la capacidad de reproducción de las élites empresariales, evaluando sus alcances y limitaciones. En el tercero y cuarto se presentan los hallazgos y principales conclusiones sobre las primeras 50 empresas privadas del país, sus presidentes y su derrotero desde 1976 hasta 2015 tanto en el análisis global del periodo (apartado tres) como en cada uno de los subperiodos identificados (apartado cuatro). Finalmente se esbozan algunas reflexiones finales sobre la capacidad de reproducción de las élites empresariales en tiempos de grandes cambios en el modelo de acumulación.

LAS ÉLITES EMPRESARIALES: ANTECEDENTES TEÓRICOS E HISTÓRICOS PARA ABORDAR EL CASO ARGENTINO

Muchas veces comparada con la situación de Estados Unidos a principios del siglo xx, el derrotero decepcionante de Argentina durante la segunda posguerra mereció distintas explicaciones. Entre ellas, se destacan aquellas que atribuyen la inestabilidad política y el estancamiento económico del país a la naturaleza de sus clases dominantes (Sábato y Schvarzer, 1985; Nochteff, 1994).

Con este punto de partida común, las causas propuestas han sido múltiples y en ocasiones contradictorias. Por un lado, la sucesión de golpes de Estado, gobiernos civiles y militares débiles y breves se asociaron a la inexistencia de un partido de derecha electoralmente eficaz y a la activación de

las Fuerzas Armadas como canal de intervención de las élites sociales en la dinámica política (Rouquié, 1982; Cavarozzi, 1986). Por otro lado, la representación corporativa, aunque tenaz, no logró superar más que circunstancialmente su división por sector de actividad. Solo en contadas ocasiones las corporaciones sectoriales se agruparon en una instancia de representación común. En 1959, las principales entidades crearon la Acción Coordinadora de Entidades Gremiales Libres (ACIEL) que tuvo un funcionamiento breve. En 1975, fundaron la Asamblea Permanente de Entidades Gremiales Empresarias (APEGE) que alentó el golpe de Estado de 1976 y se disolvió hasta 1977 (Schvarzer, 1990). También las recurrentes crisis macroeconómicas y la desaceleración del crecimiento fueron adjudicadas muchas veces a las características del empresariado. Para algunos autores, el carácter marcadamente migratorio de las clases altas argentinas y el agotamiento del proyecto agroexportador a fines de los años treinta impidieron la conformación de un grupo con intereses y valores comunes, portador de un nuevo modelo de desarrollo (de Imaz, 1964). Según otros, la burguesía argentina constituía un sector heterogéneo, con intereses estructuralmente contradictorios que oponían el campo a la ciudad, y los capitales nacionales a los extranjeros (Portantiero, 1977; O'Donnell, 1977). Finalmente, para otros, existía un núcleo cohesionado, multiimplantado, cuya singularidad residía en su preferencia por prácticas especulativas y cortoplacistas, contrarias a la consolidación de cualquier orden estable (Sabato y Schvarzer, 1985; Tokman, 1973)¹.

Con la adopción de políticas económicas promercado a partir de mediados de los años 1970 y el establecimiento de la democracia en 1983, la preocupación por las élites perdió centralidad, y la creciente desigualdad fue consolidándose en la agenda de investigación sociológica. La magnitud de los fenómenos ameritaba semejante atención.

1 Las dificultades de las élites para consolidar un orden estable se asociaron también a la capacidad de los sectores populares, mayoritariamente urbanos, con una fuerte inserción en la industria y con una representación gremial y política unificada bajo el liderazgo del peronismo (Torre, 1989; Villarreal, 1985).

De ser una sociedad con niveles relativamente bajos de informalidad, desempleo y pobreza, con derechos extendidos en materia jubilatoria, educativa y sanitaria, Argentina comenzó a evidenciar la degradación de numerosos indicadores sociales (Torrado, 2010). A lo largo de la década de 1970 y 1980 los asalariados no registrados saltaron del 15 al 30 %, el desempleo abierto alcanzó a mediados de la década de los noventa al 18 % de la población económicamente activa y la pobreza (con momentos de grandes escaladas durante las crisis macroeconómicas de 1989 y 2002) se estabilizó en las últimas décadas en torno al 25 % de argentinos por debajo de los umbrales mínimos de bienestar. El agravamiento de la situación socioocupacional y distributiva combinada con el retiro del Estado de la provisión de servicios públicos de calidad profundizaron la distancia entre integrados y excluidos, entre los sectores populares y las capas superiores (Cruces y Gasparini, 2009).

Si bien la polarización creciente fue interpretada como resultado de la reversión de muchas de las debilidades de las élites empresariales identificadas en el periodo anterior (sus conflictos estructurales, su incapacidad política y gremial, su falta de cohesión, sus prácticas cortoplacistas), el escenario distó de ser estable para las empresas y hombres de negocios. Entre 1976 y 2015, la Argentina atravesó profundos cambios en los modelos de acumulación y en el rol del Estado como regulador de las actividades económicas. Esto generó transformaciones en la estructura económica y social que fueron exhaustivamente analizadas por la literatura especializada (Basualdo, 2006; Heredia, 2015; Kosacoff, 1996; Rapoport, 2012). Básicamente la bibliografía permite identificar tres grandes etapas, asociadas a modelos distintos de acumulación.

La primera, iniciada con la dictadura en 1976, dio comienzo a un modelo de valorización financiera centrado en la apertura de la cuenta capital y la desregulación del sistema bancario y financiero que permitió iniciar un ciclo de especulación, fuga de divisas y endeudamiento externo con consecuencias regresivas para la dinámica productiva local y para el funcionamiento del sector externo y fiscal. Estos cambios fueron acompañados por grandes transferencias de recursos públicos al capital con-

centrado local a través de diversos mecanismos: precios diferenciales en compras públicas, exenciones impositivas, financiamiento preferencial, entre los principales (Castellani, 2009; Basualdo, 2006; Schvarzer, 1981). Esta organización socioeconómica híbrida continuó con matices hasta 1988, año en que las crisis fiscal y externa impidieron sostener en simultáneo los pagos de intereses de la deuda y los diversos subsidios al capital. El proceso hiperinflacionario desatado entre febrero y julio de 1989 fue la expresión más cruda de la desarticulación del modelo iniciado en 1976 y de la destrucción de las capacidades financieras del Estado (Ortiz y Schorr, 2006).

La segunda etapa se inició precisamente tras la crisis hiperinflacionaria del año 1989 con un viraje total en la orientación y el rol del Estado en la economía. En este periodo se aplicaron reformas estructurales en consonancia con los principales lineamientos del Consenso de Washington: apertura comercial y financiera, desregulación de mercados, privatización de empresas públicas. A partir de 1991, estas reformas fueron de la mano de un programa de estabilización de precios, el plan de convertibilidad, que fijó por ley el tipo de cambio y condicionó la emisión monetaria a la evolución de las reservas en divisas. Durante una década se logró bajar y mantener en un dígito la inflación pero con dispares resultados en materia de crecimiento económico y con altas tasas de desocupación. Desde 1999, el modelo comenzó a presentar inequívocos signos de agotamiento culminando en 2001 con la peor crisis económica y social de la historia argentina.

Finalmente, tras la crisis de 2001 los gobiernos implementaron cambios que supusieron un rol mucho más activo del Estado en la regulación y dirección de la economía. De la mano del *boom* del precio y la demanda de *commodities* exportados por el país, la expansión del mercado interno, la protección de la producción local y la distribución progresiva del ingreso se sostuvieron con ligeras variaciones hasta 2015. Es menester no obstante señalar que ya a partir de 2007 algunos indicadores macroeconómicos presentaron signos de deterioro provocados por la restricción externa, la exacerbación de la puja distributiva y el deterioro de las cuentas públicas (Kulfas, 2016).

LA REPRODUCCIÓN DE LAS ÉLITES EMPRESARIALES: ABORDAJE METODOLÓGICO

¿Qué ocurrió con la capacidad de reproducción de las élites empresariales durante las últimas décadas? En el contexto de profundos vaivenes en los modelos de acumulación que caracterizaron los últimos cuarenta años, ¿se produjo un proceso de renovación o se consolidaron las posiciones adquiridas en las élites empresariales? ¿Cuán estable fue la fracción más significativa de estas élites? Para responder a estos interrogantes, presentamos algunas respuestas mediante el análisis descriptivo comparado del panel de empresas que ocuparon los 50 primeros puestos según sus volúmenes de ventas en cuatro años clave que marcaron los cambios más significativos de las últimas cuatro décadas (1976, 1988, 2001 y 2015). Primero, se identificaron las empresas que se mantuvieron dentro de este selecto grupo entre 1976 y 2015, y en cada uno de los subperiodos centrales en los que puede dividirse el recorte temporal propuesto (1976-1988, 1988-2001, 2001-2015). Así, logramos determinar las tasas de estabilidad/inestabilidad de la élite, el perfil de las firmas que lograron y no lograron reproducirse en estas altas posiciones (ya sea por quiebra, fusión, adquisición o desplazamiento) y los factores que pueden haber incidido en la mayor o menor estabilidad en cada caso y periodo (sector de actividad, tipo propiedad y organización del capital). Esto se complementó con el listado de presidentes de cada una de estas firmas para los años seleccionados, reconstruido a partir de la información disponible en la prensa especializada y los balances de las firmas.

Los rankings de empresas se publican anualmente en Argentina desde fines de los años sesenta. En 1969, la *Revista Mercado* inició el ciclo y aún continúa siendo la principal fuente al respecto. En sus inicios, el alcance de la base era limitado: se listaban solamente las primeras 100 empresas que operaban en el sector industrial, comercial, servicios, construcción y petróleo, según el volumen de ventas anuales en el mercado local. Con el tiempo se fue ampliando la muestra en cantidad, sector de actividad y posición según diversas variables contables. En el año 1991 comenzaron a listarse las primeras 500 y desde 1993 se consignan las

primeras 1.000 firmas por ventas, utilidades, activos, patrimonio neto y exportaciones.

Para realizar un análisis que resista una comparación de largo plazo como la que se propone en este trabajo, fue necesario homogeneizar las muestras en función de los datos disponibles. Si bien es posible trabajar con las primeras 100 firmas según volumen de ventas en cada uno de los años del periodo, el hecho de que las primeras 50 empresas expliquen más del 70 % de las ventas totales que realizan las primeras 100, en cada uno de los años seleccionados, habilita a considerar la reproducción de las élites empresariales y su estabilidad trabajando solo con el panel integrado por las primeras 50. Se trata, indiscutiblemente, del núcleo más poderoso de las grandes firmas. Por otro lado, se decidió excluir de la muestra a las empresas estatales ya que los objetivos de la gestión y de administración de las mismas, en especial en lo concerniente a la fijación de precios y tarifas, son diversos a los de las compañías privadas y determinan razones de supervivencia o desaparición distintas a las que aquí nos interesan. El análisis de las élites empresariales en el periodo 1976-2015 requirió así el armado de cuatro muestras distintas con las 50 firmas privadas que operaban en el país en los años 1976, 1988, 2001 y 2015, y sus presidentes, ordenadas según el volumen de ventas anuales, pertenecientes al sector industrial, comercial, servicios, petróleo o construcción.

La cuestión del muestreo es un punto problemático de los estudios sobre las élites². Como en la mayoría de los casos, los criterios aquí empleados plantean fortalezas pero incurren también en limitaciones. Dentro de sus fortalezas cabe mencionar la pertinencia. A diferencia de otros estudios que prefieren utilizar datos del mercado de capitales (Salas-Porras, 2006), la insignificante proporción de empresas argentinas que cotizan en la Bolsa local (Bebczuk, 2005: 7) lleva a la mayoría de los

2 El acceso a los datos es un aspecto crítico de este tipo de estudios, sobre todo en América Latina. Probablemente eso explique las discrepancias identificadas en los estudios disponibles. Mientras algunos trabajos no precisan la muestra sobre la que asientan sus conclusiones (p. ej., Bebczuk, 2005), otros proponen criterios de inclusión distintos.

autores a optar por el ranking que utilizamos como mejor reflejo de las élites empresariales argentinas. Asimismo, la presencia en este listado de empresas locales y extranjeras permite aprehender un aspecto fundamental de la estructuración de las élites empresariales y sus eventuales modificaciones. En contraposición, entre los sesgos se destaca, primero, la ausencia de compañías financieras. En este sentido, nuestro análisis no puede sino subestimar su importancia dentro de la cúpula³. Segundo, al emplear para todo el periodo los criterios de origen de capital propuestos por Basualdo (2006) (Empresa Transnacional, Conglomerado Extranjero, Empresa Local Independiente, Grupo Local y Asociación) pueden quedar invisibilizadas las estructuras de propiedad más complejas, generalizadas recientemente⁴.

Con el fin de reconstruir la composición de las élites y sus cambios, se compararon las muestras de 1976 con la de 2015 (punta a punta del periodo total) y las de los diferentes subperiodos identificados en función de las características propias del

proceso de acumulación: 1976 con 1988, 1988 con 2001, y 2001 con 2015. En cada caso se calculó la cantidad de empresas que lograron mantenerse en los primeros 50 puestos (tasa de estabilidad definida como ratio entre la cantidad de las firmas que persisten sobre 50 y porcentaje que representa sobre el total), sus características más destacables en función de sector de actividad, origen del capital y forma de organización de la propiedad, los cambios en las posiciones dentro de la muestra para ambos años, y las razones de salida de las empresas que dejan de integrar la muestra en el periodo. Asimismo, se identificaron los apellidos de los presidentes que se reiteran en cada periodo a los efectos de establecer la existencia o no de grupos familiares consolidados en la dirección de las principales empresas del país.

ANÁLISIS GLOBAL DE LAS ÉLITES EMPRESARIALES: ALTA INESTABILIDAD Y RECONVERSIÓN SECTORIAL

En 1976, las 50 empresas privadas más grandes del país explicaban el 75 % de las ventas totales facturadas por las primeras 100, eran principalmente firmas que se desempeñaban en el sector industrial (80 %), en las ramas alimenticia, automotriz y de bienes intermedios (siderurgia, petroquímica, cemento) y en su mayoría estaban en manos del capital extranjero (60 %). Para 2015, la fotografía muestra un perfil muy diferente en cuanto a la inserción sectorial de las empresas (solo el 52 % eran industriales) con un avance significativo de las firmas comerciales (20 %) y de servicios (20 %) y un persistente nivel de extranjerización (66 %). En conjunto, para 2015, estas 50 empresas explicaban el 74 % de las ventas de las primeras 100. En consonancia con lo ocurrido en otras economías occidentales, el cambio más sustantivo en el perfil de este núcleo selecto es el avance del sector terciario por sobre el industrial y el elevado nivel de extranjerización. Este derrotero expresa, más allá de las crisis coyunturales, la continuidad de ciertas tendencias en la organización económica argentina relacionados con el papel que ha jugado la inversión extranjera directa durante las últimas cuatro décadas (Chudnovsky y López, 2001; Dultzky, 2018).

3 Otros análisis con muestras específicas y estrategias metodológicas semejantes a las aquí empleadas también dan cuenta de altos niveles de rotación en este sector y de un profundo proceso de concentración y extranjerización desde la década del noventa (Cobe, 2015).

4 La tipología elaborada por Basualdo (2006) se sustenta en la conjunción de dos variables: el origen del capital (estatal, nacional o extranjero) con el número de empresas controladas (control y/o propiedad). De esta forma se considera *Empresa Transnacional* (ET) a aquellas firmas que o bien operan en el país como filiales de transnacionales cuyas casas matrices se ubican en el exterior o bien empresas donde el 70 % del capital accionario esté en manos de no residentes; *Conglomerado Extranjero* (CE) a los grupos empresariales que controlan o son propietarias de más de una firma distinta a la filiales de una casa matriz, o sea empresas que operan en diversas ramas de actividad y cuyo holding controlante está radicado en el exterior; *Empresa Local Independiente* (ELI) a aquellas firmas de capital nacional que no integran grupos económicos, o sea, que no son propietarias ni controlantes de otras empresas que operen en otras ramas/sectores; *Grupos Locales* (GL) a aquellas formas de organización de la propiedad donde se controlan diversas empresas que operan en distintos rubros y cuyo holding central está radicado en el país, y finalmente las *Asociaciones* (ASOC), consorcios cuyo capital accionario está integrado por inversores nacionales y extranjeros donde ninguno detenta menos del 20 % del capital.

Si bien estas tendencias no se desplegaron de manera uniforme a lo largo de todo el periodo, el proceso de cambio estructural implicó una elevada inestabilidad entre las firmas más grandes: solo 13 de las empresas que ocupaban posiciones en las primeras 50 de 1976 seguían integrando el ranking en 2015. Esto revela una tasa de estabilidad de apenas el 26 %. Pero, además, solo cuatro de estas 13 habían logrado escalar posiciones dentro del ranking. Al analizar sus principales características (Cuadro 1) se observa que las empresas argentinas que lograron mantenerse a lo largo del tiempo fueron aquellas que presentaban, ya a mediados de los setenta, una inserción externa competitiva como exportadoras de bienes primarios o bien, en el extremo opuesto, operaban en mercados altamente protegidos, como el automotriz. De las 13 empresas que lograron reproducirse exitosamente en el tiempo, solo tres eran de capital nacional, ocho eran filiales de empresas extranjeras, y dos asociaciones

entre capitales nacionales y extranjeros. Además, tres de ellas cambiaron de dueños y/o de nombre: Molinos Río de la Plata, en 1976 era la principal empresa del grupo Bunge & Born y fue vendida al grupo nacional Pérez Companc, en 1999; la petrolera nacional Bidas se fusionó en 1997 con la transnacional Amoco para operar en Argentina bajo el nombre de Pan American Energy; y la filial de Esso, empresa norteamericana que se instaló en el país en 1911, fue adquirida por Bidas y la empresa china CNOOC en el año 2012 y desde 2014 opera con el nombre de Axion Energy.

Pero ¿qué sucedió con las empresas que dejaron de integrar el ranking de las primeras 50 entre 1976 y 2015? Una mirada general permite establecer que en su gran mayoría (26 de 37 casos) siguieron operando en el país pero fueron desplazadas hacia puestos inferiores en el ranking (23 de las 26 por debajo del 100), mientras que hay seis casos de cierre (la mitad por quiebra) y once

Cuadro 1. Empresas “sobrevivientes” del ranking de las primeras 50 firmas privadas por ventas entre 1976 y 2015.

Nombre	Posición 1976	Posición 2015	Tipo de empresa*	Sector actividad
Cargill	25	8	ET	Industrial/Alimenticia
Fiat	1	44	CE	Industrial/Automotriz
Ford	3	16	CE	Industrial/Automotriz
General Motors	18	43	ET	Industrial/Automotriz
Mastellone Hnos.	49	42	ELI	Industrial/Alimenticia
Molinos Río de la Plata	5	21	GL	Industrial/Alimenticia
Nidera Argentina	31	35	ET	Comercial/Agro
Renault	6	41	CE	Industrial/Automotriz
Peugot	27	37	ET	Industrial/Automotriz
Sancor	16	34	ELI	Industrial/Alimenticia
Shell	13	3	CE	Petrolera
Bidas/Pan American Energy	41	12	GL/ASOC	Petrolera
Esso/Axion Energy	4	10	CE/ASOC	Petrolera
Total empresas: 13 (4 ascienden y 9 descienden dentro del panel).				
Tasa de estabilidad 1976-2015: 26 %.				

Fuente: elaboración propia en base a los rankings empresarios de la revista *Mercado*, números especiales de 1977 y 2016.

* Nota: se siguieron los criterios para la clasificación de las empresas elaborados por Basualdo (2006), especificados en la nota 4.

casos de fusiones que implicaron la desaparición de la firma original. En cuanto al sector de actividad, 34 de las 37 que dejaron de formar parte del panel eran empresas industriales que operaban en su mayoría en ramas muy poco dinámicas, por ejemplo, con escasa inserción externa o que fueron perdiendo presencia en el mercado interno por un cambio de hábitos de consumo, como en el caso de las empresas tabacaleras.

La profunda reconversión de las élites no solo se expresa a través de la inestabilidad de las empresas, alcanza también a las familias que las comandan. Solo dos apellidos se reiteran en la presidencia de las firmas que integran el ranking en ambos años: Bulgheroni (del grupo Bridas) y Rocca (del grupo Techint). En los dos casos se trata de propietarios de grandes grupos empresarios que operan en el país desde mediados de siglo xx, que se expandieron y diversificaron notablemente durante los años setenta y ochenta, participaron exitosamente del proceso de privatización de los noventa y hoy integran el podio de las cinco familias más ricas del país según la edición local de la revista *Forbes* y en todos los años seleccionados presiden empresas ubicadas entre las primeras 50, convirtiéndose en el elenco más estable dentro de estas élites.

Sin embargo, esta mirada general entre ambos extremos del periodo no permite captar con precisión los cambios registrados en la configuración de las élites empresariales. Es necesario abordar el análisis de cada subperiodo para comprender cuándo y por qué se produjeron las alteraciones.

TRANSFORMACIONES ECONÓMICAS Y RECONFIGURACIÓN DE LAS ÉLITES EMPRESARIALES: ANÁLISIS POR SUBPERIODOS

1976 y 1988: el avance de las empresas nacionales vinculadas al Estado

Como señalamos en el apartado anterior, a mediados de los años setenta, las 50 firmas más importantes eran mayoritariamente industriales con una presencia destacada de empresas transnacionales. Ambas tendencias se modificaron significativamente durante el periodo 1976-1988. En

efecto, en 1988, las primeras 50 firmas seguían explicando alrededor del 74 % de las ventas totales de las primeras 100. Pero aunque persistiera la concentración, hubo importantes cambios: se produjo una caída en la cantidad de firmas industriales (que pasaron de 40 a 33) *vis a vis* el avance de las comerciales (de dos a nueve) y, contrariamente a lo que suele atribuirse a la dictadura, se produjo una merma en el número total de empresas extranjeras dentro del panel (que disminuye de 30 a 19). También se observa un incipiente proceso de fusiones y adquisiciones empresarias en ciertas ramas de la industria como la automotriz, el tabaco y la metalúrgica. Se destacan especialmente la fusión de las tabacaleras Massalin con Particulares y Nobleza con Piccardo, en 1977, la compra de dos importantes metalúrgicas nacionales, Santa Rosa y Gurmendi por parte de Acindar, en 1981, y la adquisición de las instalaciones de Chrysler Argentina por parte de Volkswagen, en 1980.

Estos cambios no implicaron una renovación tan pronunciada en la composición de las élites: la tasa de estabilidad fue del 52 %. De las 26 empresas que se mantuvieron, 14 además lograron ascender posiciones dentro de las primeras 50 (11 descendieron y una conservó el mismo puesto). Lo mismo sucede a nivel de los presidentes de empresa: 10 apellidos se mantienen al mando de las grandes firmas en ambos años, ocho de los cuales pertenecen a las familias propietarias de los principales grupos económicos del país (Blaquier, Bulgheroni, Madanes, Mastellone, Oneto Gaona, Pérez Companc, Rocca, Zavalía Lagos) y solo dos a *managers* que estuvieron al frente de las mismas firmas a lo largo del periodo (Savanti en IBM y Orsi, en Sade). Estos empresarios jugaron un rol protagónico en la organización de la acción política empresarial en esos años a través de la corporación informal más importante de la época: los "Capitanes de la Industria"⁵.

5 Los Capitanes de la Industria eran una asociación informal de las élites empresariales argentinas durante la transición democrática (1983-1989) integrada por los presidentes y/o principales directivos de las grandes firmas que operaban en el país en ese entonces con el objetivo de articular una agenda de demandas generales del gran empresariado e incidir en el derrotero de las principales políticas públicas. Para una caracterización

Pero ¿qué factores explican la permanencia de estas firmas entre las 50 más grandes durante esos años? ¿Cómo lograron mantener su liderazgo en un contexto de alta inflación y estancamiento del producto? Prácticamente todas fueron beneficiadas por algún tipo de mecanismo de transferencia estatal, dando cuenta de la relevancia que adquirió el Estado en el proceso de consolidación de las grandes empresas nacionales durante esos años (Sade y Techint con la obra pública, Bridas y Pérez Companc con los contratos petroleros, Acindar y Celulosa con la promoción industrial). Así, la notable presencia de empresas nacionales en la muestra (13 sobre 26) se explica sobre todo por dos mecanismos de transferencia de recursos públicos característicos del periodo: la promoción industrial y la provisión de bienes y servicios al Estado, reservados exclusivamente a firmas nacionales (Castellani, 2009).

Más allá de estas oportunidades extraordinarias, la inserción exportadora se perfilaba ya como una variable importante para alcanzar cierta estabilidad en las posiciones líderes de la cúpula: más de la mitad de las empresas consideradas colocaban ya su producción tanto en el mercado interno como en el externo.

1988-2001: una revolución dentro de las élites empresariales

Comparado con lo que ocurriría antes y después en la composición del alto empresariado argentino, la década del noventa se destaca como una verdadera revolución. Esta caracterización general es compartida por autores que juzgan de manera contrastante estos cambios (Aprea, 2001, Azpiazu y Schorr, 2010) y se vincula directamente con la modificación sustancial de la orientación de la intervención económica estatal ocurrida tras la crisis hiperinflacionaria.

Al considerar el perfil de la muestra en 2001 y compararla con la de 1988 se observan tres cambios fundamentales: a) la pérdida de 12 puntos

porcentuales de participación de las firmas industriales (pasan del 66 al 44 % de la muestra) *vis a vis* el avance de las firmas comerciales y de prestación de servicios que triplican su participación (14 a 44 %), algo que fue interpretado como un proceso de desindustrialización/terciarización (que no solo involucró a la élite, sino también al empleo y el producto bruto a nivel general); b) un pronunciado proceso de extranjerización que explica el incremento de firmas transnacionales desde un 38 % hasta un 70 % de participación (superando la proporción e importancia del capital extranjero de cualquier otro periodo anterior), y c) una marcada caída en la tasa de estabilidad de las firmas que componen ambas muestras, pasando de un 52 a un 36 %. En la explicación de estos fenómenos influyen diversos factores: desde la privatización de las empresas públicas hasta los cambios en el consumo de la población con el desembarco de grandes supermercados, el traspaso de grandes empresas privadas nacionales a manos extranjeras, la apertura comercial con tipo de cambio fijo que privilegió la producción no transable sobre la transable, y la eliminación de toda distinción y aliento a la producción nacional por sobre la extranjera.

La comparación en la composición de la cúpula en 1988 y 2001 es elocuente con respecto al proceso de renovación, tanto a nivel de las firmas como de las familias a cargo: apenas 18 empresas pudieron mantenerse entre las primeras 50. De ellas, ocho lograron ascender y 10 descendieron en el ranking. En cuanto a los presidentes, solo se mantuvieron cinco apellidos a lo largo del periodo, de los cuales cuatro venían ya desde 1976 (Bulgheeroni, Madanes, Mastellone y Rocca) y uno se había incorporado al ranking en 1988 (Pagani, presidente de Arcor, la principal productora y exportadora de golosinas del país).

Ahora bien, ¿cuál es el rasgo distintivo de las firmas que lograron mantenerse en el periodo? En principio es bien distinto al de aquellas que habían logrado conservar sus posiciones entre 1976 y 1988. Por ejemplo, solo cuatro de las 18 firmas que permanecieron habían estado vinculadas directamente con el Estado como proveedoras/clientas/contratistas privilegiadas en el periodo anterior. Si bien al inicio de los noventa la privatización apa-

más detallada de esta asociación corporativa del empresariado consultar el excelente trabajo de investigación de Ostiguy (1990).

reció como una oportunidad de negocios muy tentadora que estas empresas supieron aprovechar, ante los primeros signos de crisis, la mayoría de ellas prefirió vender su participación reinvertiendo en activos financieros, adquiriendo tierras y/o incursionando en actividades primario-exportadoras (Castellani, 2016).

La estrategia de “repliegue estratégico” de esta parte de las élites se explica por los riesgos que implicaba la competencia con grandes firmas extranjeras en el mercado local, en un contexto de apertura comercial y financiera; y por las ventajas que generaba la apreciación del peso a la hora de valorar en dólares sus activos fijos. Sin la posibilidad de seguir aprovechando condiciones protegidas y/o privilegiadas estas grandes empresas nacionales enfrentaron dos caminos: realizar inversiones para mejorar su productividad y mantener una posición competitiva, o vender a “buen precio” y reorientarse a otros mercados. La mayoría optó por vender (Kulfas, 2001; Gaggero, 2012).

Esta decisión implicó un avance de las empresas exportadoras, las de servicios y las extranjeras generando una suerte de reprimarización y extranjerización de la cúpula empresarial. Precisamente, fue la inserción en el mercado internacional de las pocas ramas competitivas de la industria “Alimentos y Bebidas”, el factor que explica la estabilidad de casi la mitad de las firmas entre 1988 y 2001. En efecto, la agroindustria fue una de las actividades de mayor dinamismo del espectro manufacturero local cuya considerable expansión se sustentó en las exportaciones. La contracción de los salarios reales y la concentración del ingreso resultaron funcionales a estas firmas que, dedicadas tradicionalmente a esta actividad, podían ahora incrementar sus saldos exportables y reducir los costos de producción (Azpiazu y Schorr, 2010). A diferencia de cierta diversidad del periodo anterior, en el 2001 prácticamente todas las empresas exportadoras de la cúpula se dedicaban a la producción de alimentos. La renovación no fue solo resultado de los cambios macroeconómicos y la llegada masiva de inversiones extranjeras: la crisis de sucesión de las familias empresarias y el arribo de nuevas generaciones de emprendedores formados en la cultura empresarial norteamericana, también supuso en Argentina, como en los países

centroamericanos estudiados por Segovia (2006), una renovación generacional de las élites.

2001-2015: la estabilización de las élites empresariales

¿Qué pasó con las grandes empresas argentinas tras la crisis del 2001 y el ciclo de crecimiento centrado en el impulso a la demanda doméstica que se abrió a partir de 2003? Básicamente, se estabilizaron los cambios generados en el periodo anterior y se produjeron algunas modificaciones relevantes a nivel sectorial. La comparación entre los rankings de las primeras 50 firmas muestra la consolidación del proceso de extranjerización de los noventa (el porcentaje de extranjeras desciende levemente del 70 al 66 %), el avance de las firmas industriales, que pasan del 44 al 52 % de la muestra (cierta reindustrialización que no llega a igualar los niveles de los años setenta y ochenta), y significativamente, la mayor tasa de estabilidad relativa de las cuatro décadas (66 %). De las 33 firmas que se mantienen en ambos años, 16 descienden posiciones, 15 ascienden en el ranking y una conserva su lugar.

En cuanto a los presidentes, seis apellidos se mantienen en el periodo. Solo dos estaban presentes desde 1976 (las familias Bulgheroni y Rocca), uno figuraba desde 1988 (Pagani) y tres desde el 2001 (Braun, Coto y Paulmann). Estos últimos presiden grandes cadenas de supermercados: Federico Braun (La Anónima) y Alfredo Coto (Supermercados Coto) en carácter de propietarios y Horst Paulmann como *manager* del grupo chileno Cencosud, administrador local de la cadena Jumbo.

Estas incorporaciones fueron de la mano de un proceso más general de avance en el panel de nuevas empresas de servicios (telefonía móvil y medicina prepaga especialmente) y de grandes cadenas de comercialización de alimentos, ropa y electrodomésticos, todas actividades ligadas a la expansión del mercado interno y cuya demanda fue alentada por la política pública durante los años del kirchnerismo. En efecto, cuando se analiza el perfil de las 33 firmas que lograron mantenerse entre las primeras 50 en ambos años, se trata mayoritariamente de empresas muy vinculadas a la dinámica

de la demanda interna. Sobresalen las cadenas de comercio mayorista (5), los fabricantes de alimentos, bebidas, artículos de limpieza y tocador (5), los proveedores de servicios (4), las automotrices (4) y las petroleras (4). Por ende, es posible afirmar que, a diferencia de lo sucedido en los periodos previos, el principal factor de estabilidad estuvo vinculado con la evolución de la demanda interna y en menor medida con la agroexportación y los *commodities*. Es notable que de las 33 empresas que se mantuvieron solo siete presenten un claro perfil exportador. Estos indicios se refuerzan cuando se analiza el perfil de las 17 firmas nuevas que se incorporan al panel entre 2001 y 2015: en su mayoría dependen de la demanda interna: ocho son de servicios personales (telefonía celular, televisión por cable, medicina prepaga) o cadenas de comercio minorista y tres son automotrices.

CONCLUSIONES

La crítica a los efectos sociales de las reformas adoptadas desde los años setenta ha llevado a asociar estrechamente dos ideas: que las ventajas se han acumulado en la cúspide de la sociedad y que los ganadores son siempre los mismos. En línea con otros estudios sobre el empresariado latinoamericano, este trabajo diferenció las distintas dimensiones analizadas para concentrarse en el estudio de la reproducción de las élites empresariales argentinas.

Tras ser objeto de intensas controversias sobre la responsabilidad de las élites en las dificultades políticas y económicas atravesadas por Argentina a lo largo del siglo xx, el estudio empírico sobre el tema ha permitido realizar avances significativos en los últimos años. En este sentido, se ha documentado que, tal como ocurre en las grandes naciones de Occidente, en Argentina, la riqueza y el control de los principales mercados tienden a concentrarse en pocas manos. Examinada con menos atención, permanecía abierta la pregunta sobre la capacidad de reproducción de los ocupantes de las posiciones superiores.

Tomando como foco de estudio las 50 principales empresas privadas que desarrollaron sus actividades económicas en el país entre 1976 y 2015,

este trabajo presenta dos hallazgos. El principal es el notable nivel de renovación de las empresas y dirigentes empresarios argentinos en las últimas cuatro décadas. El segundo es que, aunque recortaron algunos de sus beneficios, los gobiernos de centro-izquierda no fueron los que más desafiaron a quienes ocupaban las posiciones de élite. Mientras estas administraciones garantizaron altos niveles de estabilidad, las de centro-derecha propiciaron una verdadera revolución.

En lo que respecta a la renovación, pudo establecerse la alta inestabilidad que caracterizó a este grupo: apenas el 26 % de las 50 compañías más importantes logró sobrevivir punta a punta y solo dos apellidos de familias propietarias se repiten en la presidencia de las grandes firmas. En este sentido, a diferencia de lo identificado por Figueroa y Rentería (2016) sobre la notable estabilidad de la élite económica global causada por su poder de mercado, constatamos que el carácter periférico y la cambiante organización económica argentina tuvieron un impacto significativo en la composición de su élite. Solo las empresas y empresarios vinculados exitosamente con actividades de exportación (menos dependientes de las variaciones domésticas), o bien, en el extremo opuesto, las compañías que operaban en mercados altamente protegidos como el automotriz, lograron sobrevivir a estos vaivenes y a la recomposición sectorial y social que provocaron. De algún modo nuestras conclusiones coinciden con estudios anteriores que, con un periodo y una muestra semejante, concluyen: “En 2000, la red corporativa argentina se desmoronó” (Savaj y Lluch, 2014: 19).

La pregunta por la reproducción de las élites económicas (la mortalidad y la movilidad de las grandes empresas y empresarios) tiene mucho que decir sobre la estructuración de las desigualdades y el poder en las sociedades latinoamericanas contemporáneas. Más que seguir denunciando la reproducción de una oligarquía terrateniente vinculada a la exportación de productos primarios o de una burguesía nacional dependiente de las transferencias públicas, este trabajo ilustró la complejidad e inestabilidad de quienes ocupan las posiciones superiores. Tal vez el carácter excluyente del capitalismo global se juegue hoy en América Latina menos en el cierre de sus élites empresa-

riales que en la notable inestabilidad de las empresas y empresarios y las prácticas cortoplacistas que desarrollan para adaptarse a estos escenarios cambiantes.

AGRADECIMIENTOS

Este artículo ha sido posible gracias al financiamiento de tres proyectos de investigación dirigidos por las autoras: PIP 1350, PIP 415 y Ecos-Sur A14H01. Las autoras desean manifestar su agradecimiento al coordinador del dossier Julián Cárdenas y a tres evaluadores anónimos por sus valiosos aportes al manuscrito final.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Aprada, A. (2001). Corporate governance in Argentina: the outcome of economic freedom (1991-2000). *Corporate governance*, 9(4), 298-310.
- Azpiazu, D., Schorr, M. (2010). *Hecho en Argentina: industria y economía, 1976-2007*. Buenos Aires: Siglo XXI.
- Basualdo, E. (2006). *Estudios de historia económica argentina. Desde mediados del siglo xx a la actualidad*. Buenos Aires: FLACSO-Siglo XXI.
- Bebczuk, R. (2005). Corporate Governance and Ownership: Measurement and Impact on Corporate Performance and Dividend Policies in Argentina, Center for Financial Stability (Argentina) IADB Research Network Project, disponible en <http://www.depeco.econo.unlp.edu.ar/wp/wp-content/uploads/2017/05/doc59.pdf>.
- Bourdieu, P., de Saint Martin, M. (1978). Le patronat. *Actes de la recherche en sciences sociales*, 20(1), 3-82.
- Bourdieu, P., Passeron, J.-C. (1970). *La reproducción*. Paris: Editions de Minuit.
- Cárdenas, J. (2016). Enredando a las élites empresariales en América Latina: análisis de redes de *interlocking directorates* y propiedad en México, Chile, Perú y Brasil. *América latina hoy* (73), 15-44.
- Carroll, W. K., Fennema, M. (2002). Is There a Transnational Business Community? *International Sociology*, (17), 393-419.
- Castellani, A. (2009). *Estado, empresas y empresarios*. Buenos Aires: Prometeo.
- Castellani, A. (2016). La élite económica en los años noventa. En A. Castellani (coord.), *Radiografía de la élite económica en los años noventa*, Buenos Aires: UNSAM-Edita.
- Cavarozzi, M. (1986). Political Cycles in Argentina since 1955. En G. O'Donnell, P. Schmitter, L. Whitehead (comps.), *Transitions from Authoritarian Rule*. Baltimore: The Johns Hopkins University Press.
- Chudnovsky, D., López, A. (2001). *La transnacionalización de la economía argentina*. Buenos Aires: Eudeba.
- Cobe, L. (2015). *Reformas de mercado y élites financieras. La recomposición del sector bancario en la Argentina a fines del siglo xx, tesis de maestría en sociología económica*. IDAES-UNSAM.
- Cruces, G., Gasparini, L. (2009). Desigualdad en Argentina. Una revisión de la evidencia empírica I. *Desarrollo Económico*, 48(192), 395-437.
- Denord, F. et al. (2011). Le champ du pouvoir en France. *Actes de la recherche en sciences sociales*, 5(190), 24-57.
- De Imaz, J. L. (1964). *Los que mandan*. Buenos Aires: EUDEBA.
- Dulitzky, A. (2018). *Las empresas multinacionales en la política local: actores, relaciones y acciones políticas (Argentina, 2003-2015)*. Tesis de Doctorado en Ciencias Sociales, Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de Buenos Aires.
- Figuroa, A.; Rentería, J. M. (2016). On the World Economic Elite. *Economía*, XXXIX(77), 9-32.
- Gaggero, A. (2012). La retirada de los grupos económicos argentinos durante la crisis y salida del régimen de convertibilidad. *Desarrollo Económico*, 52(206), 229-254.
- Heredia, M. (2015). Globalización y clases altas en el auge del vino argentino. *Trabajo y Sociedad* (14), 267-284.
- Kosacoff, B. (1996). La industria argentina. De la sustitución a la convertibilidad. En J. Katz (ed.), *Estabilización macroeconómica, reforma estructural y comportamiento industrial*. Buenos Aires: Alianza Estudios.

- Kulfas, M. (2001). *El impacto del proceso de fusiones y adquisiciones en la Argentina sobre el mapa de grandes empresas: factores determinantes y transformaciones en el universo de las grandes empresas de capital local*. CEPAL.
- Kulfas, M. (2016). *Los tres kirchnerismos: una historia de la economía argentina, 2003-2015*. Buenos Aires: Siglo XXI.
- Lluch, A, Salvaj, E. (2014). Longitudinal Study of Interlocking Directorates in Argentina and Foreign Firms? Integration into Local Capitalism, 1923-2000. En T. David, G. Westerhuis, *The Power of Corporate Networks: A Comparative and Historical Perspective*. London-New York: Routledge.
- Mizruchi, M. S. (1996). What Do Interlocks Do? An Analysis, Critique, and Assessment of Research on Interlocking Directorates. *Annual Review of Sociology* (22), 271-298.
- Nochteff, H. (1994). Los senderos perdidos del subdesarrollo. Elite económica y restricciones al desarrollo en la Argentina. En D. Azpiazu y H. Nochteff, *El desarrollo ausente. Restricciones al desarrollo, neoconservadurismo y élite económica en la Argentina. Ensayos de Economía Política*, Buenos Aires: FLACSO.
- O'Donnell, G. (1977). Estado y Alianzas en la Argentina 1956-1976. *Desarrollo Económico*, 64(16), 523-554.
- Ortiz, R., Schorr, M. (2006). Crisis del Estado y pujas interburguesas. La economía política de la hiperinflación. En A. Pucciarelli (coord.), *Los años de Alfonsín: ¿El poder de la democracia o la democracia del poder*, Buenos Aires: Siglo XXI, pp. 461-510.
- Osteguy, P. (1990). *Los capitales de la industria*. Buenos Aires: Legasa.
- Paredes, D. (2010). Directorios cruzados: un estudio sobre la cúpula empresarial en la Argentina actual. *Trabajo y Sociedad*, 16(XV), 39-51.
- Piketty, T. (2014). *Capital in the Twenty-First Century*. Cambridge: Harvard University Press.
- Portantiero, J. C. (1977). Economía y política en la crisis argentina: 1958-1973. *Revista Mexicana de Sociología*, 39(2), 531-565.
- Rapoport, M. (2012). *Historia económica, política y social de la Argentina*. Buenos Aires: Emecé.
- Rouquié, A. (1982). *Poder militar y sociedad política en la Argentina*. Buenos Aires: Emecé.
- Sabato, J. E., Schvarzer, J. (1985). Funcionamiento de la economía y poder político en la Argentina: trabas para la democracia. En A. Rouquié (ed.), *¿Cómo renacen las democracias?* Buenos Aires: Emecé.
- Salas-Porras, A. (2006). Fuerzas centrípetas y centrífugas en la red corporativa mexicana. *Revista Mexicana de Sociología*, 68(2), 331-375.
- Scott, J. (1990). *The Sociology of Elites*. Cheltenham: Edward Elgar.
- Schvarzer, J. (1981). *Expansión económica del estado subsidiario, 1976-1981*. Buenos Aires: Centro de Investigaciones Sociales sobre el Estado y la Administración.
- Schvarzer, J. (1990). *Estructura y comportamiento de las grandes corporaciones empresarias argentinas (1955-1983). Un estudio "desde adentro" para explorar su relación con el sistema político*. Buenos Aires: Centro de Investigaciones Sociales sobre el Estado y la Administración, mimeo.
- Segovia, A. (1996). *Más desiguales y cada vez más integrados, Versión resumida y editada del estudio Integración real y grupos de poder económico en América Central. Implicaciones para el desarrollo y la democracia en la región*, Fundación Friedrich Ebert. Disponible en http://historia.ihnc.edu.ni/ccss/dmdocuments/Bibliografia/CCSS2007/tema2/Alexander_Segovia.pdf, consultado en octubre 2018.
- Tokman, V. (1973). Concentration of economic power in Argentina. *World Development*, 1(10), 33-41.
- Torrado, S. (2010). *El costo social del ajuste (Argentina 1976-2002), Tomos I & II*. Buenos Aires: Edhasa.
- Torre, J. C. (1989). *Los sindicatos en el gobierno 1973-1976*. Buenos Aires: CEAL.
- Villarreal, J. (1985). Los hilos sociales del poder. En E. Jozami, P. Paz, J. Villarreal (comps.), *Crisis de la dictadura argentina*. Buenos Aires: Siglo XXI.
- Windolf, P. (2002). *Corporate Networks in Europe and the United States*. New York: Oxford University Press.
- Wright Mills, C. (1963). *La élite de poder*. México: FCE.

NOTAS BIOGRÁFICAS

Ana Castellani es doctora en Ciencias Sociales por la Universidad de Buenos Aires (UBA). Magister en Sociología Económica por el Instituto de Altos Estudios Sociales (IDAES) de la Universidad Nacional de San Martín (UNSAM). Licenciada y profesora en Sociología por la UBA. Actualmente, es secretaria de Gestión y Empleo Público de la Nación de la Jefatura de Gabinete de Ministros de la República Argentina. Se desempeñó como investigadora del Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET), primero con sede en el IDAES-UNSAM, y luego en la institución que dirigió, el Centro de Innovación de los Trabajadores (UMET-CONICET), donde coordinó junto con Paula Canelo el *Observatorio de las Élites*. Profesora regular de la Facultad de Ciencias Sociales de la UBA y del IDAES-UNSAM. Autora de numerosos trabajos en revistas nacionales e in-

ternacionales sobre élites económicas, relación Estado/empresarios para el caso argentino de las últimas décadas.

Mariana Heredia es socióloga, graduada de la Universidad de Buenos Aires. Completó estudios de maestría y doctorado en la École des Hautes Études en Sciences Sociales de París. Es investigadora del Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas, profesora regular y directora de la maestría en Sociología Económica del Instituto de Altos Estudios Sociales de la Universidad de San Martín. Dentro de las élites, sus intereses abarcan desde los intelectuales de derecha, las corporaciones empresarias, la tecnocracia económica y las clases altas. Es autora de *A quoi sert un économiste* (La Découverte, 2015) y *Cuando los economistas alcanzaron el poder* (Siglo XXI, 2015). Actualmente prepara un libro sobre las desigualdades sociales y el estallido de las clases altas.

ANEXO CUADROS

Cuadro 1. Perfil de las empresas que dejaron de integrar el ranking de las 50 primeras entre 1976 y 2015.

Nombre	Sector	Motivo
Acindar	Siderúrgica	Se mantiene en la cúpula pero desplazada a la posición 62 (en 1976 ocupaba el 2). En 2001 es adquirida por el grupo brasileiro Belgo Mineira y siguió operando con el nombre Acindar hasta el presente.
Alpargatas	Textil	Se mantiene en la cúpula pero desplazada por debajo de las 100 (en 1976 ocupaba el 12). Adquirida en 2008 por el grupo brasileiro Sao Pablo Alpargatas, S. A.
Amoco	Petrolera	Multinacional norteamericana. En 1997 se fusiona con Bridas (empresa argentina) formando Pan American Energy.
Celulosa	Papel/celulosa	Empresa nacional que en el 2000 vende la mayoría de su paquete accionario al Grupo Papelero Fanapel (Uruguay). En 2007, Fanapel es adquirido por el Grupo Tapebicuá (nacional), que se queda con el control de Celulosa Argentina. Descendió por debajo del puesto 100 del ranking. En 1976 ocupaba el puesto 13.
Centenera	Metalúrgica	Perteneciente al grupo Bunge & Born que la vende a Inesa, del grupo chileno Córpora, en 1995. En 2015 está por debajo de las 100 primeras del ranking, en 1976, estaba en el 37.

Nombre	Sector	Motivo
Chrysler	Automotriz	La filial argentina de Chrysler fue adquirida en 1980 por Volkswagen constituyendo Volkswagen Argentina. Su línea de producción cesa en 1990, cuando Volkswagen ya se había fusionado con Fiat Argentina y constituido la empresa Autolatina (1987). Si bien Volkswagen Argentina figura en el 6 puesto del ranking de empresas privadas en 2015 no puede asimilarse a Chrysler del 76 porque esa línea de producción se cerró en 1990.
Ciba Geigy	Farmacéutica	Empresa extranjera que se fusiona en 1996 con Sandoz y Arman Novartis. En 2015 se encuentra por debajo del puesto 100 del ranking. En el 1976 ocupaba el puesto 38.
Compañía Química	Petroquímica	Empresa nacional del grupo Bunge & Born, fundada en 1932, que se vendió en 1993 a la norteamericana Procter & Gamble. En 2015, Procter & Gamble ocupa el puesto 87 en el ranking; en 1976, Compañía Química ocupaba el puesto 40.
Continental	Neumáticos	Empresa de neumáticos de origen alemán que pierde posiciones en el ranking. En 2015 queda por debajo del puesto 100, en 1976, ocupaba el puesto 49. En 1999 acuerda la producción de neumáticos local con la firma argentina FATE.
Dálmine	Siderúrgica	Empresa del grupo Techint que en 1996 se fusionó con Siderca (otra empresa del grupo) y en 2001 se suma al holding Tenaris del grupo Techint que se encuentra entre las primeras 50 empresas del país en 2015.
Ducilo	Textil	Empresa extranjera del grupo Dupont fundada en 1937 dedicada a la fabricación de hilados sintéticos que cerró definitivamente en 2015.
Duperial	Química	Empresa de pinturas fundada en 1935 propiedad de la alianza entre Dupont-ICI y el grupo local Bunge & Born. Quedó bajo el control del grupo inglés ICI en 1995 cuando Bunge & Born vendió su parte.
Fate	Neumáticos	Empresa argentina de la familia Madanes fundada en 1940. En 1999 hace un acuerdo tecnológico con la firma alemana Continental para producir en el mercado local sus neumáticos y en 2010 se asocia con la brasilera VIPAL. Cae por debajo del puesto 100 en el ranking de 2015, en 1976 ocupaba el puesto 17.
Goodyear	Neumáticos	Empresa estadounidense con filial en Argentina desde 1915 que produjo neumáticos hasta 1999 y a partir de entonces siguió operando como importadora y comercializadora en el mercado local. Por debajo de las 100 primeras empresas en el ranking de 2015, ocupaba el puesto 28 en 1976.
Gurmendi	Metalúrgica	Empresa nacional fundada en la década del 20, adquirida por Acindar en 1981 como parte del proceso de concentración en la rama metalúrgica/siderúrgica. Acindar pasó a manos de la brasilera Belgo Mineira en el año 2000.
IBM	Electrónica	Empresa extranjera de origen estadounidense que se instala por primera vez en el país en 1923. Sigue operando desde entonces y ha descendido por debajo de la posición 100 en el ranking de 2015. En 1976 ocupaba el puesto 29.
Italo	Eléctrica	Empresa extranjera de origen suizo que comenzó a operar en el país en 1911 con el objetivo de proveer la iluminación en la zona centro y sur de la Ciudad de Buenos Aires. Fue estatizada en 1980 y privatizada en 1992 junto con SEGBA, la empresa estatal de provisión de electricidad.
John Deere	Metalmecánica	Empresa estadounidense con filial en Argentina desde 1958. Por debajo del puesto 100 en el ranking de 2015, ocupaba el puesto 33 en 1976.

Nombre	Sector	Motivo
Ledesma	Alimenticia	Empresa nacional productora de azúcar. Continúa operando. Se ubica por debajo del puesto 100 en el ranking 2015, en 1976 ocupaba el 15.
Loma Negra	Cementera	Empresa nacional productora de cemento fundada en 1926. En 2005 es vendida al grupo brasilero Camargo Correa. Por debajo del puesto 100 en el ranking 2015, ocupaba el puesto 27 en 1976.
Massalin y Celasco	Tabacalera	Empresa transnacional que sigue operando en la Argentina como Massalin Particulares pero que ha sido desplazada al puesto 88 en el ranking de privadas de 2015. En 1976 ocupaba el puesto 25.
Massey Ferguson	Metalmeccánica	Empresa de origen canadiense creada en 1958 que quebró en 1990.
Mercedes-Benz	Automotriz	Empresa transnacional de origen alemán que sigue operando en el país y que ha sido desplazada al puesto 54 del ranking de privadas de 2015 desde el puesto 8 que ocupaba en 1976.
Nestlé	Alimenticia	Empresa transnacional de origen suizo que sigue operando en el país y que ha sido desplazada al puesto 57 del ranking de privadas de 2015 desde el puesto 26 que ocupaba en 1976.
Nobleza	Tabacalera	Empresa creada en 1898 que se fusiona en 1977 con Piccardo y que pasa a estar controlada por el grupo inglés British American Tobacco. Sigue operando en el país desplazada por debajo del puesto 100 en el ranking 2015 de empresas privada. En 1976 se ubicaba en el 6.
Olivetti	Electrónica	Empresa de origen italiano creada en 1908 que operó en el país hasta 2002.
Pérez Companc	Petrolera	Empresa nacional perteneciente al grupo homónimo creada en 1946 y vendida a la brasilera Petrobrás en 2002.
Perkins	Mecánica automotriz	Empresa que opera en el país la licencia Perkins Inglaterra desde 1961 y que fue desplazada por debajo del puesto 100 en el ranking de 2015. En 1976 ocupaba el puesto 34.
Philips	Electrónica	Empresa de origen holandés fundada en 1891 que se instaló en la Argentina a fines de 1940 y que sigue operando en el país. Desplazada por debajo de la posición 100 en 2015 cuando en 1976 ocupaba el puesto 36.
Piccardo	Tabacalera	Empresa que se fusiona en 1977 con la tabacalera Nobleza y que sigue operando en el país controlada por British American Tobacco. Desplazada por debajo del puesto 100 en el ranking 2015, en 1976 ocupaba el lugar 32.
Pirelli	Neumáticos	Empresa transnacional que sigue operando en la Argentina pero que ha sido desplazada por debajo de las 100 primeras en el ranking 2015 desde el puesto 18, en 1976.
Propulsora	Siderúrgica	Empresa del grupo Techint que se fusiona en 1992 con la estatal Somisa, adquirida por el grupo en el proceso de privatización, y conforma Siderar. En 2015, Siderar ocupa el puesto 23 en el ranking de empresas privadas.
Sade	Constructora	Empresa nacional del grupo Pérez Companc vendida a la sueca Skanska y a la nacional Emepa en 1999. Se ubica por debajo del puesto 100 en el ranking 2015. En 1976 ocupaba el puesto 30.

Nombre	Sector	Motivo
Santa Rosa	Metalúrgica	Empresa nacional adquirida por Acindar en 1981 como parte del proceso de concentración en la rama metalúrgica/siderúrgica. Acindar pasó a manos de la brasilera Belgo Mineira en el año 2000.
Sasetru	Alimentos	Empresa nacional fundada en 1948 que quebró en 1981.
Sudamtex	Textil	Empresa nacional fundada en 1945 que quebró en mayo de 2001.

Fuente: elaboración propia con datos consolidados en la base PIP-CONICET 1450 *Elites Argentinas 1976-2015*.

Cuadro 2. Empresas que forman parte del ranking de las primeras 50 firmas privadas por ventas en 1976 y 1988.

Nombre	Posición 1976	Posición 1988	Tipo de empresa*	Sector/rama de actividad
Acindar	2	7	GL	Industrial/siderúrgica
Alpargatas	14	26	GL	Industrial/textil
Amoco	34	25	ET	Petróleo
Bridas	41	17	GL	Petróleo
Cargill	25	21	ET	Industrial/alimenticia
Celulosa	15	36	GL	Industrial/papel
Continental	39	23	CE	Comercio
Duperial	22	31	CE	Industrial/química
Esso	4	4	CE	Petróleo
Fate	20	50	GL	Industrial
IBM	35	15	ET	Industrial/electrónica
Ledesma	17	34	GL	Industrial/alimenticia
Massalin y Celasco/Massalin Particulares	28	5	CE	Industrial/tabacalera
Mastellone Hnos.	49	12	ELI	Industrial/alimenticia
Mercedes-Benz	9	48	ET	Industrial/automotriz
Molinos Río de la Plata	5	9	GL	Industrial/alimenticia
Nidera Argentina	31	22	ET	Comercial (agro)
Nobleza/Nobleza Piccardo	Nobleza, 7 y Piccardo, 38	3	CE	Industrial/tabacalera
Pérez Companc	48	32	GL	Petróleo
Pirelli	21	42	CE	Industrial
Propulsora Siderúrgica	10	19	GL	Industrial/siderúrgica
Renault	6	10	CE	Industrial/automotriz

Nombre	Posición 1976	Posición 1988	Tipo de empresa*	Sector/rama de actividad
Sade	30	16	GL	Construcción
Sancor	16	13	ELI	Industrial/alimenticia
Shell	13	1	CE	Petróleo
Techint	19	14	GL	Construcción
Total empresas: 26 (11 descienden, 14 ascienden y 1 mantiene posición dentro del panel).				
Tasa de estabilidad 1976-1988: 52 %.				

Fuente: elaboración propia en base a los rankings empresarios de la revista *Mercado*, números especiales junio 1977 y junio 1989.

Nota: se siguieron los criterios para la clasificación de las empresas elaborados por Basualdo (2006) especificados en la nota 4.

Cuadro 3. Empresas que forman parte del ranking de las primeras 50 firmas privadas por ventas en 1988 y 2001.

Nombre	Posición 1988	Posición 2001	Tipo de empresa*	Sector/rama actividad
Aluar	18	50	GL	Industrial/siderúrgica
Arcor	28	16	GL	Industrial/alimenticia
Asociación de Cooperativas Argentinas	37	24	ELI	Industrial
Bridas/Pan American Energy	17	30	GL/ASOC	Petróleo
Cargill	21	32	ET	Industrial/alimenticia
Carrefour	27	10	CE	Comercial/supermercado
Disco	29	7	ASOC	Comercial/supermercado
Esso	4	12	CE	Industrial/petrolera
Louis Dreyfus	33	17	CE	Industrial/alimenticia
Mastellone Hnos.	12	7	ELI/ASOC	Industrial/alimenticia
Molinos Río de la Plata	9	39	GL	Industrial/alimenticia
Nidera Argentina	22	37	ET	Comercial/agro
Pérez Companc/Pecom	32	9	GL	Petróleo
Renault Argentina	10	43	CE	Industrial/automotriz
Sancor	13	21	ELI	Industrial/alimenticia
Shell	1	5	CE	Industrial/petrolera
Sídeco Americana	44	22	GL	Construcción
Siderca	11	18	GL	Industrial/siderúrgica
Total empresas: 18 (10 descienden y 8 ascienden posiciones dentro del panel).				
Tasa de estabilidad 1988-2001: 36 %.				

Fuente: elaboración propia en base a los rankings empresarios de la revista *Mercado*, números especiales junio 1988 y junio 2002.

Nota: se siguieron los criterios para la clasificación de las empresas elaborados por Basualdo (2006) especificados en la nota 4.

Cuadro 4. Empresas que forman parte del ranking de las primeras 50 firmas privadas por ventas en 2001 y 2015.

Nombre	Posición 2001	Posición 2015	Tipo de empresa*	Sector actividad
Aceitera General Deheza	13	9	GL	Industrial/aceitera
Arcor	16	19	GL	Industrial/alimenticia
Asociación de Cooperativas Argentinas	14	18	ELI	Industrial
Bunge Argentina	27	27	GL	Industrial
Cargill	4	7	ET	Industrial/alimenticia
Carrefour	10	6	CE	Comercial/supermercados
Cencosud (Jumbo)	32	46	ET	Comercial/supermercados
Cervecería y Maltería Quilmes	31	31	CE*	Industrial/bebidas
Coto	8	24	ELI	Comercial/supermercados
Disco**	7	46	ASOC/ET	Comercial/supermercados
Droguería del Sud	23	48	ELI	Comercial
Esso/Axion Energy***	12	10	CE	Industrial/petrolera
Ford Argentina	20	16	CE	Industrial/automotriz
Importadora y Exportadora Patagonia	40	33	GL	Comercial
Louis Dreyfus	17	25	CE	Industrial
Mastellone Hermanos	36	42	ASOC	Industrial/alimenticia
Molinos Río de la Plata	39	21	GL	Industrial/alimenticia
Nidera	34	35	ET	Agrocomercial
OSDE	15	11	ELI	Servicios (medicina prepaga)
Pan American Energy	30	12	ASOC	Industrial/petrolera
Pecom/Petrobras****	9	26	GL/ET	Industrial/petrolera
Peugeot-Citroën	33	37	ET	Industrial/automotriz
Renault Argentina	43	41	CE	Industrial/automotriz
Sancor	21	34	ELI	Industrial/alimenticia
Shell	5	3	CE	Industrial/petrolera
Siderar	24	22	GL	Industrial/automotriz
Telecom Argentina	3	4	CE	Servicios (telefonía)
Telecom Personal	29	14	CE	Servicios (telefonía)
Telefónica de Argentina	37	39	CE	Servicios (telefonía)
Unilever Argentina	19	32	ET	Industrial/química

Nombre	Posición 2001	Posición 2015	Tipo de empresa*	Sector actividad
Vicentín	42	20	GL	Industrial/alimenticia
Volkswagen Argentina	38	5	ET	Industrial/automotriz
Wal-Mart	47	23	ET	Comercial/supermercados
Total empresas: 33 (16 descienden, 15 ascienden y 2 mantienen su posición dentro del panel). Tasa de estabilidad 2001-2015: 66 %.				

Fuente: elaboración propia en base a los rankings empresarios de la revista *Mercado*, números especiales junio 1977 y junio 1989.

Nota: se siguieron los criterios para la clasificación de las empresas elaborados por Basualdo (2006), especificados en la nota 4.