

Índice

Presentación.....	9
Introducción	11
Las grandes compañías ferroviarias de capital británico en la Argentina como empresas autónomas. 1900 - 1930	
Mario Justo López	13
El “problema vial” y su abordaje en la revista La Ingeniería	
Carolina Dipierri	53
El Movimiento Todos por la Patria en los años de Alfonsín: democracia, economía y ambivalencias en torno a un plan de estabilización (1985-1986)	
Ignacio Andrés Rossi	83
Estimación de los determinantes en la separación de la propiedad y la dirección del capital de las empresas industriales manufactureras. Argentina, 2016	
Adriana Chazarreta.....	113
<i>Reseñas</i>	
González Bollo, Hernán; Pereyra, Diego Ezequiel. 2021. Estado y planificación en el lejano sur: agencias y funcionarios de la Argentina peronista, 1944-1955, 1ª ed. – Bernal: Universidad Nacional de Quilmes	
Tomás Borneo.....	143
Directrices para autores/as	147

Estimación de los determinantes en la separación de la propiedad y la dirección del capital de las empresas industriales manufactureras. Argentina, 2016

Adriana Chazarreta^{1 2}

Resumen

Este artículo se enmarca dentro de la problemática clásica de la separación de la propiedad y la dirección del capital y su objetivo principal es analizar cuáles son los determinantes vinculados a dimensiones socio-productivas que afectan el grado de esa separación en empresas industriales manufactureras de Argentina, en 2016. Los objetivos específicos son dos: 1) identificar cuáles son las características socioproductivas (tipo de empresa, perfil innovador, año de inicio de la actividad, origen del capital, tamaño, orientación de mercado, etc.) que más influyen en la presencia de una alta separación y 2) comparar el efecto de las diferentes variables socio-productivas sobre la separación en diferentes sectores de la industria manufacturera, haciendo especial énfasis en la actividad vitivinícola. Se trabaja con los datos provistos por la Segunda Encuesta Nacional de Dinámica del Empleo e Innovación (ENDEI) 2014-2016. Para el primer objetivo específico se realiza una regresión logística, que permite estimar la probabilidad para cada empresa de que corresponda a grado alto de separación. Para el segundo objetivo específico se realizan algunos ejercicios de post-estimación. Entre otros aspectos, se pudo determinar que las variables que tienen mayor efecto sobre la separación de la propiedad y la dirección del capital son el tamaño y la orientación de mercado. Otras dimensiones que también tienen influencia son el perfil innovador, el origen del capital, el tipo de empresa, y la rama de actividad (algunos sectores).

¹ Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas e Instituto de Altos Estudios Sociales-Universidad Nacional de San Martín.

adchazarreta@gmail.com

ORCID: <https://orcid.org/0000-0002-4737-9578>

² Agradezco profundamente las lecturas detalladas y los comentarios y sugerencias realizadas a este trabajo por la Dra. Carla Gras y por el Dr. Germán Rosati.

Palabras claves

Propiedad y dirección del capital; industria manufacturera; determinantes socioproductivos.

Estimating determinants of the separation between capital property and capital direction in industrial enterprises. Argentina, 2016

Abstract

This paper addresses a classical question: the separation between capital ownership and capital management. Its main objective is to analyze which socio-productive determinants affect that separation in Argentine industrial firms during 2016. Its first specific objective is to identify the most relevant socio-productive characteristics (like firm type, firm innovative profile, year of start of activity, capital origin, firm size, market orientation) influencing a high separation. Its secondary objective is to compare the effect of different variables on capital ownership/direction separation. All manufacturing industries with special emphasis on wine making activity will be analyzed. Data from Second National Survey of Employment Dynamics and Innovation (ENDEI) 2014-2016 is employed. To address the first objective a logistic regression is trained, in order to estimate a firm's probability to present a high ownership/direction separation. The second objective is tackled performing some post-estimation exercises. As a result, a set of variables which have higher effect on the separation were identified: firm size and market orientation. Also, capital origin, type of firm and sector of activity are relevant factors.

Keywords

Capital ownership and management; manufacturing industry; socio-productive determinants

Introducción

En las ciencias sociales, una problemática clásica ha sido la separación de la propiedad y la dirección del capital, cuyo surgimiento se vincula a mediados del siglo XIX con la conformación de las sociedades por acciones. Este artículo se enmarca dentro de esa problemática y su objetivo principal es analizar cuáles son los determinantes socio-productivos que afectan el grado de esa separación en empresas industriales manufactureras de Argentina, en 2016.

A su vez, se inscribe en una línea de indagación sobre las clases dominantes que propone profundizar el estudio sobre la burguesía desarrollado en trabajos anteriores, en los cuales se consideró como caso de estudio la vitivinícola (Chazarreta 2012, 2014, 2018 y 2019) y la actividad industrial manufacturera (Chazarreta 2021). En una primera instancia, el estudio de la burguesía se basó en un anclaje estructural –propiedad de los medios de producción– estudiando las diferenciaciones internas vinculadas con la magnitud y características de los recursos y las formas de organización socio-productiva de las empresas. El análisis se concentró en el lugar del capital y en los poderes que de ese lugar se derivan (Poulantzas 2005). En una segunda instancia se desarrollaron una serie de interrogantes referidos a cómo se ocupa el lugar del capital y a las implicancias que tienen los cambios ocurridos en las estructuras de las empresas en términos del ejercicio de ese lugar. En esas dos primeras instancias la investigación se acotó a la actividad vitivinícola. En una tercera instancia, se avanzó en el alcance del fenómeno de separación de la propiedad y dirección del capital (cuán extendido está este proceso en la estructura industrial manufacturera de Argentina), así como en la búsqueda de indicadores que reflejaran tal proceso. Este artículo es un producto de esta tercera instancia y busca problematizar cuáles son las dimensiones relevantes para que se presente esta separación en las empresas.

Marx (1968), ya a mediados del siglo XIX, consideró el problema de las funciones del capital y cómo la dirección y la vigilancia (supervisión) son necesarias para la organización del trabajo colectivo en gran escala. Ambas funciones son llevadas a cabo por toda una serie de jefes (directores, gerentes, managers) y oficiales (inspectores, capataces), que durante el proceso de trabajo llevan el mando en nombre del capital: “...primero, tan pronto como su capital alcanza un límite mínimo, a partir del cual comienza la verdadera producción capitalista, el patrono se exime

del trabajo manual; luego, confía la función de vigilar directa y constantemente a los obreros aislados y a los grupos de obreros a una categoría especial de obreros asalariados. [...] La labor de alta dirección y vigilancia va reduciéndose a su función específica y exclusiva” (Marx 1968, 268).

Otros autores como Berle y Means (1932) destacaron que la separación o ruptura entre la propiedad y el control en las grandes empresas se debió a que a partir del incremento del tamaño de las corporaciones, la propiedad legal se dispersó en accionistas y el control se concentró, en la mayoría de los casos, en los managers y los directores, quienes son los que toman las decisiones más relevantes de la empresa para su propio beneficio o interés. Burham (1967) puntualizó que los factores que explican este proceso son el desarrollo de las grandes sociedades anónimas y el desarrollo técnico de la industria. Se produce un “desplazamiento combinado”: por un lado, por el mismo progreso en la técnica de la producción, las funciones directivas son cada vez más peculiares, complejas, especializadas y esenciales para el proceso de producción en su conjunto y quienes desempeñan esas funciones integran un identificable grupo o clase social, por el otro lado, quienes antes desempeñaban las funciones directivas, la burguesía, se van retirando de la dirección (Burham 1967, 110-111).

Baran y Sweezy (1969) abordaron esta problemática en la fase monopólica del capitalismo. Estos autores se preocuparon por el proceso de profundización del capitalismo en los países centrales en la segunda mitad del siglo XX (especialmente en Estados Unidos). En esa etapa del capitalismo, la forma superior de los negocios es la gran empresa “que produce una parte importante del producto de una industria, o de varias industrias, y que es capaz de controlar el precio, el volumen de su producción y los tipos y cantidades de sus inversiones” (Baran y Sweezy 1969, 10). Estos autores si bien admiten que existe la separación de la propiedad y la dirección en las grandes empresas, concluyen que el capitalista ya no es el tradicional director-propietario, sino justamente la sociedad anónima y en ese sentido se produce una institucionalización de las funciones capitalistas (Baran y Sweezy 1969).

Los autores mencionados y otros (como Mills 2005) vinculan el proceso de separación de la propiedad y dirección del capital a empresas de gran tamaño. Por su parte, Kerr et al. (1963) sostienen que el proceso de industrialización de un país genera mayores requerimientos tanto en el capital “físico” como en la gerencia: la proporción de recursos de conducción en la fuerza de trabajo aumenta inevitablemente a causa de la

mayor complejidad de las empresas, los mercados más amplios, la mayor utilización de maquinarias y procedimientos complicados o un ritmo más rápido de innovación (Kerr et al. 1963). Es decir, que estos últimos autores incluyen, además, otras dimensiones que también estarían vinculadas al proceso de separación.

En línea con estos autores, este artículo permite indagar a partir del mayor conocimiento sobre el proceso de separación de la propiedad y la dirección del capital, el grado de desarrollo industrial del país. Si bien el tamaño es una variable que históricamente los autores especializados han enfatizado como vinculada al proceso de separación de la propiedad y la dirección de capital, este trabajo sirve para ponderar el efecto de esta variable e identificar qué otras dimensiones (vinculadas a características socio-productivas de las empresas) pueden también estar influyendo y cómo interactúan entre sí las variables. En ese sentido, ya Mintzberg (1979), a fines de la década de los '70, planteó una serie de variables independientes (de contingencia) que condicionan los tipos de diseño de las estructuras organizativas de las empresas: la edad y el tamaño de la organización, el sistema técnico que utiliza en el núcleo de operaciones, distintos aspectos del entorno, y algunas de sus relaciones de poder. Por ejemplo, cuantos más años tuviera la empresa, más formalizado será el diseño de la estructura organizativa o cuanto mayor sea el tamaño de la empresa más compleja será su estructura, en cuanto que habrá una mayor especialización de las tareas y una mayor diferenciación de sus unidades y estará más desarrollada la organización administrativa.

También, vale destacar que, a partir del estudio de este proceso se desprenden otros debates que fueron resumidos en Chazarreta (2018 y 2020) y que en este trabajo no serán ahondados, pero que brevemente pueden sintetizarse del siguiente modo. Por un lado, aquel que plantea en qué medida las transformaciones en las grandes empresas y la extensión de las sociedades colectivas implican un cambio del sistema productivo (del modo de producción) –que supera o trasciende al capitalismo– y la constitución de una nueva clase dominante integrada por estos gerentes o, por el contrario, estos procesos no son más que una profundización del propio desarrollo del capitalismo. Por otro lado, un segundo debate se refiere, específicamente, a los procesos en la estructura social implicados en dicha separación, centralmente en las relaciones establecidas entre los propietarios y quienes ocupan los más altos puestos gerenciales.

Además, se puede agregar un tercer debate referido a los tipos de gestión y de gerenciamiento destacando las nuevas formas que ha adquirido la organización empresarial principalmente desde 1990. Para Boltanski y Chiapello (2002) se pasa de una forma fordista basada en el trabajo en cadena, jerarquías rígidas, meritocracia, alto burocratismo y tiempos resueltos (estudiada por Boltanski (1982) en su estudio sobre los *cadres*) a una lógica basada en la autonomía y la flexibilidad de la estructura jerárquica, donde prima el trabajo en red, la organización del trabajo en equipo o por proyecto, orientada a la satisfacción del cliente y capaz de adaptarse en forma permanente a los cambios tecnológicos. Incluso Drucker señala que en la sociedad poscapitalista basada en el saber se debilita la estructura jerárquica de las empresas y toma relevancia la figura del accionista u *owner*, frente al directivo. Esto se produce, especialmente, porque los trabajadores del conocimiento son propietarios de los “medios de producción” (por ejemplo, a través de los fondos de pensiones que invierten en las empresas) y de los “útiles de producción”, ya que poseen su saber y pueden llevárselo donde lo consideren o deseen (Drucker, 1993 y Fernández Rodríguez, 2008).

Los objetivos específicos de este artículo son dos: 1) identificar cuáles son las variables o características socioproductivas (tipo de empresa, perfil innovador, año de inicio de la actividad, origen del capital, orientación de mercado, tamaño, etc.) que más influyen en la presencia de la separación de la propiedad y la gestión del capital en las firmas industriales manufactureras y 2) comparar el efecto de las diferentes variables socioproductivas sobre el grado de separación en diferentes sectores de la industria manufacturera, haciendo especial énfasis en la actividad vitivinícola. El interés en aislar lo que sucede en la vitivinicultura permite seguir profundizando el estudio de esta problemática en un sector acotado, comparar los procesos identificados en la actividad vitivinícola con lo que sucede en el sector agroalimentario y por tanto, determinar cuán específicos son tales procesos (en la vitivinicultura) o si se pueden considerar extendidos al sector (agroalimentario) en su conjunto. A su vez, la actividad vitivinícola permite analizar esta separación (propiedad-dirección) en una actividad en la cual si bien se ha identificado el avance de la separación de la propiedad y la gestión del capital, no se ha extendido totalmente.

Se trabajará con los datos provenientes de la Segunda Encuesta Nacional de Dinámica del Empleo e Innovación (ENDEI) 2014-2016- Sector

Manufacturero, realizada por la Secretaría de Gobierno de Ciencia, Tecnología e Innovación Productiva y la Secretaría de Gobierno de Trabajo y Empleo. Para el primer objetivo específico se realizará una regresión logística. Esta técnica permitirá estimar la probabilidad de cada empresa de presentar un grado alto de separación. Esta probabilidad se encuentra condicionada a los diferentes valores que cada empresa tiene en cada variable independiente (tipo de empresa, perfil innovador, año de inicio de la actividad, origen del capital, tamaño, etc.). Para el segundo objetivo específico se realizarán algunos ejercicios de post-estimación para la construcción de perfiles que permitirán avanzar en la interpretación de los resultados.

1. Antecedentes

Aunque en Argentina hay una tradición importante en los estudios de clases dominantes (ver Heredia 2005), las temáticas específicas referidas a los cambios a nivel organizacional-empresarial y a los efectos de la separación propiedad-dirección del capital han sido relativamente menos exploradas. La irrupción de los gerentes de grandes empresas es un fenómeno relativamente reciente, en comparación con Europa y Estados Unidos, que comienza a vislumbrarse con el desarrollismo en los años '60 y se profundiza en las décadas siguientes con la apertura de la economía argentina y particularmente en los '90, con las privatizaciones y las ventas de empresas nacionales (Chazarreta 2018).

En los últimos años han surgido algunas investigaciones enfocadas también en esta problemática y, específicamente, en las características que adquieren los gerentes. A modo de ejemplo se pueden mencionar las siguientes. Por un lado, se encuentra la de Dulitzky (2012) que abordó el estudio de los managers que gestionaron las principales empresas transnacionales de la Argentina entre 1976 y 2001. Particularmente, analiza la trayectoria laboral que los mismos recorrieron hasta alcanzar el puesto de máxima jerarquía dentro de la organización. Otros estudios son el de Luci (2016), enfocado en la “elite managerial” y sus características socio-profesionales en grandes empresas de Buenos Aires y el de Szlechter (2010) que abordó el aporte de la bibliografía respecto al tipo de subjetividad que propician las empresas para mandos gerenciales y sus implicancias en la práctica laboral y las formas en que las empresas transnacionales en Argentina logran el consentimiento de los gerentes (Szlechter 2015).

Además, Szelechter y Luci (2014) desarrollan un programa de investigación que atiende las particularidades locales de lo que denominan “la sociología del management” (Chazarreta 2018).

Así, la mayor parte de la bibliografía que trata esta temática lo realiza a partir de técnicas de análisis cualitativas y centrada más en quienes ocupan el lugar del capital (características socio-demográficas, trayectorias educativas y laborales, etc) y no tanto en la gestión de la empresa. Además, estos estudios no particularizan en un sector económico, sino que por el contrario acotan el tipo de empresa a características como el origen del capital (ejemplo, transnacionales) o el tamaño (ejemplo, grandes). En el presente trabajo –y en línea con algunos de los trabajos anteriores (especialmente, Chazarreta 2021)–, se espera poder complementar dichos estudios con una perspectiva que explore las posibilidades de avanzar en el conocimiento sobre el proceso de separación de propiedad y control del capital a partir del análisis y técnicas cuantitativas de datos estadísticos. Estas técnicas y el trabajo con este tipo de datos permiten, fundamentalmente, alcanzar resultados con un mayor nivel de generalidad, que den cuenta del proceso en un conjunto del sector económico.

En cuanto a la actividad vitivinícola, si bien su reestructuración se ha estudiado desde diferentes aspectos (como las transformaciones estructurales, la internacionalización, los cambios en el trabajo de la etapa primaria y la orientación de mercado), la problemática referente a la complejización de la organización empresarial no ha sido casi abordada. Heredia (2010) esboza una primera reflexión sobre el tema aunque asociado, principalmente, a las empresas de reciente ingreso en la actividad y de capitales extranjeros. Además, en otro trabajo, esta autora (Heredia y Poblete 2013) amplía el estudio a las transformaciones en las categorías socio-ocupacionales (propietarios, gerentes, ingenieros agrónomos, enólogos y operarios de bodega y trabajadores rurales) de la vitivinicultura de alta gama, dando cuenta de la mayor distancia que las separa entre sí (Chazarreta, 2018). En Chazarreta (2012) se registró que una parte importante de empresas de capitales locales o nacionales –las cuales en algunos casos corresponden a empresas de larga data en la vitivinicultura– ha logrado conservar posiciones de mercado y de influencia económica y política, y que la emergencia del personal gerencial y su importancia no están limitadas a empresas de reciente ingreso sino que es un proceso más amplio.

También existe una línea de investigación basada en la perspectiva historiográfica que busca reconstruir la historia de empresas. Entre ellas se encuentra la investigación realizada por Mateu sobre el grupo Arizu (1999 y 2002) en donde analiza su conformación y las estrategias desplegadas para su consolidación. Además, Mateu (2009) y Pasteris de Solavallone (2009a y 2009b) estudiaron casos de bodegas de Mendoza clasificadas como pequeñas y medianas empresas, en las cuales se hace foco en las historias de las empresas y en los cambios familiares, organizacionales y financieros desde su constitución hasta 2003. Así en los casos estudiados se destaca en la organización empresarial la fuerte impronta familiar. Por su parte, Pol (2011) con el objetivo de analizar el mercado de trabajo desde una perspectiva territorial (localizado en un departamento de la provincia de Mendoza) ha avanzado en el análisis de la organización interna de las bodegas en relación al organigrama, a los puestos y al perfil sociodemográfico de los trabajadores en general, incluyendo a los mandos altos o jerárquicos.

En Chazarreta (2018 y 2020) se realizó un primer abordaje respecto a la forma en que se presenta en la actividad vitivinícola la separación entre propiedad y dirección del capital: se abordaron las estructuras patrimoniales y las formas de organización empresarial y las características de los perfiles de los propietarios y de los gerentes. En estos artículos, se arribó desde diferentes metodologías a indicios sobre que en la separación de la propiedad y la dirección se destacan características de las empresas como el tamaño (grande), el origen del capital (presencia del capital extranjero) y la orientación del mercado (hacia el mercado externo). En ese sentido, es que este artículo permitirá lograr una estimación más precisa del efecto de estas variables sobre la separación de la propiedad y la gestión del capital.

2. Metodología

En Chazarreta (2021) se construyó un índice que permite aproximarse a la medición de los diferentes niveles de separación entre capital y propiedad en las empresas industriales manufactureras. Para este índice se utilizaron los datos de la ENDEI I (2010-2012) y para seleccionar las variables relevantes se propuso un análisis de correspondencias múltiples (ACM), técnica de reducción de dimensionalidad para variables categóricas (como es el caso de las disponibles en esta encuesta). Mediante el uso

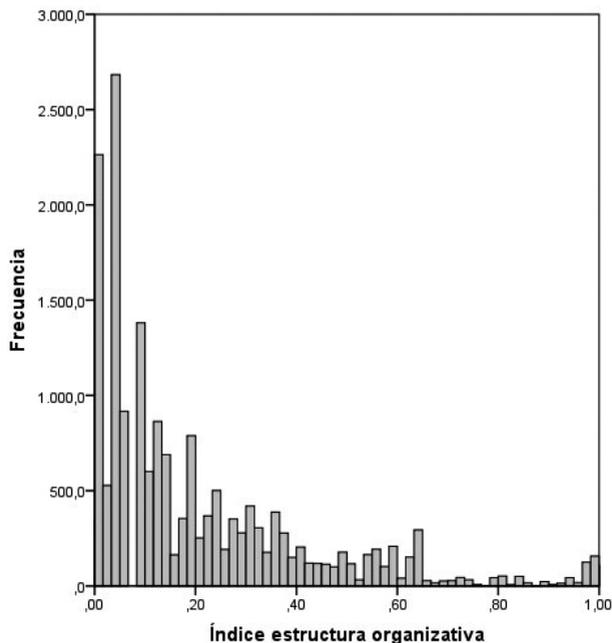
del ACM se buscó poder representar de forma “sintética” en una única variable diferentes dimensiones asociadas a la problemática. Las variables que se detectaron como relevantes son las siguientes: 1) existencia de un área de gestión de Recursos Humanos en la empresa; 2) existencia de perfiles formalizados para personal directivo o gerencial de la empresa; 3) existencia de perfiles formalizados para jefaturas, nivel medio o supervisores de la empresa; 4) existencia de planes de carrera para personal directivo o gerencial; 5) existencia de planes de carrera para jefaturas de nivel medio o supervisores; aplicación de algún sistema de evaluación de desempeño de personal directivo o gerencial de la empresa; 6) aplicación de algún sistema de evaluación de desempeño de jefaturas de nivel medio o supervisores; 7) porcentaje de personal con niveles gerenciales; porcentaje de personal con calificación profesional, 8) según la tarea que desempeña y 9) tipo de gestión de la empresa (dicotomizando entre “dueño” y “gerente general”).

Los resultados parecen mostrar la existencia de dos dimensiones de la separación: una en donde son más relevantes las variables vinculadas a la organización y otra, donde son más relevantes las asociadas a la presencia de personal jerárquico. En ese sentido, se ahondó en la primera dimensión ya que es la que mayor información explica. La misma hace referencia al tipo de estructuras de organización o gestión de la empresa al incluir mediciones sobre la toma de decisión descentralizada (delegación de autoridad y de responsabilidades) y sobre la formalización de roles, responsabilidades y métodos de evaluación de desempeño. A mayores valores de esta dimensión 1 se observa un mayor desarrollo de estructuras descentralizadas. En ese sentido, es que este índice es un indicador *proxy* de la separación de la propiedad y la gestión de las empresas. Para facilitar la visualización e interpretación se decidió transformar la escala del índice para que variara entre 0 y 1.

Se replicó el mismo índice pero con los datos de la ENDEI II (2014-2016)³ y se obtuvo la siguiente distribución.

³ Sólo se realizó un cambio en las variables seleccionadas: en la ENDEI I se trabajó con “porcentaje de personal con calificación profesional” y en la ENDEI II con “porcentaje personal profesional sobre calificados”. En el primer caso se recodificó dicotomizando la variable (0% y mayor a 0%), en cambio, en el segundo, al tener los datos otro tipo de distribución, se decidió armar tres grupos (terciles).

Gráfico 1. Índice estructura organizativa de empresas industriales manufactureras. Argentina. 2016.



Fuente: elaboración propia en base a datos de la II Encuesta Nacional de Dinámica del Empleo e Innovación - Sector Manufacturero. Secretaría de Gobierno de Ciencia, Tecnología e Innovación Productiva y Secretaría de Gobierno de Trabajo y Empleo.

Al igual que con los datos de la ENDEI 2010-2012 (Chazarreta 2021) la distribución del índice en el total de la industria manufacturera es asimétrica positiva. Se observa en el histograma que hay una gran cantidad de empresas con valores bajos de separación. La mayoría de las firmas industriales se concentran en valores menores a 0, 20. A su vez, hay pocas empresas con puntajes altos. Esto parecería indicar que el proceso de separación de la propiedad y la dirección del capital en la industria no está muy extendido en Argentina⁴. El índice permitió establecer diferenciales considerando una serie de variables socioproductivas como tamaño, si es o no una empresa familiar, si tiene o no presencia del capital internacional, si forma parte o no de un grupo de empresas, cantidad de

⁴ Igualmente, para poder confirmar esta lectura, sería necesario comparar cómo se comporta este mismo índice en otros países, ya que la escala del mismo es “arbitraria”.

locales productivos y rama de actividad industrial. Así, empresas grandes, no familiares, con presencia de capitales internacionales, que forman parte de un grupo de empresas y/o están insertas en ramas como la Farmacéutica o la Química parecen obtener un valor alto respecto al grado de organización de la gestión de las empresas. El siguiente paso es poder evaluar, conjuntamente, cuáles son las variables o características que más influyen en la presencia de la mayor separación de la propiedad y la gestión del capital en las firmas industriales manufactureras.

En este artículo se presentarán las estimaciones realizadas a partir de una regresión logística para cuantificar el peso que determinadas variables tienen sobre la presencia de mayor separación de propiedad y gestión del capital en las empresas industriales manufactureras. Para ello, se utiliza como variable dependiente el índice construido (normalizado), aunque se lo dicotomizó: teniendo en cuenta su mediana (0,1254) se clasificó como bajo, las empresas que presentaran en el índice menos o igual que 0,13 y alto, mayor de 0,13.

Las variables independientes seleccionadas son las que permiten caracterizar socioproductivamente a las empresas y se encuentran disponibles en la ENDEI II:

- Tamaño, variable construida por la ENDEI: pequeña (de 10 a 25 ocupados), mediana (de 26 a 99 ocupados) y grande (más de 100 ocupados).
- Perfil innovador, se distingue entre empresas que “hacen innovación” y las que “no hacen innovación”. El concepto de innovación en esta encuesta refiere “al proceso de interacciones múltiples en el que se combinan diferentes tipos de conocimientos, competencias, capacidades y recursos en pos de lograr una mejora competitiva” (MINCyT y MTEySS 2015a, 5). Empíricamente, se define como empresa innovativa a aquellas que durante el período 2014-2016 realizaron “operaciones científicas, tecnológicas, organizativas, financieras y comerciales que tienen por objeto conducir a la introducción de innovaciones” (MINCyT y MTEySS 2015b, 95).
- Origen del capital, se diferencia “con presencia del capital internacional” y “sólo capital nacional”.
- Año de inicio, se recodificó de la siguiente forma la variable original que presentaba la encuesta:

Variable original	Variable recodificada
Inicio en 1975 o anterior	1985 o anterior
Inicio entre 1985 y 1976	
Inicio entre 1995 y 1986	1986-2005
Inicio entre 2005 y 1996	
Inicio entre 2016 y 2006	2006-2016

- Tipo de empresa, refiere a si se trata o no de una empresa familiar. El concepto de empresa familiar intenta establecer si se trata de un negocio gobernado y/o administrado por miembros de la misma familia o de un pequeño número de familias. Si bien esta variable puede estar vinculada al tamaño, cuando se cruzan estas dos variables lo que se desprende es que no es tan directa esta relación y de hecho, el 60% de las empresas grandes se definen como familiares.

Tabla 1. Tamaño de la empresa según tipo de empresa. Industria manufacturera. Argentina. 2016.

		Tipo de empresa		Total
		Empresa no familiar	Empresa familiar	
Tamaño de empresa	Pequeña	13,5%	86,5%	100,0%
	Mediana	20,2%	79,8%	100,0%
	Grande	39,3%	60,7%	100,0%
Total		18,1%	81,9%	100,0%

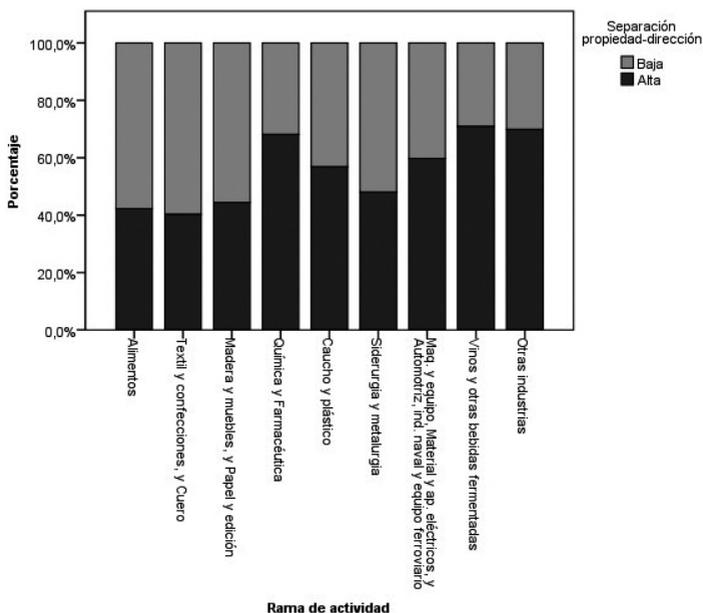
Fuente: elaboración propia en base a datos de la II Encuesta Nacional de Dinámica del Empleo e Innovación - Sector Manufacturero. Secretaría de Gobierno de Ciencia, Tecnología e Innovación Productiva y Secretaría de Gobierno de Trabajo y Empleo.

- Orientación de mercado, en base a la variable original referida al porcentaje que representan las exportaciones en las ventas totales de 2016, se diferenció entre “Interno exclusivamente” (0% de

exportaciones), “predomina el mercado interno” (exportaciones mayores a 0% y hasta el 50%) y “exportadora” (mayor al 50% de exportaciones).

- Rama de actividad, a partir de las ramas conformadas en la base de la ENDEI, se agrupó en base a MINCyT y MTEySS (2015a y b) de la siguiente forma: Alimentos (alimentos, frigoríficos y productos Lácteos); Vinos y otras bebidas fermentadas (Vinos y otras bebidas fermentadas); Textil, confecciones (productos textiles y confecciones) y Cuero; Madera y muebles y Papel y edición; Química (productos químicos) y Farmacéutica (farmacéuticas); Caucho y plástico (productos de caucho y plástico); Siderurgia y metalurgia (metales comunes, otros productos de metal y otros minerales no metálicos); Maquinaria y equipo (Maquinaria y equipo, Instrumentos médicos, Maquinaria Agropecuaria y Forestal, Máquina y herramienta en general, Otros equipo de transporte), Material eléctrico, aparatos eléctricos, radio y TV. (Aparatos de uso doméstico y Material eléctrico, radio, televisión) y Automotriz, industria naval y equipo ferroviario (Carrocerías, remolques y semirremolques, Autopartes) y Otras industrias (otras). En el gráfico 2 se muestra cómo quedó distribuido cada rama de actividad industrial manufacturera según el grado de separación. Entre las ramas que se destacan se encuentran “Vinos y otras bebidas fermentadas” y “Química y Farmacéutica”.

Gráfico 2. Separación de la propiedad y la dirección del capital según rama de actividad industrial manufacturera. Argentina. 2016.



Fuente: elaboración propia en base a datos de la II Encuesta Nacional de Dinámica del Empleo e Innovación - Sector Manufacturero. Secretaría de Gobierno de Ciencia, Tecnología e Innovación Productiva y Secretaría de Gobierno de Trabajo y Empleo.

Por tanto, como se señaló anteriormente para poder identificar cuáles son las variables que afectan a la separación de la propiedad y la dirección del capital se construyó una regresión logística⁵. Esta técnica consiste en obtener una función lineal de las variables independientes que permita clasificar a las unidades de análisis en una de las dos poblaciones o grupos establecidos por los dos valores de la variable dependiente. Esto permite calcular la probabilidad de que cada individuo (o en este caso

⁵ Se entrenó, además, un modelo basado en *random forest*. Éste se trata de un algoritmo de *ensamble learning* en el que se entrena una gran cantidad de árboles de decisión generando variabilidad tanto a nivel de los casos como de los predictores. Tanto la performance predictiva como el orden de importancia de las variables predictoras son similares a los de la regresión logística. Para más detalles sobre *random forest* puede consultarse James et al. (2013).

empresa) según el valor que le corresponda en cada variable independiente tenga uno de los valores de la variable dependiente.

En este caso se busca estimar la probabilidad de que cada empresa de la industria manufacturera tenga un alto grado de separación condicionada al valor que adquieran las variables independientes (tamaño, perfil innovador, origen del capital, año de inicio, tipo de empresa, orientación de mercado y rama de actividad). Al incorporar a todas las variables independientes en un solo paso resulta posible evaluar, el efecto de cada una de estas variables controlando la influencia de las restantes. Por tanto, la forma del modelo es el siguiente:

$$P(y = 1/X) = \frac{I}{I + e^{-(\beta_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \beta_3 X_3 + \beta_4 X_4 + \beta_5 X_5 + \beta_6 X_6 + \beta_7 X_7)}}$$

donde $P(y = 1)$ es la probabilidad de una alta separación de la propiedad y la dirección del capital, condicionada a los valores de las diferentes variables independientes: X_1 es tamaño, X_2 es el perfil innovador, X_3 es el origen del capital, X_4 es el año de inicio, X_5 es el tipo de empresa, X_6 es la orientación de mercado y X_7 rama de actividad.

3. Factores determinantes de la separación de la propiedad y la dirección del capital

La aplicación de la regresión logística resultó en los siguientes valores:

Variables independientes	Exp(B)	B	Sig.
Tamaño _{pequeño}			0,000
Tamaño _{mediano}	1,854	0,617	0,000
Tamaño _{grande}	9,212	2,220	0,000
Perfil innovador _{hace innovación}	2,037	0,712	0,000
Origen del capital _{k internacional}	1,615	0,480	0,001
Año de inicio _{1985 o anterior}			0,696
Año de inicio ₁₉₈₆₋₂₀₀₅	1,035	0,034	0,401
Año de inicio ₂₀₀₆₋₂₀₁₆	1,030	0,029	0,565

Estimación de los determinantes en la separación de la propiedad y la dirección del capital de las empresas industriales manufactureras. Argentina, 2016

Variables independientes	Exp(B)	B	Sig.
Tipo de empresa _{no familiar}	1,682	0,520	0,000
Orientación de mercado _{interno exclusivamente}			0,000
Orientación de mercado _{predomina mercado interno}	2,165	0,772	0,000
Orientación de mercado _{exportadora}	1,765	0,568	0,000
Rama de actividad _{Vinos y otras bebidas fermentadas}			0,000
Rama de actividad _{Alimentos}	0,421	-0,865	0,000
Rama de actividad _{Textil y confecciones, y Cuero}	0,447	-0,805	0,000
Rama de actividad _{Madera y muebles, y Papel y edición}	0,525	-0,645	0,000
Rama de actividad _{Química y Farmacéutica}	0,947	-0,054	0,779
Rama de actividad _{Caucho y plástico}	0,665	-0,408	0,033
Rama de actividad _{Siderurgia y metalurgia}	0,660	-0,416	0,024
Rama de actividad _{Maq. y equipo, Material y ap. eléctricos, y Automotriz, ind. naval y equipo ferroviario}	0,748	-0,291	0,116
Rama de actividad _{otras industrias}	1,091	0,087	0,768
Constante	0,547	-0,603	0,001

N	3625
% de casos clasificados correctamente	68,5

Según la tabla de clasificación, el porcentaje de casos bien predichos por el modelo es de 68,5%.

Las variables que parecen tener un efecto significativamente diferente a cero (es decir, con valores de significación menores 0,05) sobre la separación de la propiedad y la dirección del capital son el tamaño, el perfil innovador, el origen del capital, el tipo de empresa, la orientación del mercado y la rama de actividad (algunos sectores). En cambio, las variables que no tienen efecto sobre la separación son el año de inicio y algunos sectores de la rama de actividad como Química y Farmacéutica y Otras industrias (ya que tienen valores significativos mayores a 0,05).

Como puede verse, el análisis de los coeficientes del modelo de regresión logística es menos claro que en una regresión lineal: mientras que en esta última, los coeficientes son la derivada parcial de cada una de las variables independientes respecto a la dependiente (manteniendo fijo el efecto del resto de las independientes), en el caso de la regresión logística, esto no se da de esta forma. Dado que (por diseño) el efecto de cada variable independiente depende de la distribución de esa misma variable, los beta no son directamente interpretables en términos de los tamaños del efecto. Existen varias técnicas para hacer más clara la interpretación de estos coeficientes. Una forma es calcular el llamado “odds-ratio” o “razón de chances”. Así:

- Tamaño: el tamaño mediano tiene un efecto de casi 2 veces mayor en que la empresa tenga una alta separación y el tamaño grande tiene un efecto de 9 veces mayor en relación al tamaño pequeño. $\text{Exp(B)}_{\text{mediana}} = 1,854$. $\text{Exp(B)}_{\text{grande}} = 9,212$
- Perfil innovador: la empresa innovadora tiene un efecto de 2 veces mayor en que tenga una alta separación de la propiedad y la dirección del capital en relación a la empresa que no realiza innovación. $\text{Exp(B)}_{\text{hace innovación}} = 2,037$
- Origen del capital: la presencia de capital internacional tiene un efecto de 1,6 veces mayor en que tenga una alta separación comparado a las que sólo son integradas por capitales nacionales. $\text{Exp(B)}_{\text{presencia de capital internacional}} = 1,615$
- Tipo de empresa: la empresa no familiar tiene un efecto de 1,7 veces mayor en que tenga una alta separación en comparación a la empresa familiar. $\text{Exp(B)}_{\text{no familiar}} = 1,682$
- Orientación de mercado: la empresa orientada predominantemente al mercado interno tiene un efecto 2 veces mayor en tener una alta separación en relación a la empresa que vende exclusivamente en el mercado interno. Por su parte, las que se orientan predominantemente al mercado externo tienen un efecto de 1,8 veces mayor en la separación de propiedad y dirección alta. $\text{Exp(B)}_{\text{predomina merc. interno}} = 2,165$ y $\text{Exp(B)}_{\text{exportadora}} = 1,765$
- Rama de actividad: como en las ramas “Química y Farmacéutica”, “Automotriz, ind. naval y equipo ferroviario” y “Otras ramas” los valores de significación son mayores a 0,05, estas ramas no producen efecto sobre la separación de la propiedad y la dirección en relación a la rama que se consideró de base para la comparación:

“Vinos y otras bebidas fermentadas”. El resto de las ramas sí producen efecto, aunque negativo y leve: es decir, en los sectores que no corresponden a los nombrados anteriormente disminuye levemente la posibilidad de que la empresa tenga una alta separación en relación a la actividad vitivinícola. Por ejemplo, las ramas “Caucho y plástico” y “Siderurgia y metalurgia” disminuyen en 0,7 el efecto de que la empresa tenga una alta separación de la propiedad y la dirección del capital. $\text{Exp}(B)_{\text{Caucho y plástico}} = -0,665$ y $\text{Exp}(B)_{\text{Siderurgia y metalurgia}} = -0,660$

4. Interpretación del modelo en base a análisis de perfiles

Otra forma de interpretación de la regresión es utilizar mecanismos de post-estimación. A partir de los resultados del modelo se puede realizar un análisis de perfiles con el objetivo de alcanzar un análisis más concreto de la influencia y de la interacción de las diferentes variables. Así, este tipo de análisis permite mejorar la interpretación de los coeficientes beta estimados en la regresión logística.

Se calculan las probabilidades de presentar una alta separación de la propiedad y la dirección del capital, en este caso, para seis tipos “ideales” de empresas (dos empresas manufactureras y cuatro empresas de la actividad vitivinícola). Estos tipos intentan ser una aproximación a las características de empresas respecto a la cercanía de éstas a procesos y estructuras más y menos desarrolladas. Los primeros dos perfiles permiten entonces un análisis del sector manufacturero en su conjunto y los cuatro siguientes permiten particularizar los determinantes de la separación (de la propiedad y la dirección del capital) en una actividad agroindustrial específica.

Es importante destacar que no se trata de tipos de empresas realmente existentes, sino de construcciones teóricas en función de los resultados del modelo de regresión logística que se estimó anteriormente. El objetivo de realizar este ejercicio, es intentar identificar la influencia que cada una de las variables independientes del modelo (y también en forma conjunta) tiene sobre la probabilidad que cada empresa presente una alta separación de la propiedad y la dirección del capital.

4.1. Industria manufacturera

Un primer conjunto de perfiles hipotéticos permite reflejar cómo interactúan determinadas características de las empresas en las diferentes actividades industriales manufactureras.

Perfil 1. Empresa de reciente formación, grande, no familiar, de capitales extranjeros, exportadora e innovadora: se trata de empresas cuyos inicios de actividad fueron entre 2006 y 2016, tienen más de 100 ocupados, no se identifican como familiares, se orientan predominantemente al mercado externo y sí realizan actividades de innovación. Este perfil se podría asimilar al tipo de empresa más moderna.

Perfil 2. Antigua pequeña empresa familiar, de capitales nacionales, mercado internista y sin innovación: se trata de empresas cuya formación es anterior a 1985, tienen entre 10 y 25 ocupados, son familiares, de capitales nacionales, venden exclusivamente al mercado interno y no realizan actividades de innovación. Este perfil se podría asimilar al tipo de empresa más tradicional.

Gráfico 3. Perfil 1.

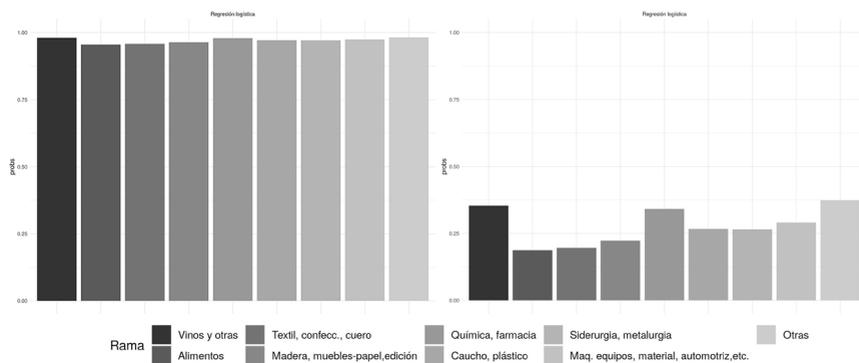
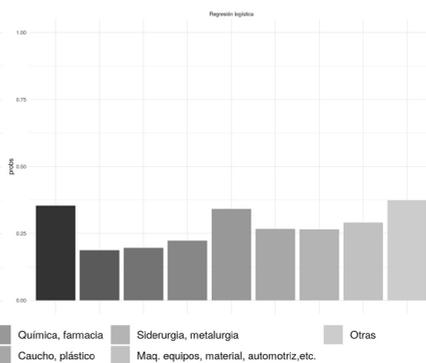


Gráfico 4. Perfil 2.



Fuente: elaboración propia en base a datos de la II Encuesta Nacional de Dinámica del Empleo e Innovación - Sector Manufacturero. Secretaría de Gobierno de Ciencia, Tecnología e Innovación Productiva y Secretaría de Gobierno de Trabajo y Empleo.

Puede verse respecto al primer perfil que prácticamente no se identifican diferencias entre los diferentes tipos de actividades

manufactureras: la probabilidad de que alcance un alto grado de separación es casi de 1 en todos los sectores. Por lo cual puede verse cómo el proceso de separación de la propiedad y la gestión del capital se vincula con estas empresas modernas y en donde los procesos propios de profundización del desarrollo del capitalismo son más explícitos.

En cambio, en el segundo perfil, independientemente del sector de actividad, todas las empresas presentan probabilidades bajas de tener un alto grado de separación. La actividad vitivinícola es el sector que tiene una mayor probabilidad, junto con Química y farmacia y con otras industrias manufactureras: aunque ninguno de estos tres sectores supera el 50%. Otro aspecto a remarcar es que el sector agroalimentario es uno de los que tienen (en este tipo de perfil) la probabilidad más baja, por lo cual lo que sucede en la actividad vitivinícola, respecto a este proceso, es propio de esta agroindustria y no puede generalizarse al sector (agroalimentario) en su conjunto.

4.2. Actividad vitivinícola

Antes de realizar el análisis de los perfiles correspondientes a la actividad vitivinícola, vale hacer una aclaración respecto a las transformaciones que han ocurrido en esta agroindustria en las últimas décadas. Desde fines de la década de 1980, en la actividad vitivinícola en Argentina se produjo una serie de transformaciones (que gran parte de la bibliografía especializada denomina “reconversión vitivinícola”), entre las cuales se destaca la creciente inserción de la producción en los mercados mundiales y el aumento de las exportaciones; el incremento de las inversiones extranjeras; la innovación tecnológica; cambios varietales y en el manejo de los cultivos; la disminución del consumo interno, especialmente de vinos comunes y paralelamente, la expansión del consumo de vinos finos; la mayor integración vertical entre la producción agraria y las etapas de elaboración industrial y comercialización; el cambio en las formas de gestión de las empresas; el surgimiento de actividades asociadas, como el enoturismo y la gastronomía; la crisis de los productores más pequeños y la reconfiguración de las relaciones laborales. Asimismo, cabe subrayar la creciente diferenciación de productos y de gamas a partir de nuevos criterios de calidad y el establecimiento de tres grandes tipos de productos: los vinos de mesa, los vinos de calidad o finos (selección, varietales, y *premium* y *superpremium*) y los mostos (Chazarreta, 2012 y 2020).

En trabajos anteriores (2012 y 2014) con datos del Censo Industrial Provincial (2002/2003)⁶ se elaboró una tipología de empresas vitivinícolas en base a tres variables (origen del capital, año de inicio y orientación de mercado externo) que permitió clasificar a las empresas según su grado de “acercamiento” a los procesos de reconversión. Así, empresas con presencia de capital internacional, inicio a partir de 1985 y predominantemente orientadas sus ventas al mercado externo, presentarían características más próximas a empresas reconvertidas. En cambio, aquellas que solo contaban con presencia de capital sólo nacional, inicio 1985 o antes y predominio de ventas al mercado interno, serían asimilables a empresas que se alejaban de este proceso de reconversión. Estos dos tipos de empresas serían casos extremos, pero también se identificaron posiciones intermedias, en donde la combinación de características hizo más complejo poder clasificarlas según el grado en que se alejaba o se acercaba al proceso de reestructuración de la actividad.

Siguiendo a esa tipología, se construyeron cuatro perfiles (a partir de considerar la rama “Vinos y otras bebidas fermentadas”) que ayudan a ejemplificar las dos situaciones extremas: aquellas que se acercan más a las empresas que existían previo a la reconversión y aquellas más cercanas a las transformaciones producidas a partir de la reconversión. Estos perfiles permitirán ver, específicamente, el efecto del tamaño y del año inicio sobre la separación. Estas dos variables se seleccionaron porque, a partir del modelo de regresión logística presentado anteriormente, la primera es la que tiene mayor efecto y la segunda la que no tiene efecto sobre la presencia de una alta separación de la propiedad y la dirección del capital.

Los perfiles que se podrían asimilar al tipo de empresa con características propias de la reconversión vitivinícola son los siguientes:

Perfil 3. Empresa de reciente formación, no familiar, de capitales internacionales, exportadora e innovadora: se trata de empresas cuyos inicios de actividad fueron entre 2006 y 2016, hay presencia de capitales extranjeros, no se identifican como empresas familiares, sí realizan actividades de innovación y orientan predominantemente las ventas al mercado externo.

⁶ Realizado por la Dirección de Estadísticas e Investigaciones Económicas (DEIE) dependiente del Gobierno de Mendoza.

Perfil 4. Empresa grande, no familiar, de capitales internacionales, exportadora e innovadora: se trata de empresas grandes, con presencia de capitales extranjeros, no son familiares, orientan predominantemente las ventas al mercado externo y realizan actividades de innovación.

Gráfico 5. Perfil 3.

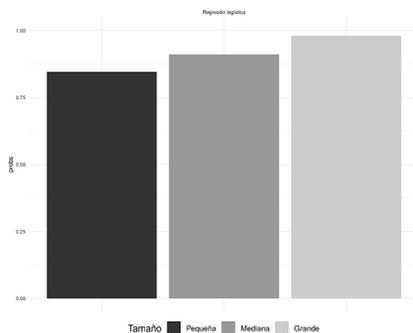
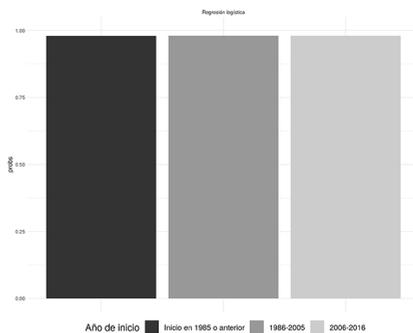


Gráfico 6. Perfil 4.



Fuente: elaboración propia en base a datos de la II Encuesta Nacional de Dinámica del Empleo e Innovación - Sector Manufacturero. Secretaría de Gobierno de Ciencia, Tecnología e Innovación Productiva y Secretaría de Gobierno de Trabajo y Empleo.

En los perfiles de empresas 3 y 4 el tamaño y el año de inicio son variables que parecen afectar muy poco el grado de separación de la propiedad y la dirección del capital: en este tipo de empresas la probabilidad de tener alta separación es muy cercana a 1. En el caso del tamaño, las que menos probabilidades de tener una alta separación son las pequeñas, aunque igualmente es un valor alto (0,80). Respecto al año de inicio, directamente no hay diferencia respecto al período de inicio de la empresa.

Los perfiles que se podrían asimilar al tipo de empresa con menos desarrollo productivo y tecnológico se vincularían a las siguientes características:

Perfil 5. Empresa antigua, familiar, de capitales nacionales, no hace innovación y orientada al mercado interno exclusivamente: se trata de empresas cuyos inicios de actividad fueron en 1985 o antes, son familiares, de capitales nacionales, no realizan actividades de innovación y sus ventas las realizan exclusivamente en el mercado interno.

Perfil 6. Empresa pequeña familiar, de capitales nacionales, no hace innovación y orientada exclusivamente al mercado interno: se trata de empresas familiares, con menos de 25 empleados, de capitales nacionales, que no realizan actividades de innovación y orientadas exclusivamente al mercado interno.

Gráfico 7. Perfil 5.

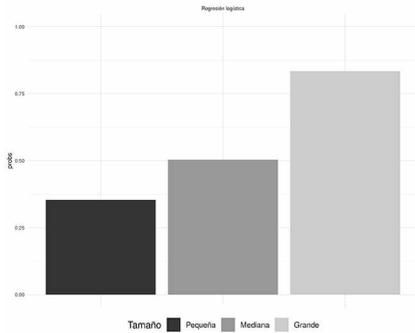
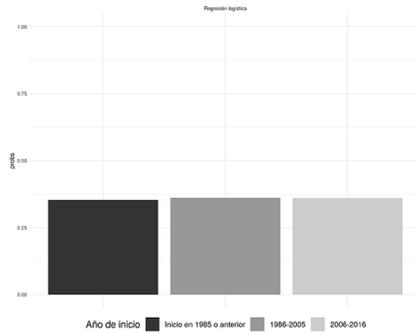


Gráfico 8. Perfil 6.



Fuente: elaboración propia en base a datos de la II Encuesta Nacional de Dinámica del Empleo e Innovación - Sector Manufacturero. Secretaría de Gobierno de Ciencia, Tecnología e Innovación Productiva y Secretaría de Gobierno de Trabajo y Empleo.

Por su parte en este tipo de empresas, a diferencia de los anteriores perfiles, el tamaño sí parece afectar a la separación de la propiedad y la gestión del capital. En las empresas grandes, la probabilidad de tener una alta separación supera el 0,85, en cambio, en el caso de las pequeñas y las medianas la probabilidad se encuentra aproximadamente entre 0,38 (pequeñas) y 0,50 (medianas).

Al igual que en los perfiles 3 y 4, el año de inicio no parece influir en el nivel de separación de la propiedad y la dirección del capital. Para todos los períodos, las empresas con este tipo de características socioproductivas la probabilidad de alcanzar una alta separación no supera el 0,38.

Comentarios finales

En este artículo se trató de abordar un proceso vinculado a la profundización del capitalismo: la separación de la propiedad y la dirección del capital. En este caso, se acotó el estudio a la industria manufacturera

y, se hizo énfasis, en la actividad vitivinícola. A partir de la aplicación de una regresión logística se pudo determinar que las variables que tienen una mayor influencia sobre la separación de la propiedad y la dirección del capital son el tamaño y la orientación de mercado. Otras dimensiones que también tienen influencia son el perfil innovador, el origen del capital, el tipo de empresa, y la rama de actividad (algunos sectores). En cambio, las variables que no tienen efecto sobre la separación son el año de inicio y algunos sectores de la rama de actividad.

De esta forma y a partir de la aplicación de este modelo se puede identificar que como la bibliografía especializada ha subrayado históricamente el proceso de separación se encuentra asociado, sobre todo, a las empresas grandes y por tanto, en el caso de la industria a la producción en gran escala. Igualmente, el modelo permite observar que la orientación de las ventas, aunque en menor medida, también es una variable importante: las empresas que en alguna proporción exportan se destacan sobre las que sólo venden en el mercado interno. Pero, ¿qué estaría indicando que el período de inicio en la actividad (es decir, la antigüedad de la empresa) no afecte a la separación de la propiedad y gestión del capital? Es un aspecto que debería seguirse estudiando, pero podría estar mostrando el tipo de empresas presente en cada período: es decir, que en ninguno de los períodos hubo una predominancia (por sobre el otro período) de empresas grandes y/o que se destacaran por el desarrollo innovativo, productivo y/o de gestión.

Además, a partir de mecanismos de post-estimación se construyeron perfiles que permitieran a partir de modelos hipotéticos analizar la interacción de determinadas categorías de las variables independientes. Al comparar los perfiles más modernos y más atrasados en cuanto a sus características productivas, lo que se observa es que en el primero de los casos, más allá de la rama de actividad, todas las empresas tienen una probabilidad prácticamente de 1 de tener una alta separación. En el segundo de los casos, sí se observan algunas leves diferencias entre los sectores manufactureros. Si bien es baja la probabilidad de tener una alta separación en este tipo de empresas, la actividad vitivinícola es el sector que tiene una mayor probabilidad, junto con el sector de Química y Farmacéutica y el de otras industrias.

Ahora bien ¿qué sucede cuando se analiza este proceso específicamente en el sector vitivinícola? A partir de los cuatro perfiles expuestos pareciera que las variables relevantes en el modelo para el conjunto de la

industria manufacturera también lo son para el caso de la actividad vitivinícola. A su vez estas coinciden con las que se habían identificado en trabajos previos: principalmente, esto se observa claramente respecto a la relevancia de la variable tamaño y la no influencia de la variable inicio de actividad. Sin embargo, cuando se profundiza en los perfiles se observa que en el caso de los tipos de empresas con características más modernas el tamaño no parece tener influencia significativa sobre el grado de separación. En cambio, en el caso de las empresas “menos desarrolladas socio-productivamente”, el tamaño sí es una variable que afecta el grado de separación. A su vez, el período de inicio en la actividad en ninguno de los dos tipos (modernos o tradicionales) es relevante.

Así el análisis de este proceso de separación (tanto para la industria manufacturera en su conjunto como para la actividad vitivinícola) permitió explicitar las características que asume la separación de la propiedad y la dirección del capital, la cual se asocia a procesos más amplios como la concentración y reestructuración empresarial: de esa forma, toma un mayor sentido lo que incide en este proceso: la dimensión vinculada al tamaño de la empresa. Además, permitió actualizar problemas clásicos relacionados con los inicios de la separación propiedad-dirección, así como aspectos más recientes en relación con la organización empresarial en un período caracterizado por la globalización y la flexibilización de las estructuras jerárquicas.

Por último, queda pendiente para futuras investigaciones hacer análisis más pormenorizados al interior de cada sector (de la industria manufacturera), teniendo en cuenta las particularidades del mismo, por ejemplo cuánto representan las grandes empresas, cuánto el capital extranjero, cuánto las empresas innovativas, etc. Desde ya el aporte realizado sobre esta temática y con estas metodologías, junto con un trabajo anterior (Chazarreta, 2021), son primeros acercamientos que necesariamente deben seguir profundizándose y ser complementados con otras fuentes de datos, otros períodos y otras actividades económicas.

Referencias bibliográficas

Baran, Paul y Paul Sweezy. 1969. *El capital monopolista*. Buenos Aires: Siglo XXI Editores.

Berle, Adolf y Gardiner Means. 1932. *The Modern Corporation and Private Property*. New Jersey: Transaction Publishers.

Boltanski, Luc. 1982. *Les cadres. La formation d'un groupe social*. Paris: Les Editions de Minuit.

Boltanski, Luc y Ève Chiapello. 2002. *El nuevo espíritu del capitalismo*. Madrid: Ediciones Akal.

Burnham, James. 1967. *La revolución de los directores*. Buenos Aires: Editorial Sudamericana.

Chazarreta, Adriana. 2012. «Los impactos de la reestructuración económica de la clase capitalista: la recomposición de la burguesía vitivinícola en la provincia de Mendoza (1990-2011)». Tesis doctoral. Universidad Nacional de General Sarmiento - Instituto de Desarrollo Económico y Social. Acceso el 21 de agosto de 2021. <https://www.ungs.edu.ar/wp-content/uploads/2013/09/TesisDoc-AdChazarreta.pdf>

Chazarreta, Adriana. 2014. «Recomposición económica de las burguesías regionales: la burguesía vitivinícola en la provincia de Mendoza, Argentina (1990–2011)». *Población y Sociedad*, vol. 21, n.º 1: 61-97. Acceso el 21 de agosto de 2021. <https://cerac.unlpam.edu.ar/index.php/pys/article/view/2926/2830>

Chazarreta, Adriana. 2018. «Patrones recientes de las estructuras empresariales en la vitivinicultura mendocina». *Revista Iberoamericana de Viticultura, Agroindustria y Ruralidad (RIVAR)*, vol. 5, n.º 13: 117-140. Acceso el 21 de agosto de 2021. http://revistarivar.cl/images/vol5-n13/art06_RIVAR13.pdf

Chazarreta, Adriana. 2020. «Trayectorias y perfiles socioeconómicos de propietarios y gerentes de empresas vitivinícolas (Argentina, 2002-2015)». *H-Industri@: Revista de historia de la industria, los servicios y las empresas en América Latina*, vol. 26, n.º 14: 61-84. Acceso el 21 de agosto de 2021. <https://ojs.econ.uba.ar/index.php/H-ind/article/view/1773>

Chazarreta, Adriana. 2021. «Construcción de un índice de las estructuras organizativas de las empresas industriales como aproximación empírica a la separación de la propiedad y el control del capital. 2012». Ponencia presentada en las IV Jornadas de Sociología de la Facultad de

Ciencias Políticas y Sociales de la Universidad Nacional de Cuyo. 3 de junio.

Drucker, Peter. 2008. *La sociedad poscapitalista*. Barcelona: Apóstrofe.

Dulitzky, Alejandro. 2012. «Análisis sociológico de la carrera ejecutiva en las principales empresas transnacionales de la Argentina entre 1976 y 2001». *Documento de Investigación Social* 20: 1-25. Acceso el 21 de agosto de 2021. http://209.177.156.169/libreria_cm/archivos/pdf_730.pdf

Fernández Rodríguez, Carlos J. 2008. «Management y sociedad en la obra de Peter Drucker». *Revista Internacional de Sociología*, vol. LXVI, n.º 49: 195-208. Acceso 12 de noviembre de 2021. <https://revintsociologia.revistas.csic.es/index.php/revintsociologia/article/view/88/89>

Heredia, Mariana. 2005. «La Sociología en las alturas. Aproximaciones al estudio de las clases/elites dominantes en la Argentina». *Apuntes de investigaciones del CECYP* 10: 103-126.

Heredia, Mariana. 2010. «Las clases altas frente al nuevo espíritu del capitalismo: el caso de las elites vitivinícolas mendocinas y la globalización del vino». Ponencia presentada en *Latin American Studies Association 2010 Congress*, 6-9 de octubre.

Heredia, Mariana y Lorena Poblete. 2013. «La estratificación socio-laboral en un caso de globalización exitosa: la vitivinicultura mendocina». *Mundo Agrario*, vol. 27, n.º 14. Acceso el 21 de agosto de 2021. <https://www.mundoagrario.unlp.edu.ar/article/view/MAv14n27a06>

James, Gareth, Daniela Witten, Trevor Hastie y Rob Tibshirani. 2013. *An Introduction to Statistical Learning: with Applications in R*. Berlin: Springer.

Kerr, Clark, John Dunlop, Frederik Harbison y Charles Myers. 1963. *El industrialismo y el hombre industrial. Los problemas del trabajo y la dirección en el desarrollo económico*. Buenos Aires: EUDEBA.

Luci, Florencia. 2016. *La era de los managers*. Buenos Aires: Editorial Paidós.

Mateu, Ana M. 1999. «Los Arizu y su exitosa tarea de hacer la América». Ponencia presentada en II Jornadas de Historia Económica. Julio.

Mateu, Ana M. 2002. «Aproximaciones a la empresa Arizu: algunas estrategias de la conformación e incremento del patrimonio societario y familiar. 1884-1920». *Quinto Sol* 6: 107-129.

Mateu, Ana M. 2009. «Bodegas Crotta». En *Contra viento y marea. Historias de pequeñas y medianas empresas argentinas*. Compilado por Vicente Donato y María Inés Barbera. Buenos Aires: Prometeo.

Marx, Karl. 1968. *El Capital. Crítica de la economía política. Tomo III*. México: Fondo de Cultura Económica.

Mills, Charles W. 2005. *La élite del poder*. México: Fondo de Cultura Económica.

Mintzberg, Henry. 1979. *The structuring of organizations*. Englewood Cliffs NJ: Prentice Hall.

Ministerio de Ciencia, Tecnología e Innovación Productiva y Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social. 2015a. «Encuesta Nacional de Dinámica de Empleo e Innovación. Sector manufacturero 2010-2012». Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social. Subsecretaría de Programación Técnica y Estudios Laborales. Acceso el 21 de agosto de 2021. https://www.trabajo.gob.ar/downloads/otros/150710_destacado_endei.pdf

Ministerio de Ciencia, Tecnología e Innovación Productiva y Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social. 2015b. «Encuesta Nacional de Dinámica de Empleo e Innovación. Principales resultados 2010-2012». Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social. Subsecretaría de Programación Técnica y Estudios Laborales. Acceso el 21 de agosto de 2021. https://www.argentina.gob.ar/sites/default/files/en-dei_resultados_finales_0_0.pdf

Pasteris de Solavallone, Elizabeth. 2009a. «Bodegas y Viñedos Haarth SA». En *Contra viento y marea. Historias de pequeñas y medianas empresas argentinas*. Compilado por Vicente Donato y María Inés Barbero. Buenos Aires: Prometeo.

Pasteris de Solavallone, Elizabeth. 2009b. «Bodegas Valentín Bianchi SA». En *Contra viento y marea. Historias de pequeñas y medianas empresas argentinas*. Compilado por Vicente Donato y María Inés Barbero. Buenos Aires: Prometeo.

Pol, María A. 2011. «Estructura ocupacional de la agroindustria vitivinícola mendocina. Una caracterización desde el enfoque territorial». Ponencia presentada en *VII Jornadas Interdisciplinarias de Estudios Agrarios y Agroindustriales*. 1-4 de noviembre.

Poulantzas, Nicos. 2005. *Las clases sociales en el capitalismo actual*. Buenos Aires: Siglo XXI.

Szlechter, Diego. 2010. «¿Gerentes o empresarios? Apuntes para un debate teórico sobre el trabajo gerencial». *Psicoperspectivas. Individuo y Sociedad*, vol. 9, n.º 2: 180-201. Acceso el 21 de agosto de 2021. <https://www.psicoperspectivas.cl/index.php/psicoperspectivas/article/view/120>

Szlechter, Diego. 2015. *Consentir y resistir. Las contradicciones del mundo del management de empresas transnacionales en la Argentina*. Los Polvorines: Ediciones UNGS.

Szlechter, Diego y Florencia Luci. 2014. *Sociología del management en la Argentina*. Buenos Aires: Consejo Profesional de Ciencias Económicas de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires.

Fecha de recepción del artículo: 2/09/2021

Fecha de aceptación del artículo: 17/11/2021