



CAMBIO ESTRUCTURAL Y RECONFIGURACIÓN DE LA ELITE ECONÓMICA ARGENTINA (1976-2001)

GASTÓN BELTRÁN* Y
ANA CASTELLANI**

Introducción

Durante el último cuarto del siglo XX la Argentina atravesó un período de profundas modificaciones producto de la implementación simultánea de políticas de liberalización de mercados y de transferencia de ingresos públicos hacia los grandes agentes económicos. Esto dio lugar a un proceso de concentración y centralización del capital, combinado con una reprimarización de la estructura económica y de las exportaciones y una profunda recomposición en el panel de grandes empresas. A partir de los años noventa se profundizaron todas estas tendencias y se produjo, además, un acelerado proceso de extranjerización económica y de desplazamiento del Estado en la producción de bienes y servicios (Azpiazu, 1997; Basualdo, 2006; Schorr, 2004; Schvarzer, 1999).

Si bien existe una profusa bibliografía académica que analiza estos procesos estructurales y sus consecuencias sobre el entramado empresarial aún son escasos los trabajos que abordan el estudio de las elites económicas desde la perspectiva de los individuos que la componen. En efecto, es abundante la literatura sobre las fracciones del capital (Azpiazu, 1997; Basualdo, 2006; Wainer, 2010), sobre las principales corporaciones (Beltrán, 2006 y 2011; Dossi, 2010; Cobe, 2009; Palomino, 1988; Schvarzer, 1990 y 1991), sobre el conjunto de grandes empresas (Azpiazu, 1997; Basualdo 2006; Castellani, 2009 a y b; Kulfas, 2001), sobre las firmas o grupos económicos en particular (Artopoulos, 2009; Castro 2007 y 2008, Gaggero, 2011; Green y Laurent, 1989; López, 2006; Kulfas, 2001; Rougier, 2011; Schorr y Wainer, 2006), y sobre algunos grandes empresarios (Abiuso y Vallejos, 2013; Ale, 2001; Llonto, 2007, entre muchos otros trabajos de investigación periodística), pero muy poco sobre los hombres y mujeres que integran la elite económica en su conjunto.

Más allá del trabajo pionero de De Imaz (1964) sobre “los que mandan” en la Argentina de los años sesenta, el estudio más focalizado en la elite empresarial de Cúneo (1967) en ese mismo período, o el ensayo de Nochteff (1994) sobre la relación estructural de la elite económica y el Estado a lo largo del siglo XX, prácticamente no hay investigaciones de base empírica que se ocupen de analizar a los empresarios y dirigentes corporativos como parte de la elite económica.

Esta ausencia llama poderosamente la atención porque los grandes empresarios y dirigentes corporativos en gran medida avalaron y propiciaron el grueso de las transformaciones estructurales operadas durante el último cuarto del siglo XX (Viguera, 2000; Beltrán, 2006 y 2011; Dossi, 2010; Acuña, 1995). En ese sentido, nuestro objetivo es analizar la configuración de la elite económica argentina entre 1976 y 2000 a los efectos de establecer los principales cambios y detectar continuidades en tres aspectos centrales: a) su perfil socio-demográfico y educativo; b) sus trayectorias ocupacionales y c) los espacios de participación social y la configuración de redes de sociabilidad de sus integrantes.

* Sociólogo. UBA/UNTDF-CONICET

** Socióloga. UNSAM-CONICET



En el siguiente apartado discutiremos algunas de las principales corrientes que se han ocupado de definir conceptualmente a las elites, distinguiendo a la tradición iniciada por Wright Mills de aquella inspirada en la obra de Bourdieu. Luego, abordaremos algunas consideraciones metodológicas para el estudio empírico de la elite económica. En tercer lugar, se identificarán a partir de los datos relevados para el período 1976-2001, un conjunto de continuidades y rupturas en relación con la elite argentina. En este apartado se identificarán por un lado transformaciones relacionadas con la dimensión socio-demográfica y los procesos de reproducción social y, por otro lado, las trayectorias ocupacionales, la circulación público-privada y la multiposicionalidad de los agentes de la elite. Por último, se reflexionará sobre las formas de participación social y la pertenencia a redes de quienes forman parte de las elites.

I - Clásicos y contemporáneos en los estudios sobre la elite económica¹

La preocupación por los agentes que detentan una posición privilegiada en las sociedades modernas ha estado presente en la mayoría de los debates en sociología desde su origen como disciplina. Tradicionalmente, los estudios en el tema se han enfocado en dos conceptos fundamentales: la *clase* y la *elite*. En líneas generales, mientras los estudios sobre clases se focalizan en la pregunta por la reproducción de las diferencias sociales, desempeñando la propiedad de los medios de producción un papel determinante, los estudios sobre la elite se concentran fundamentalmente en el proceso dinámico de cambios y reemplazos en los grupos dirigentes. Precisamente, fue en las tempranas obras de Michels, Pareto y Mosca donde aparecieron algunos de los más importantes cuestionamientos a la teoría marxista de las clases, en particular al determinismo asociado a la propiedad de los medios de producción como única fuente explicativa de las desigualdades sociales.

La noción marxista de clase explica el desarrollo de la sociedad según las relaciones de producción y, por lo tanto, presupone que las fuerzas económicas son el motor de la historia. Con diversos matices, el concepto de elite elaborado por Mosca, Pareto y Michels asume la existencia de distintas esferas de poder donde se conforman elites medianamente autónomas. De esta forma, procesos de transformación cultural o política pueden permitir la emergencia de nuevas elites que son capaces de conducir la sociedad hacia un rumbo que no está necesariamente determinado por el poder económico.

Los estudios actuales en el campo de la sociología de las elites reconocen dos referencias fundamentales. La primera de ellas es la obra del sociólogo norteamericano Charles Wright Mills. La segunda, los trabajos inspirados en la obra del sociólogo francés Pierre Bourdieu.

Wright Mills recupera las principales líneas trazadas por la teoría política de Michels, Pareto y Mosca, así como la concepción economicista de clase social que se desprende de la obra de Marx. Su trabajo publicado por primera vez en el año 1956, titulado *La Elite del Poder*, se erige como uno de los más relevantes antecedentes académicos sobre este tema. En el análisis que realiza de los altos círculos de la sociedad norteamericana de mediados de siglo XX, el autor identifica tres campos específicos: el político (los altos políticos y funcionarios del gobierno), el económico (los principales propietarios y directores de las grandes empresas) y el militar (los almirantes y los militares) (1963:

¹ En la elaboración de este apartado contamos con la valiosa colaboración de Alejandro Duliztky, becario doctoral del Proyecto PIP 1350, a quien agradecemos especialmente y eximimos de toda responsabilidad por cualquier error u omisión que presente este apartado.



17). A pesar de no responder satisfactoriamente si las tres elites (política, económica y militar) forman parte de una misma elite del poder o si, por el contrario, se trata de tres elites independientes², la importancia del trabajo de Mills radica, precisamente, en haber planteado la posible existencia de un grupo cohesionado que trasciende los distintos ámbitos funcionales y ejerce un control sobre la sociedad en su conjunto (Ossandon, 2012: 3).

El trabajo realizado por Mills permite trazar una segunda distinción con los estudios sobre clase en relación a la forma de identificar a los sectores dominantes y el método de estudio de los mismos. En su concepción marciana, la clase se asocia a la propiedad de los medios de producción, mientras que en la tradición weberiana el énfasis está puesto en el estatus o el valor simbólico asociado a determinada posición ocupacional. Por su parte, el estudio de las elites, más que al análisis de las diferencias entre distintas posiciones en determinada escala social, está asociado al estudio de las relaciones que conectan a los actores dominantes. En otras palabras, el estudio sociológico de las elites inaugurado por Wright Mills, más que estudiar la distribución de los recursos sociales, se orienta a describir y entender las relaciones entre los actores en posiciones de privilegio (Ossandon, 2012).

La segunda referencia clave para el estudio de las elites es la obra del sociólogo francés Pierre Bourdieu. Desde sus inicios, la propuesta de Bourdieu critica la idea de que los individuos sean concebidos como marionetas que actúan en función de los designios dictaminados por el capital económico u otras estructuras de poder. Desde el punto de vista del autor, los sujetos tienen la capacidad de manipular las reglas existentes y de modificar los sistemas de clasificación que ordenan el mundo. Esto no implica, sin embargo, que los individuos dispongan de una libertad absoluta. Por el contrario, ellos no sólo nacen en un orden que ya tiene códigos establecidos, sino que además actúan en función de la posición que tienen al interior de la sociedad (Rovira Kaltwasser, 2011).

Independientemente de la tradición teórica en que se enmarquen, el rasgo común de los estudios de las elites es que se centran en el análisis de los individuos que ocupan altas posiciones de poder. Para el caso de la elite económica, por ejemplo, de aquellos que presiden o dirigen las principales empresas del mundo.

Precisamente, en el campo de estudio sobre elite económica, sobresalen los trabajos tributarios de la sociología de Bourdieu. A partir de la reconstrucción del origen social de los individuos y de la distribución de sus recursos (simbólicos, culturales, sociales y económicos), pretenden dar cuenta de los procesos de selección y de las diferentes vías de acceso a los puestos superiores en la estructura de las empresas. Entre ellos, se destacan los trabajos de Bourdieu y Saint-Martin (1978), Bauer (1981), Bauer y Bertin-Mouroit (1987), que concluyen que durante la década del setenta y del ochenta el acceso a los puestos directivos en las principales empresas industriales de Francia permanece mucho más cerrado a los individuos de sectores medios o bajos que en países como Alemania, Gran Bretaña o Estados Unidos.

A similares conclusiones arriba Joly (1996) al demostrar que en Alemania un número elevado de presidentes y directores generales de las grandes empresas comenzó su vida profesional desde

² “¿Por qué hay una elite del poder y no tres?” (Bottomore, 1993: 27)



puestos bajos y ascendieron dentro de la empresa. De más reciente publicación, los trabajos de Villette y Vuillermont (2005) y de Dudouet y Grémont (2010) construyen, respectivamente, una cartografía de los “hombres de negocios” y de los “grandes patrones” franceses a través de la reconstrucción de sus biografías y trayectorias de vida. Finalmente Harvey y Maclean (2008) y Maclean *et al.* (2006 y 2007) realizan un análisis prosopográfico en perspectiva comparativa de los directivos y ejecutivos de las principales empresas de Francia y Gran Bretaña.

Los estudios sobre las elites se han desarrollado también en relación con la naturaleza y propiedades de la empresa capitalistas y aquellos que las dirigen. Particularmente en Estados Unidos, los primeros trabajos que se preocupan por el estudio de la “dirigencia corporativa” se remontan a la primera mitad del siglo pasado, siendo uno de los primeros antecedentes la investigación realizada por Berle y Means, *The Modern Corporation and Private Property* (1932). Los autores señalan que una de las características centrales de la firma “moderna” radica en una pronunciada separación entre los propietarios (o accionistas que poseen el capital de la compañía) y los directivos (*managers*) asalariados de la empresa, pero a cargo de la conducción real de los asuntos y las decisiones. A partir de un extenso relevamiento de las 200 compañías no financieras más importantes de los Estados Unidos concluyen que un 44% de las mismas se encontraban controladas por sus *managers* y no por sus dueños. En esta misma línea, los teóricos de la “revolución managerial” sostienen que, este nuevo grupo de individuos, al posicionarse al frente de las principales corporaciones del planeta, ha sido dotado de un poder real de decisión. Ese poder se traduce en la capacidad de incidir sobre los asuntos económicos y, por consiguiente, en la dirección de la economía (Burnham, 1941; Chandler, 1984; Useem, 1990; Mizruchi, 2007).

Algunos de los trabajos clásicos sobre los *managers* y sus carreras coinciden en señalar que la promesa de una “carrera estable” al interior de la organización, con un sistema de ascensos preestablecidos y sucesivos incrementos en las remuneraciones, contribuye a garantizar la “lealtad” de los *managers* (Boltanski, 1982; Chandler, 1969, Glaser, 1968). Como sentencia Mizruchi (2007), éstos son hombres de carrera, identificados con la firma, y preocupados primordialmente por avanzar en su estructura organizacional, en oposición al empresario tradicional cuyo comportamiento se encuentra guiado, fundamentalmente, por el objetivo de la maximización de utilidades.

En contraste con estas afirmaciones, estudios más recientes señalan que este modelo de “carrera clásica”, caracterizada por un sistema instituido de ascensos al interior de la organización (Falcoz, 2001) empieza a ser cuestionado por la emergencia de un nuevo paradigma que sostiene que los ejecutivos no pueden esperar la organización de la carrera por parte de su empresa sino que deben pilotear ellos mismos su propio proyecto profesional (Osterman, 1996; Gold y Fraser, 2002; Defillippi y Arthur, 1994, Baruch, 1998).

Al mismo tiempo, un conjunto de investigaciones se ha ocupado de relativizar el alcance de la “revolución managerial”. Tal es el caso del trabajo de Scott (1990), en donde se argumenta que la dirección de las grandes firmas se realiza en el marco de una “constelación de intereses”, situación que complejiza la posibilidad de establecer una distinción tajante acerca de quién tiene el mando. Desde una perspectiva marxista, Miliband (1990) sostiene que lo erróneo de la tesis de la “revolución managerial” es que atribuye a los altos ejecutivos y gerentes fines muy distintos a los de los grandes empresarios-propietarios, cuando los primeros pueden actuar perfectamente como extractores de plus-trabajo, incluso aunque no posean ninguna participación en las empresas que controlan.

Otros trabajos han re-enfocado el estudio de los *managers* al interrogarse por la plausible gestación de una “clase capitalista de carácter transnacional” (CCT). La obra pionera de Sklair (2001)



identifica como parte de la misma a los ejecutivos de corporaciones transnacionales y sus filiales locales (la fracción corporativa o empresarial), a los políticos y burócratas globales (la fracción de Estado), a los profesionales globales (la fracción técnica) y a los medios masivos de comunicación (la fracción del consumismo). Desde el enfoque de las redes sociales, los trabajos realizados por Carroll y Fennema (2002), Carroll (2009) y Staples (2012) profundizan en el estudio de la CCT argumentando que existen condiciones estructurales que permiten afirmar la existencia de una clase capitalista transnacional, independizada a tal punto de su ámbito local, que su identidad como parte de un colectivo transnacional moldea su comportamiento en un sentido mucho más profundo que la identidad que portan como ciudadanos nacionales.³

Finalmente, otro enfoque que ha tenido gran influencia en el estudio de la elite económica es el análisis de redes. Tributario de la sociología de Wright Mills, lo que lo distingue es que estudia la estructura de las relaciones: las unidades de análisis son los vínculos entre los actores y la intensidad de los mismos. Más que como una pirámide, la estructura social es concebida como una red, es decir, como un conjunto de pautas de relación (más o menos estables) entre los miembros de un grupo social (Cárdenas, 2012). En el caso específico de los agentes económicos, se destacan los estudios sobre la “red corporativa”⁴ (Allen, 1974; Scott, 1990; Mizruchi, 1996; Windolf, 2002; Carroll, 2009). Como apunta Cárdenas, la red corporativa es la estructura de enlaces corporativos, por lo que nos señala las limitaciones y posibilidades de acción de las corporaciones: control, influencia, comunicación, transferencia de capital, información, cooperación, competencia, autonomía (2012: 80). En otras palabras, la red corporativa conforma un mapa de las oportunidades y limitaciones creadas por las relaciones entre las empresas (Windolf, 2002: 15).⁵

En esta investigación, se recupera la noción de elite elaborada por Wright Mills. Se considera entonces a la elite económica como un grupo relativamente cohesionado, que posee vínculos estrechos entre sí y que posee la capacidad de influir sobre la economía, tanto a partir de sus acciones directas al interior de la firma/grupo como a partir de su influencia en los ámbitos gubernamentales. En este sentido, ampliando la concepción de Mills, se sostiene que si bien es posible identificar diferentes sub-segmentos de la elite del poder, las posiciones de elite se traducen en capacidad de influencia en tanto esos sub-segmentos se encuentran íntimamente entrelazados. Es por este motivo que interesa particularmente dar cuenta de la circularidad y multiposicionamiento de los miembros de la elite económica en relación con su acceso a puestos clave en el ámbito público. En este sentido, se busca identificar a) las posiciones específicas ocupadas por los miembros de las elites y b) las relaciones entre los agentes que ocupan posiciones de privilegio. Precisamente por seguir este doble objetivo, interesa destacar la forma en que las redes de relaciones entre los

³ Estos supuestos han favorecido el desarrollo de diferentes investigaciones en distintos países con el fin de analizar los componentes locales de la CCT: Murray (2012) para el caso australiano, Heemskerk y Fennema (2009) para el caso holandés y Salas-Porras (2012) para el caso mexicano. Por otro lado, encontramos también una serie de trabajos comparativos entre distintos países y regiones: Staples (2006) y Cárdenas (2012).

⁴ A diferencia de otros enfoques, la literatura sobre redes, de raigambre anglosajona, entiende por “corporaciones” a las distintas empresas.

⁵ Posiblemente uno de los aspectos más abordados de la red corporativa sean los *interlocking directorates* o “directorios entrelazados”. Este término alude a la relación que se establece cuando una o más empresas comparten uno o más directores (Mizruchi, 1996; Allen, 1974). Si bien no existe un consenso generalizado sobre las razones que determinan la conformación de los *interlocks*, en la práctica se ha constatado que los mismos permiten controlar o monitorear una empresa, llevar adelante prácticas de colusión, crear legitimidad o, incluso, garantizar el crecimiento profesional de los ejecutivos implicados (Mizruchi, 1996).



miembros de la elite económica posibilitan o limitan la conformación de las acciones empresarias (tanto a nivel de la firma como de las corporaciones gremiales del empresariado).

Por otro lado, la caracterización de los miembros de la elite económica que permite identificar continuidades y rupturas en el período analizado es tributaria de la tradición bourdieana, en tanto se busca dar cuenta no sólo del capital económico acumulado sino también del modo en que capital cultural y capital relacional favorecen el acceso a las posiciones de poder.

Finalmente, aun cuando el trabajo no se enmarca en la tradición de los estudios “manageriales”, las discusiones planteadas por esta corriente en relación al rol y función de los gerentes de las grandes empresas constituyen una referencia obligada para la selección de empresarios a ser considerados en la muestra: la inclusión de presidentes no propietarios está orientada a priorizar la capacidad de influencia que supone ocupar un cargo estratégico en un momento determinado.

II – Continuidades y rupturas en la elite económica argentina

Teniendo en cuenta las definiciones previas, este trabajo se ocupa de un segmento específico de la elite: la elite económica, definida como el conjunto de individuos que ocupan las posiciones más altas dentro de la jerarquía de las grandes firmas y de las principales asociaciones empresarias. En tanto la investigación se concentra en el período que se extiende entre 1976 y 2001, se consideran como miembros de las elites a todos aquellos que, a lo largo de esos años, han ocupado alguna de tales posiciones al menos una vez. El supuesto que subyace a esta definición es que tanto las grandes firmas como las asociaciones empresarias inciden de manera determinante en el proceso de acumulación del capital, en la distribución de la riqueza y en la orientación de la intervención económica estatal en virtud del poder económico y del poder político que detentan. El primero se deriva de la posesión del capital organizado a través de las firmas y/o grupos económicos: decisiones sobre niveles y tipos de inversión de utilidades, de empleo, de producción y comercialización son de gran incidencia macroeconómica. Este poder se refuerza (y se hace efectivo) en la acción política que despliegan a título individual o colectivo a través de las asociaciones corporativas del empresariado.⁶ Tomando en cuenta estas premisas, la muestra quedó conformada por:

- a) los individuos que se desempeñaron como presidentes de las empresas que se ubicaron al menos tres años en el ranking de las 100 firmas de mayor facturación del país. A lo largo del período, esas posiciones fueron ocupadas por 95 empresas nacionales, extranjeras o de capital mixto.⁷ Se incluyeron en la muestra firmas privadas, estatales y público-privadas.
- b) los presidentes de los 18 grupos económicos locales a los que pertenecen las firmas privadas nacionales que integran el *ranking*. Esto significa que cada vez que una firma considerada para la muestra forma parte de un grupo económico nacional, se incluye también a los presidentes de ese grupo al que pertenece la empresa.

⁶ Sobre los diversos tipos de acción empresaria consultar Beltrán (2011), Castellani y Llanpart (2012) y Dossi (2011).

⁷ Cabe destacar el alto grado de rotación de empresas de la cúpula a lo largo del período en cuestión ya que del total de las 95 firmas seleccionadas sólo 16 estuvieron en el ranking en los tres subperíodos. El resto se distribuyó de la siguiente forma: 19 entre 1976 y 1989; 11 entre 1984 y 2001 y 25 entre 1990 y el año 2001. Sobre las razones que explican el alto grado de rotación de la cúpula empresaria en esos años consultar Castellani, 2009b.



- c) los principales dirigentes corporativos de las 6 asociaciones empresarias de tercer grado más importantes del país. La selección de los dirigentes varió según la forma de organización de cada agrupamiento empresario.⁸

A lo largo del período 1976-2001 se detectaron en total 407 posiciones/cargos de elite económica (275 de elite corporativa y 132 de elite empresaria) y un total de 200 individuos que ocuparon esas posiciones. Una vez identificadas las posiciones y los individuos que las ocuparon en el período, se reconstruyeron, para cada miembro de la elite económica, *datos sociodemográficos básicos, trayectoria familiar, educativa y ocupacional y formas de participación social* (cuadro 1) en base a diversas fuentes secundarias.

Cuadro I: Operacionalización de las variables para el análisis de la elite económica.

Variables	Indicadores
Perfil sociodemográfico	Sexo, año de nacimiento, país, provincia y ciudad de nacimiento, fecha de fallecimiento (si corresponde) estado civil, cantidad de hijos, religión.
Trayectoria familiar	Nivel educativo, ocupación y religión de los padres, cónyuge/s, hijos/as.
Trayectoria educativa	Tipo de establecimiento en el que realizó los estudios en todos sus niveles, títulos alcanzados, año de obtención de los títulos y máximo nivel educativo alcanzado.
Trayectoria ocupacional	Cargos ocupados en el sector privado (cantidad de cargos, período, edad de ingreso, tipo y nombre de la empresa, tipo de ocupación y sector de actividad); ejercicio como profesional independiente; cargos ocupados en el sector público (cantidad de cargo, tipo de cargo, nivel de gobierno, período, edad de ingreso).
Formas de participación social	Participación en asociaciones no gubernamentales, corporaciones empresarias, organizaciones internacionales, clubes deportivos, etc. Para cada caso: tipo de participación, período, cargo ocupado.

El análisis estadístico de los datos recabados para cada posición, realizado con el programa SPSS, permitió caracterizar a la elite en su conjunto y establecer continuidades y rupturas a lo largo del período en cuestión.⁹

III.1. Perfil socio-demográfico y familiar: reproducción social y clausura de la elite económica

⁸ Las seis asociaciones empresarias consideradas y los criterios de selección de dirigentes son: Asociación de Bancos de la República Argentina (ABRA): Director Ejecutivo, Presidente y Vicepresidente; Asociación de Bancos Argentinos (ADEBA): Director, Presidente, Vicepresidente; Cámara Argentina de Comercio (CAC): Gerente, Presidente, Vicepresidente; Bolsa de Comercio de Buenos Aires (Bolsa): Presidente y Vicepresidente; Sociedad Rural Argentina (SRA): Presidente y Vicepresidente; Unión Industrial Argentina (UIA): Presidente y Vicepresidente 1°.

⁹ Se exploraron las variables tanto por tipo de sub-elite (empresaria o corporativa) y por cohorte en función del año de ingreso a la posición de elite (1976-1983; 1984-1989 y 1990-2001).



Los perfiles socio-demográficos permiten identificar rasgos asociados al origen social y familiar de los miembros de la elite económica. Estos rasgos permiten a su vez extraer conclusiones respecto al *nivel de cierre* existente en las elites. El nivel de cierre se expresa en la mayor o menor posibilidad de que una persona, cuyo origen social se encuentra fuera de los círculos de elite, acceda a una posición de privilegio a lo largo de su trayectoria personal. Al mismo tiempo, proporciona una primera aproximación a la capacidad de *reproducción* de las elites, es decir, la posibilidad de que los hijos/as de un miembro de la elite ocupen también una posición de privilegio.

Un primer análisis de estos indicadores muestra para el caso argentino la existencia de un patrón que se encuentra presente en la mayor parte de las elites latinoamericanas: las posiciones más altas de poder en las grandes firmas y asociaciones empresarias las ocupan los hombres (99,2% de los cargos). De los 200 individuos que forman parte de la muestra de 407 posiciones de elite económica, sólo tres son mujeres. En los tres casos se trata de presidentas de empresas que accedieron al puesto al heredarlo por la relación familiar con el presidente anterior –mujeres que enviudaron y se colocaron al frente de la compañía familiar.¹⁰

Si bien este es un rasgo que da cuenta del carácter tradicional de la elite económica argentina, existen otros rasgos que dan cuenta de transformaciones importantes ocurridas a lo largo del período. En este sentido, al interior de esta elite eminentemente masculina se incrementa, desde mediados de los ochenta, la proporción de solteros y divorciados (15,5% y 22,5% respectivamente) en el marco de una tendencia hacia la modernización de las costumbres y a la erosión del poder regulatorio de la Iglesia Católica – lo cual coincide también con la sanción de la Ley de Divorcio en 1987. A pesar de esto, se mantiene una alta proporción de casados en primeras nupcias en cada cohorte (86,1%; 66,7% y 62%) al igual que la cantidad media de hijos (3,5) a pesar de la baja registrada en la media nacional (7 en los años setenta, contra 3 en 2011).

En relación con la impronta de la religión entre los miembros de la elite, la Iglesia Católica pierde influencia relativa, lo que se expresa en la proporción de miembros que se manifiestan abiertamente creyentes. Así, mientras en el período 1976-1983 el 43% manifestaban públicamente su credo católico, en el período 1990-2001 tan sólo el 23% lo hacían. Esto no significa necesariamente una disminución en la importancia de la religiosidad, sino más bien da cuenta de un cambio en el valor simbólico del catolicismo como marca identitaria y como factor clave para la definición de la pertenencia al grupo de la elite.

Otro rasgo que llama la atención es que a pesar de la preeminencia del capital extranjero en la propiedad de las firmas y en el volumen de ventas de las 100 empresas de mayor facturación a lo largo del período (más del 50% en cantidad de empresas y proporción de ventas totales) los miembros de la elite económica continúan siendo mayoritariamente de nacionalidad argentina (más del 80% en todo el período), en su mayoría nacidos en la ciudad de Buenos Aires y sus alrededores. Estos datos dan cuenta de dos fenómenos: primero que las firmas transnacionales y las asociaciones gremiales prefieren ocupar los cargos altos con nativos antes que con extranjeros. Esto se explica tanto por el conocimiento que estos poseen sobre la cultura y el mercado local, como por la importancia de las redes de relaciones, tanto en el ámbito público como privado, que los locales poseen y los extranjeros no.¹¹ En segundo lugar, los datos muestran que el elevado grado de

¹⁰ Se trata de Amalia Lacroze de Fortabat (presidenta de Loma Negra y viuda de Alfredo Fortabat), Dolores Quintanilla de Madanes (presidenta de ALUAR y Fate, viuda del fundador de la empresa) y Ernestina Herrera de Noble (presidenta del Grupo Clarín y viuda de su fundador).

¹¹ Cabe aclarar que algunos extranjeros que integran la muestra presentan una larga trayectoria en el país que los coloca en una situación similar a la de los argentinos nativos (Franco Macri del grupo SOCMA, Roberto



concentración regional a nivel económico y demográfico que caracteriza al país se replica al interior de la elite económica.

En cuanto a la trayectoria educativa los datos van en consonancia con procesos sociales ocurridos a nivel macro. En primer lugar se incrementa la cantidad de graduados universitarios entre los miembros de la elite: mientras en los años setenta 53% poseían títulos universitarios, en los años noventa los valores alcanzan al 64%. Lo mismo sucede con sus hijos: mientras en 1976 sólo el 48% de los hijos de la elite económica completaba sus estudios universitarios, en 2001 la proporción asciende al 70%. Otro fenómeno interesante está relacionado con el tipo de carrera universitaria de preferencia entre los miembros de la elite económica. Si bien los ingenieros continúan predominando, éstos han perdido algunas posiciones a lo largo del período (representaban el 40% en los setenta y el 34% en los noventa). Los abogados, que representaban en los setenta el 38%, fueron desplazados por otras profesiones pasando a representar el 16%. Igual suerte corrieron los militares, que representaban casi el 7% en los años setenta y no cuentan con representación en los noventa. Entre las profesiones que ganaron espacio se encuentran las ciencias económicas (economía, contador y administración de empresas), que pasaron de representar el 14% a representar el 32% y las ciencias de la salud (que pasan de cero a 18%).

Durante el período bajo análisis, se observa también un incremento progresivo en el número de graduados en universidades privadas, en especial religiosas: mientras en los setenta el 73% de los miembros de la elite provenían de universidades públicas, en los noventa se habían reducido al 58%. Como contrapartida, crecen en importancia las universidades privadas del ámbito local.

En lo que respecta a las instituciones educativas a las que concurren los miembros de la elite, se registran también cambios significativos. En los años setenta la mayor parte de los egresados se concentraba en las universidades nacionales (principalmente en la Universidad de Buenos Aires, Universidad Nacional de Córdoba y Universidad Nacional de La Plata), seguida por instituciones de formación militar (como el Colegio Militar de la Nación y Escuela Superior de Guerra) y por universidades extranjeras, fundamentalmente europeas (como Politécnico de Milán, Politécnico de Torino, Universidad de Roma, Universidad de Montevideo y la Universidad de Harvard). En los años noventa las universidades públicas continuaron siendo predominantes (con la Universidad de Buenos Aires, Universidad Nacional de Córdoba, Universidad Nacional del Litoral, Universidad de Cuyo entre las más importantes) pero ganaron peso relativo las universidades privadas de orientación católica (Universidad del Salvador, Universidad Católica Argentina). Las universidades extranjeras pasaron a representar sólo el 12% del total.

Los estudios de posgrado también se vuelven más frecuentes en los años noventa. Mientras entre quienes ingresaron a la elite entre 1976 y 1983 sólo el 7% poseía títulos de posgrado, el 21% de aquellos que ingresaron a la elite a partir de 1990 poseen este tipo de títulos. El cambio más importante, sin embargo, se produce en las universidades que otorgan los títulos de posgrado: en los noventa, 97% de los títulos de posgrado se obtuvieron en universidades extranjeras, lo que da cuenta de un marcado proceso de internacionalización en la educación de las elites económicas.

El origen social y las trayectorias profesionales de los miembros de la elite económica permiten también arribar a algunas conclusiones respecto su grado de reproducción social. Si se toma en cuenta el origen profesional del padre, se observa que a mediados de los años setenta, casi el 60% de

Rocca del grupo Techint, Cristiano Ratazzi de la filial nacional de FIAT, entre otros, serían ejemplos paradigmáticos en este sentido). Sin embargo en el análisis estadístico de los datos fueron considerados como extranjeros.



los individuos que ocupaban una posición de elite empresaria eran hijos de empresarios, mientras los padres del 40% restante tenían un origen diferente; en cambio en los años noventa, casi el 90% de los miembros de la elite eran hijos de empresarios (cuadros 2).

Cuadro 2: Distribución proporcional de presidentes de empresas (propietarios y no propietarios) según ocupación del padre en las tres cohortes (1976-1983; 1984-1989; 1990-2001)

Profesión del padre de los presidentes de grandes firmas	1976-1983	1984-1989	1990-2001
Dirigente/funcionario político	11,5%	0%	0%
Empresario	57,7%	94,1%	87,5%
Profesional	11,5%	5,9%	8,3%
Comerciante	15,4%	0	4,2%
Empleado	3,8%	0	0%
TOTAL	100,0%	100,0%	100,0%

Fuente: Elaboración propia con datos de "Base Elites argentinas (1976-2001)", proyecto PIP 1350.

En lo que respecta a los dirigentes corporativos se evidencia la tendencia opuesta. En los años setenta los dirigentes de las asociaciones empresarias era predominantemente hijos del empresarios (89,5%), mientras que en los noventa esa proporción se reduce (69,5%) y prácticamente un tercio pasan a ser hijos de profesionales (30,5%). Este cambio da cuenta de un proceso de profesionalización de la dirigencia corporativa en Argentina, por cuanto los puestos como dirigentes poseen valor en sí mismos no sólo como fuente de ingresos sino como un camino de ascenso social hacia las posiciones de elite. En este sentido, ocupar posiciones de privilegio en las organizaciones privadas deja de ser parte del objetivo de expresión de intereses de los capitalistas para pasar a ser parte de la proyección de las carreras individuales de los dirigentes (cuadro 3).

Cuadro 3: Distribución proporcional de presidentes de asociaciones empresarias según ocupación del padre en las tres cohortes (1976-1983; 1984-1989; 1990-2001)

Profesión del padre de los presidentes de grandes firmas	1976-1983	1984-1989	1990-2001
Empresario	89,5%	100,0%	69,5%
Profesional	10,5%	0,0%	30,5%
TOTAL	100,0%	100,0%	100,0%

Fuente: Elaboración propia con datos de "Base Elites argentinas (1976-2001)", proyecto PIP 1350.

Debe señalarse, sin embargo, que tanto en el caso de los propietarios y CEOs de empresas como en relación con los dirigentes corporativos, la posición ocupada por los padres que se



denominan empresarios no implica necesariamente que éstos hayan ocupado una posición de elite. En particular en el caso de los dirigentes corporativos, suelen provenir de familias que no pertenecen a las firmas más importantes de los sectores que representan –con la excepción de Eduardo Escasany al frente de la ADEBA durante los años noventa. Por el contrario, se trata por lo general de propietarios o hijos de propietarios de empresas de segundo orden que no forman parte de las 100 empresas de mayor facturación.

Más allá de estas consideraciones, queda claro que hacia fines del siglo XX se produce un proceso de clausura de la elite económica: se restringe el acceso a las posiciones de elites para aquellos que no tienen un origen social empresario, al tiempo que se reduce también notablemente la cantidad de *self-made-men*. Si hasta los años setenta era posible encontrar un número significativo de miembros de la elite económica que provenían de orígenes sociales diversos, en los años noventa esos valores se concentran, homogenizando a los miembros de la elite de acuerdo con su origen.

La lectura de las variables socio-demográficas y familiares permite afirmar que la elite económica argentina sufrió cambios significativos entre los años setenta y los noventa. En términos demográficos, se produjo un proceso de paulatina modernización: en los noventa las elites son menos religiosas, poseen familias menos numerosas y, como en el resto de la sociedad, la institución del matrimonio pierde el peso que tenía en el pasado. A pesar de estos cambios, la elite económica continúa estando conformada mayoritariamente por argentinos residentes del área metropolitana de la ciudad de Buenos Aires. La extranjerización de la economía no afectó la composición de la elite en términos de nacionalidad, pero impulsó la existencia de una elite más internacionalizada, al menos en lo que respecta a su educación formal. Las elites son más educadas que en el pasado y si bien los ingenieros siguen siendo predominantes, los economistas han desplazado a los abogados.

Los cambios más significativos, sin embargo, se han producido en relación con el grado de reproducción social y el cierre en el acceso a las posiciones de elite. Ese proceso de clausura significa la existencia de una elite cada vez más homogénea con su origen concentrado en los negocios. Al mismo tiempo, significa que el acceso a las posiciones de elite son cada vez más heredadas y cada vez menos el resultado del desarrollo de las trayectorias individuales.

II.2. Trayectoria ocupacional: la circulación público-privada y la multiposicionalidad como marcas distintivas de la elite económica

La reconstrucción de las *trayectorias ocupacionales*¹² permite identificar las diversas posiciones laborales y profesionales ocupadas por los miembros de la elite económica a lo largo de su vida. En el caso de la elite económica, el análisis de trayectorias cruzadas permite no sólo dar cuenta de las posiciones ocupadas en el ámbito empresarial, sino también aquellas ocupadas en el ámbito estatal, en el ámbito de la función política y en el ámbito del tercer sector.

La multiposicionalidad de los miembros de la elite económica en el ámbito privado y el ámbito estatal, ilumina empíricamente algunos procesos destacados en la bibliografía teórica sobre elites, tales como la llamada “puerta giratoria” o circulación público-privada (Gormley, 1979; Eckert, 1981; Cohen, 1986 y Che, 1995), los procesos de colonización estatal por parte del empresariado (Cardoso, 1975 y 1985; O’Donnell, 1978) y la circulación de las elites (Boltanski, 1973; Useem, 1979). Asimismo permite dar cuenta de los tipos de trayectorias construidas hasta llegar a la posición de elite y las distintas estrategias y mecanismos que se ponen en juego a lo largo del período, como el

¹² Dichas trayectorias relevan las posiciones de elite pero también aquellas que no lo son.



ascenso intra-firma, la circulación entre múltiples empresas y la alternancia entre posiciones en las firmas y en el Estado.

A lo largo del período 1976-2001 se produce un progresivo aumento en la rotación de los puestos de elite. En promedio, los miembros de la elite pasan de una permanencia en los puestos de 6,5 años a 3,6 años. Esto da cuenta de un fenómeno de creciente inestabilidad y de la existencia de posiciones de elite por las que se producen una elevada circulación de individuos. Esto es especialmente significativo en las empresas tanto públicas como privadas. En este sentido, en las empresas estatales se observa una alta rotación de los presidentes (1 cada 2 años en promedio). En el caso de YPF, por ejemplo, hubo 15 presidentes en 22 años, en Ferrocarriles Argentinos, 8 en 13 y en ENCOTEL, 7 en 13 años.

En las firmas transnacionales también se registra una rotación elevada de posiciones (1 presidente cada 2 años en promedio). Sin embargo, esto no es homogéneo en todas las ramas de actividad: en un extremo las automotrices son las que tienen mayor nivel de rotación, mientras las tabacaleras tienen una estabilidad mayor, similar a la de las nacionales.

En los grupos económicos y en las empresas que los integran, hay mucha más estabilidad en los cargos que en las empresas transnacionales. En el caso de los grupos económicos, como son de propiedad familiar, el presidente suele ser el fundador o alguno de sus descendientes (Mastellone, Arcor, Macri, Loma Negra, Ledesma, por ejemplo, son todos casos con un solo presidente a lo largo del período 1976-2001). Casos opuestos son los de los grupos Celulosa, Madanes y Bemberg donde hubo 4 o más presidentes en el mismo período. En las empresas que pertenecen a los grupos económicos, la mediana se ubica en el orden de 2 presidentes por empresa.

En las empresas nacionales que no forman parte de grupos económicos también es muy alto el grado de permanencia de los presidentes, con la excepción de casos de cooperativas como Sancor y El Hogar Obrero que por estatuto establecen que debe elegirse un nuevo presidente cada año. En el caso de las empresas privatizadas hay un grado de rotación intermedio, con un promedio de 3 presidentes en el período 1990-2001.

Finalmente, el nivel de rotación de las asociaciones empresarias es menor que en las firmas transnacionales y las empresas de origen nacional, pero es mayor que en los grupos económicos. Esto es así, en parte, porque los estatutos de las asociaciones establecen que debe haber elecciones todos los años. Sin embargo, en asociaciones empresarias como la SRA o ADEBA no existen restricciones para la reelección de los dirigentes, mientras que en otras como la UIA existen reglas escritas y no escritas que promueven el recambio para que haya alternancia entre las líneas internas. Son justamente la ADEBA y la SRA las asociaciones con menor rotación: a lo largo del período, la ADEBA tuvo 5 presidentes con un promedio de casi 5 años cada uno en la posición mientras que en la SRA hubo 6 presidentes, con un promedio de 4,5 años en la posición. En la ADEBA, uno de sus presidentes (Roque Maccarone) ocupó la posición durante 11 años durante el período 1990-2001. En las restantes organizaciones la rotación es menor, pero la estabilidad sigue siendo alta. En la ABRA, por ejemplo, el promedio de tiempo en la posición es de 3,7 años (con el caso de un presidente que ocupó el puesto por 8 años) y en la CAC el promedio es de 3,6 años (también con un presidente ocupando 8 años la posición).

La UIA y la Bolsa de Comercio de Buenos Aires son las organizaciones que registran mayor rotación. La Bolsa tuvo 11 presidentes en el mismo período de tiempo que la SRA y la ADEBA. Eso significa que cada uno estuvo en la posición en promedio 2,3 años. En el caso de la UIA, hubo 9



presidentes pero la entidad estuvo intervenida durante los primeros años bajo análisis, por lo que en promedio cada presidente ocupó el puesto 2,2 años (con un único caso de un presidente que estuvo en el puesto por 4 años).

El grado de rotación no cambia significativamente a lo largo del período. En el caso de las organizaciones empresarias se mantiene estable mientras en el caso de las firmas privadas se produce un aumento de la rotación debido al mayor peso relativo de las empresas transnacionales respecto al demás conjunto de empresas consideradas. Otra variable que se mantiene relativamente constante es la edad de acceso a la posición de elite, que se ubica en todo el período en un promedio de 52 años de edad.

En cuanto a la circulación público-privada hay un alto grado de participación ocupacional en el sector público en puestos de alta jerarquía: 40% de los dirigentes corporativos y 35% de los presidentes de empresas han ocupado al menos una vez un cargo en el sector público. La participación de empresarios en puestos de la Administración Pública se mantiene por arriba del 25% en las 3 cohortes, mientras que en las organizaciones corporativas se produce un incremento significativo de la participación, que pasa del 20% en 1976-1983 a más del 45% en los años noventa.

II.3- Formas de participación social: la importancia de construir redes sociales

La construcción de redes sociales¹³ funciona como una de las principales estrategias desplegadas por la elite económica para ganar influencia en distintos ámbitos y así ejercer el poder. El pasaje por el Estado, señalado en el apartado anterior, no sólo permite ocupar puestos de toma de decisión en un momento determinado, sino que facilita el conocimiento sobre la lógica estatal y la ampliación de la red de conexiones en el espacio público.

En el caso de la elite económica, las organizaciones gremiales empresarias son las que cumplen el rol articulador de esas redes. Estas son al mismo tiempo que espacios de representación y expresión de los intereses capitalistas, medios privilegiados para establecer relaciones durables con la órbita estatal. En este sentido, los grandes empresarios individuales combinan permanentemente la activación de las redes personales y las redes corporativas. Las redes personales dependen de la capacidad de sus miembros y de los gerentes de las firmas de establecer estrechos vínculos personales con funcionarios gubernamentales. Las redes corporativas dependen de la capacidad de las organizaciones empresarias de mantener abiertos los canales de negociación con las instituciones claves del estado. Las redes personales pueden ser más efectivas para dar respuesta a intereses específicos de un empresario individual, pero son inestables, en tanto dependen de la permanencia de determinados sujetos en los puestos clave – cada vez que un funcionario es removido, la red debe ser redefinida. Las redes corporativas, por el contrario, resultan más efectivas para movilizar intereses agregados y suelen seguir cursos de acción más institucionalizados, lo que las provee de mayor

¹³ Las redes sociales dan cuenta de las regularidades que se producen en la estructura de las relaciones sociales. Se trata de una perspectiva que considera a los actores individuales no como unidades autónomas sino como agentes interdependientes, resaltando las relaciones que se producen entre ellos y el tipo de conexiones que mantienen (Wasserman y Faust, 1994). Las redes constituyen canales para la circulación e intercambio de recursos materiales y no materiales, incluyendo dinero, influencias políticas, información clave y privilegios. Se trata de entidades dinámicas (Newman, Barabasi y Watts, 2006) que generan oportunidades para sus miembros (Wasserman y Faust 1994). La red se define por un conjunto de rasgos: a) su tipo (redes económicas, políticas, familiares, afectivas, de amistad, de sumisión, etc.), b) su densidad (la estrechez de los vínculos) y c) su calidad (su funcionalidad para lograr los propósitos).



estabilidad de la que poseen las redes personales. Es por este motivo que los grandes empresarios que forman parte de la elite suelen mantener abiertos dos canales complementarios de influencia y negociación con el sector público: de manera directa, las relaciones personales; de manera indirecta, suelen involucrarse en las disputas internas de las organizaciones empresarias como medio de afianzar sus redes corporativas.

Los miembros de las corporaciones empresarias siguen una lógica similar, y sus carreras suelen combinar el pasaje por la empresa privada, el Estado y la acumulación de puestos dentro del propio ámbito corporativo (en una o más organizaciones empresarias). En general existen dos tipos de estrategias diferentes para alcanzar los puestos más altos dentro de las corporaciones empresarias: la carrera “profesional” o el acceso por el peso específico de las empresas privadas a las que se encuentran vinculados.

La UIA y la SRA son las dos organizaciones donde se observa con mayor claridad el primer tipo de trayectoria (profesional). En este caso, el acceso se produce fundamentalmente a partir de la acción que se realiza al interior de las organizaciones, siendo el desempeño del puesto el foco de la carrera dirigenal. Es decir, aun cuando el ingreso se produce por lo general debido a la existencia de un vínculo con el sector, el ascenso no guarda correlato con el peso específico de la empresa o grupo que el dirigente representa, sino con su trayectoria personal al interior de la organización.

En la UIA, por ejemplo, la totalidad de sus presidentes tuvo varios puestos dentro de la organización con anterioridad a acceder a la máxima posición. Se trató de puestos diversos y de diferente jerarquía y en todos los casos tuvieron también una participación activa en la militancia de las dos agrupaciones internas de la entidad industrial (el MIA y el MIN). Al mismo tiempo, casi el 80% fue en algún momento propietario de empresas, aunque por lo general de empresas de un tamaño medio. Lo que es aún más interesante, es que en el momento de ocupar la presidencia un número importante de los dirigentes había dejado de ser empresario, por lo que la representación corporativa de los intereses industriales constituía su principal fuente de ingresos. Al mismo tiempo, los presidentes de la UIA mantienen múltiples conexiones con otras organizaciones empresarias como el Grupo Productivo, la COPAL, el CEA, uniones industriales provinciales y cámaras sectoriales.

En el caso de la SRA todos sus miembros se desempeñaron también con anterioridad en otros puestos dentro de la organización y el 55% ocupó previamente la vicepresidencia. En lo que respecta a los vínculos con el sector privado, sólo un 30% tiene a la actividad agropecuaria como su actividad principal. Por el contrario, más del 60% ha tenido posiciones de alta dirección en fábricas de maquinarias agrícola, administradoras de jubilaciones y pensiones, empresas lácteas, petroquímicas y empresas de transporte. En relación con sus contactos con otras corporaciones, estos fueron menos fluidos que en el caso de la UIA, ya que sólo dos tuvieron puestos en CRA, aunque por la naturaleza de la posición mantienen vínculos permanentes con las sociedades rurales del interior del país.

Tanto en el caso de la UIA como de la SRA, la pertenencia a las empresas de las que participan no representa una condición suficiente para el acceso a los puestos de elite dirigenal. Esto es así o bien porque no se trata de empresas ligadas al sector específico (como en el caso de la SRA) o bien porque son empresas que por su tamaño no pertenecen al universo de las empresas más importantes del país. Esto supone la existencia de una estrategia estrictamente corporativa de construir poder y ascender en las posiciones. En el caso de la SRA, esa estrategia se vincula con el mantenimiento de un vínculo estrecho con la organización y con los demás miembros. En el caso de la UIA, se trata de una estrategia que combina la acumulación de poder interno con la generación de redes externas de



diverso tipo (como la participación en otras organizaciones, el vínculo con empresas privadas y las conexiones con el Estado).

La Cámara Argentina de Comercio se aproxima en gran medida a la lógica de la UIA y la SRA, ya que la trayectoria dentro de la organización tiene también un peso de gran importancia: el 65% de los presidentes tuvo cargos con anterioridad. Sin embargo, en el caso de la CAC sus presidentes poseen también por lo general puestos jerárquicos en empresas ligadas al comercio y en muchos casos su espacio de referencia no es directamente la CAC sino otras organizaciones como el CEA o la COPAL. También en el caso de la CAC, y dadas las características de los intereses que defiende, posee gran importancia la proyección internacional y por lo tanto la pertenencia a cámaras de comercio internacionales.

Los casos de las entidades financieras, como la ABRA, la ADEBA y la Bolsa de Comercio de Buenos Aires representan una forma diferente de carrera dirigenal. En el caso de estas corporaciones (aun cuando es poco habitual el acceso directo a la presidencia de la entidad), en casi todos los casos se trata de individuos que poseen una posición dominante dentro del mundo de las finanzas, en tanto provienen de algunos de los grandes bancos que operan en el país.

En efecto, en el caso de ABRA, la totalidad de sus presidentes tuvieron antes, durante o después de asumir el cargo funciones de alta dirección en empresas privadas, siempre vinculadas al sector financiero (sobre todo bancos y casas de remates pero también estudios de abogados especializados). Algo similar ocurre con el caso de la ADEBA, donde los presidentes se desempeñaron en su totalidad en posiciones de alta gerencia en empresas del sector financiero, fundamentalmente en bancos de origen nacional. Diferenciándose de los representantes de la banca internacional, algunos de los presidentes de la ADEBA tuvieron también posiciones clave en otras organizaciones como la SRA, CARBAP y el Consejo Empresario Argentino. Las trayectorias de estos individuos dan cuenta no sólo de un vínculo estrecho entre el acceso a la posición dirigente y la ocupación de una posición privilegiada en el sector, sino también un elevado nivel de especialización en el sector financiero.

Este nivel de especialización se registra también en relación con sus vínculos con el Estado. De los presidentes de ABRA casi el 55% ocupó posiciones en la función pública, en su mayoría en el Banco Central de la República Argentina (BCRA) o como embajadores con funciones comerciales. En el caso de los presidentes de la ADEBA, el 40% accedió también a cargos públicos, en general en el BCRA, como Secretarios de Finanzas o en el Poder Judicial.

En el caso de las demás entidades los puestos fueron más variados, mostrando un nivel menor de especialización. Entre los presidentes de la Bolsa de Comercio se encuentran un Ministro de Bienestar Social, dos Secretarios del Ministerio de Hacienda, dos Subsecretarios de Economía, un Presidente del Banco Ciudad, un Jefe de Inteligencia del Estado Mayor y dos embajadores. En lo que respecta a la UIA, un quinto de los presidentes accedió a posiciones en el gobierno, incluyendo la dirección del Instituto Nacional de Tecnología Industrial, el Ministerio de Producción, el directorio del Banco de la Provincia de Buenos Aires y asesores presidenciales y un diputado nacional. En el caso de la SRA, las posiciones en el sector público son menos frecuentes, y suelen limitarse a la gestión específica del sector agropecuario. Sin embargo, durante el período ningún presidente de la SRA accedió antes o después a puesto de Ministro o Secretario de Agricultura y Ganadería de la Nación.



El análisis de estos recorridos permite observar en qué medida la construcción de redes de vínculos cruzados constituye no sólo una característica definitoria de las elites, sino que forma parte también de las estrategias de acumulación de poder que sus miembros construyen a título individual. En esta línea también debe interpretarse el alto grado de participación de los miembros de la elite económica en organizaciones sociales, dato que se mantiene estable a lo largo del período en cuestión. Entre estas organizaciones se destacan las fundaciones de investigación económica y los clubes deportivos. La participación en este tipo de organizaciones es sumamente diversa, e incluye desde fundaciones y asociaciones filantrópicas, pasando por clubes deportivos y sociales hasta institutos de investigación y agrupamientos sectoriales.

Dentro de este variado universo las fundaciones o instituciones de estudios (principalmente de economía pero también otras orientadas a la medicina, por ejemplo) emergen como las más relevantes. En total, 100 miembros de la elite económica son miembros o participan de estos centros, entre los que se destacan dos de las más importantes fundaciones de investigación económica de orientación liberal: FIEL (con 75 menciones) y el CEMA (con 14 menciones).

En segundo lugar se ubica un conjunto de fundaciones u ONG que brindan diversos tipos de aportes a la sociedad, desde becas de estudio, hasta el manejo de donaciones pasando por iniciativas de investigación en determinadas áreas: 98 miembros de la elite económica son miembros o participan en alguna de estas fundaciones. Las de mayor relevancia son la Fundación Pérez Companc (18 menciones) y la Fundación Bank Boston (18 menciones). También se destacan la Fundación Banco Galicia, la Fundación Bolsa de Comercio de Buenos Aires, la Fundación SRA y otras fundaciones no necesariamente ligadas al ámbito empresarial. Junto a estas, 20 miembros de la elite son parte de asociaciones filantrópicas de asistencia a sectores o poblaciones en situación de vulnerabilidad.

El tercer lugar en importancia lo ocupan los clubes estrictamente sociales, es decir, espacios cuyo fin es poner en contacto a los miembros de la elite y cuya funcionalidad es casi estrictamente social: 75 integrantes de la elite económica son miembros activos de estos espacios. Entre éstos se destacan el Jockey (24 menciones), el Forex Club (9), el Argentino Country Club (7), el Club Universidad de Buenos Aires (6), y otros que incluyen clubes de comunidades extranjeras.

La importancia de los clubes deportivos no es menor, 55 miembros de la elite registran participación activa en estos espacios, principalmente en diversos clubes de golf y tenis. Los más destacados son el Golf Club Argentino (16 menciones) y el Olivos Rugby Club (6 menciones). Entre otros se mencionan también al Club Pingüinos, Unión de Santa Fe y el Club Atlético River Plate.

Luego se ubican un conjunto variado de asociaciones y fundaciones que tienen como fin específico incidir en la política del país (como por ejemplo la Asociación Católica de Dirigentes de Empresa, el Centro de Estudios sobre la Libertad, la Fundación Carlos Pellegrini, Acción para la Iniciativa Privada, Compromiso, Centro de Participación Política e IDEA). Se trata de asociaciones cuyo accionar no se basa (como en el caso de los centros de estudio) en generar evidencias sino en el sostenimiento y difusión de puntos de vista, 40 miembros de la elite participan de estas asociaciones (la ACDE es la más importante, con 11 menciones).

Por último, la participación se registra también en las asociaciones de criadores (de caballos o de ganado bovino), donde participan 20 miembros, las asociaciones profesionales (Colegio de Abogados, Centro de Ingenieros, Asociación Cardiológica Argentina) con 14 participaciones, los institutos sectoriales (6 participaciones) y la Asociación del Fútbol Argentino, con 5 menciones. A



pesar de que la Asociación Cristiana de Dirigentes de Empresas (ACDE) mantiene una alta presencia en las tres cohortes, se observa una participación decreciente en instituciones religiosas (de 39 a 16%).¹⁴

La participación en los organismos internacionales de diverso tipo registra también una tendencia levemente decreciente (23 a 21%). En las tres cohortes, sin embargo, las instituciones que predominan son similares. Haciendo un análisis del agregado de las tres cohortes, se observa una fuerte presencia de las fundaciones y asociaciones internacionales, con 86 miembros de la elite formando parte de ellas. Entre las más importantes se destacan el Rotary Club (39 miembros), el Harvard Club (14), ICANA (12), la Cruz Roja Internacional (11), entre otras. Luego se ubican un conjunto diverso de cámaras y asociaciones sectoriales de las que participan 44 miembros de la elite económica; entre éstas se incluyen la American Chamber of Commerce en Argentina, Federación de Asociaciones Rurales del Mercosur, la Federación Internacional del Automóvil y la International Federation of Agriculture Producers, entre otras.

En lo que respecta a los organismos multilaterales, 35 miembros de la elite económica forman o formaron parte de alguno de ellos. En este sentido, 12 fueron miembros del Banco Mundial, 9 de la OIT, 4 del BID, 4 del FMI, 1 de la OEA y 1 de la FAO. Estos últimos datos revelan en qué medida las elites económicas invierten en la construcción de redes no sólo a nivel local sino también a nivel internacional. Las áreas donde se concentran esa construcción son las propias organizaciones empresarias, los vínculos con el estado y la participación en un conjunto heterogéneo de asociaciones de nivel nacional a internacional que sirven para canalizar y/o legitimar sus puntos de vista. En contraste con esto, la participación en partidos políticos es prácticamente inexistente: en la primera cohorte sólo el 8% tenía algún tipo de vínculo con un partido político; ese porcentaje se amplió al 30% en la transición democrática, pero volvió a caer al 9% en los años noventa. Para la elite económica, los vínculos con el Estado resultan atractivos aunque no así la participación política a partir de los partidos.

Conclusiones preliminares

El recorrido realizado por las elites económicas argentinas en el período 1976-2001 permite arribar a un conjunto de conclusiones generales así como identificar cambios y continuidades a lo largo del tiempo.

En relación con los principales cambios, se puede observar una mayor clausura de las elites económicas, que se traduce en un cierre cada vez más rígido al acceso a las posiciones de elite a aquellos que, por origen social, no pertenecen a ella. Cada vez más las posiciones de elite se heredan antes que ser el resultado de trayectorias de ascenso social de sus miembros. En segundo lugar, y como expresión de este proceso de cierre, se observa una disminución de la participación social en otros espacios. Con todo, la construcción de redes continúa siendo central para los miembros de la elite y la multiposicionalidad continúa presente entre sus principales estrategias. Otro rasgo significativo que se observa es la creciente profesionalización de la elite corporativa: los dirigentes empresarios cada vez más están abocados a esa práctica antes que ser empresarios que al mismo tiempo se relacionan con el accionar corporativo; como se ha visto, en muchos casos los dirigentes empresarios ni siquiera son propietarios de firmas del sector.

¹⁴ Sobre esta importante agrupación de empresarios católicos, consultar Motta (2013).



Muchos de estos cambios guardan una estrecha relación con cambios estructurales producidos en el período. Entre estos cambios se registra un proceso de extranjerización de los miembros de la elite que es mucho menor que el proceso de extranjerización de la economía real. Esto permite suponer que las empresas transnacionales prefieren contratar CEO de origen argentino, tanto por su *know how* de la política local como por las redes tejidas por estos con el Estado, el sector corporativo y el mundo empresarial en general. Como resultado de este proceso, a su vez, se observa una incipiente internacionalización educativa de las elites, quienes poseen cada vez más estudios en el extranjero y quienes cada vez más amplían sus redes de contactos al ámbito internacional – mediante su vinculación con asociaciones y fundaciones que actúan en ese plano.

Junto a estos cambios, se registra también un conjunto de significativas continuidades. En primer lugar, la permanencia de la importancia de las redes sociales. Aún cuando el contenido de esas redes pueda haber cambiado, los empresarios de la elite invierten decididamente en generar y aumentar sus contactos, los cuales constituyen un capital fundamental no sólo para el manejo de las firmas locales sino también para el acceso a posiciones de privilegio en las organizaciones transnacionales. Un segundo aspecto en el que no se registran cambios, es en la centralidad que posee la circulación público-privada. El ejercicio promedio de dos cargos públicos habla de una elite económica con redes tejidas en el sector público y, a nivel macro, de un proceso/intento de colonización del aparato estatal por parte de la elite económica que confirma lo planteado en investigaciones previas. Del mismo modo que en el pasado, el Estado continúa ubicándose como la principal fuente de acumulación para los capitalistas que actúan en el medio local.



Referencias bibliográficas

- Abiuso, M. y S. Vallejos (2013): *Amalita. La biografía*, Sudamericana, Buenos Aires.
- Acuña, C. H. (1995): “Intereses empresarios, dictadura y democracia en la Argentina actual (O, sobre porque la burguesía abandona estrategias autoritarias y opta por la estabilidad democrática)”, en: *La nueva matriz política argentina*, Nueva Visión, Buenos Aires.
- Ale, A. (2001): *La dinastía. Vida, pasión y ocaso de los Macri*, Planeta, Buenos Aires.
- Allen, M. (1974): “The Structure of Interorganizational Elite Cooptation: Interlocking Corporate Directorates”, en *American Sociological Review*, Vol. 39, N° 3.
- Artopoulos, A. (2009): “Sociedad del conocimiento en Argentina. El caso de una empresa-red: Tenaris». En: *Redes, Revista de Estudios Sociales de la Ciencia*, vol. 15, N° 29, pp. 241-276
- Azpiazu, D. (1997): “El nuevo perfil de la elite empresaria. Concentración del poder económico y beneficios extraordinarios”, en *Realidad Económica* n° 145, Buenos Aires.
- Azpiazu, D., Basualdo, E. y Khavisse, M. (1986): *El nuevo poder económico en la Argentina de los años ochenta*, Legasa, Buenos Aires.
- Barber, B. (1957): *Estratificación social*, Fondo de Cultura Económica, Madrid.
- Baruch, Y. (1998): “The rise and fall of organizational commitment”. *Human System Management*, Vol. 17, N°2.
- Basualdo, E. (2000): *Concentración y centralización del capital en la Argentina durante la década del noventa*, UNQui-FLACSO-IDEA, Buenos Aires.
- _____ (2001): *Sistema político y modelo de acumulación en la Argentina. Notas sobre el transformismo argentino durante la valorización financiera*, FLACSO/ UNQui/IDEA, Buenos Aires.
- _____ (2006): *Estudios de historia económica Argentina. Desde mediados del siglo XX a la actualidad*, FLACSO- Siglo XXI, Buenos Aires.
- Bauer, M. (1981): *Qui gouverne les groupes industriels?*, Seuil, Paris.
- Bauer, M. y Bertin-Mouroit. B. (1989): *Les 200. Comment devient-on un grand patron?*, Seuil, Paris.
- Beltrán, G. (2006): “Acción empresaria e ideología. La génesis de las reformas estructurales” en Alfredo Pucciarelli, coordinador, *Los años de Alfonsín. ¿El poder de la democracia o la democracia del poder?*, Siglo XXI, Buenos Aires.
- _____ (2011): “Las paradojas de la acción empresaria. Las asociaciones del empresariado argentino y la persistencia de las reformas estructurales”, en Alfredo Pucciarelli, coordinador, *Los años de Menem. La construcción del orden neoliberal*, Siglo XXI, Buenos Aires.
- Berle A. y Means G. (1932): *The modern corporation and private property*, Transaction Publishers, New Jersey.
- Boltanski, L. (1973): “L’espace positionnel: multiplicité des positions institutionnelles et habitus de classe”, *Revue de sociologie française*, Vol. 14, N° 1, pp. 3-26.
- _____ (1982): *Les cadres. La formation d’un groupe social*, Les Editions de Minuit, Paris.
- Bourdieu, P. y de Saint-Martin, M. (1978): “Le Patronat”, en *Actes de la recherche en sciences sociales*.
- Burnham, J. (1941): *The managerial revolution. What is happening in the World?*, John Day, New York.
- _____ (1945): *Los maquiavelitas: defensores de la libertad*, Emecé, Buenos Aires.
- Burt, R. (2000): “The network structure of social capital”, en *Research in Organizational Behavior*, n° 22, May, pp. 1–83.
- Cárdenas, J. (2012): “La organización en red del poder corporativo. Una tipología de redes corporativas”, en *Revista Internacional de Sociología*, Vol. 70, N°1.
- Cardoso, F. (1975): *Autoritarismo y democratización*, Paz y Terra, Río de Janeiro.
- _____ (1985): *Estado y sociedad en América Latina*, Ediciones Nueva Visión, Buenos Aires.
- Carroll, W. K. (2009): “Transnationalists and National Networkers in the Global Corporate Elite.” *Global Networks* 9, pp. 289-314.
- Carroll, W. K. y Fennema, M. (2002): “Is There a Transnational Business Community?” *International Sociology* n° 17, pp.393-419.
- Castellani, A. (2006): *Estado, Empresas y Empresarios. La relación entre intervención económica estatal, difusión de ámbitos privilegiados de acumulación y desempeño de las grandes firmas privadas. Argentina, 1966-1989*. Tesis de Doctorado en Ciencias Sociales, Universidad de Buenos Aires: mimeo.
- _____ (2008): “Ámbitos privilegiados de acumulación. Notas para el análisis del caso argentino (1976- 1989)”. *Apuntes de investigación del CECYP*, N° 14, pp. 139-157.



_____ (2009a): *Estado, empresas y empresarios: la construcción de ámbitos privilegiados de acumulación entre 1966 y 1989*, Prometeo Libros, Buenos Aires.

_____ (2009b): “Continuidades y rupturas en la cúpula empresaria argentina entre 1976 y 2001”, en el XXVII Congreso ALAS, FCS-Universidad de Buenos Aires, 31 de agosto al 4 de septiembre, Buenos Aires.

_____ (2012): “Ámbitos privilegiados de acumulación y restricciones al desarrollo en Argentina (1966-1989)” en Ana Castellani (coord), *Recursos públicos, intereses privados. Ámbitos privilegiados de acumulación en Argentina (1966-2003)*, UNSAM-Edita, Buenos Aires.

Castro, Claudio (2007): “Un nuevo actor siderúrgico en la Argentina de posguerra: el grupo Techint”, en Rougier, Marcelo, editor, *Políticas de promoción y estrategias empresariales en la industria argentina, 1950-1980*, Estudios Cooperativos, Buenos Aires.

Castro, Claudio (2008): “Una multinacional dirigida desde Buenos Aires. La internacionalización temprana de Techint, 1946-1976”, en Guajardo Soto, Guillermo, coordinador, *Innovación y empresas. Estudios históricos de México, España y América Latina*, Universidad Nacional Autónoma de México-Fundación Gas Natural, México D.F.

Chandler, A. D. Jr. (1969): “The Role of Business in the United States: A Historical Survey”, *Daedalus*, n° 98 (1).

Chandler, A. D. Jr. (1984): “The Emergence of Managerial Capitalism”, *The Business History Review*, n° 58 (4).

Chatterjee, S.K. y Sheikh. S. (1995): “Perspectives on Corporate Governance”. En *Corporate Governance and Corporate Control*, Londres: Cavendish

Che, Y-K. (1995): “Revolving Doors and the Optimal Tolerance for Agency Collusion”. *The RAND Journal of Economics*, Vol. 26, N° 3, pp. 378-397.

Cobe, L. (2009): *La salida de la convertibilidad. Los bancos y la pesificación*, Buenos Aires: Capital Intelectual.

Cohen, J. E. (1986): “The Dynamics of the ‘Revolving Door’ on the FCC”, *American Journal of Political Science*, Vol. 30, N°4, pp. 689-708.

Crompton R. (1993): *Clase y estratificación: una introducción a los debates actuales*, Tecnos, Madrid.

Cúneo, D. (1967): *Comportamiento y crisis de la clase empresaria*, Pleamar, Buenos Aires.

Dahrendorf, R. (1968): *Class and class conflict in industrial society*, Oxford University Press, Oxford.

De Imaz, J. L. (1964): *Los que mandan*, EUDEBA, Buenos Aires.

Defillipi, R. y M. B. Arthur (1994): “The boudaryless career: a competency-based perspective”, *Journal of Organizational Behaviour*, n° 15 (4).

Domhoff, G. W. (1980): *Power Structure Research*, Sage, Londres.

Dossi, M. (2010): *La construcción de la representación y de la acción corporativa empresaria en las asociaciones empresariales. Un estudio de la Unión Industrial Argentina a partir de la articulación de la dimensión organizacional, estructural y política en el período 1989-2003*”. Tesis de Doctorado en Ciencias Sociales. Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales, Buenos Aires.

Dudouet, F-X. y Grémont, E. (2010) : *Les grands patrons en France. Du capitalisme d’Etat a la financiarisation*, Éditions Lignes de Repères, Paris.

Eckert, R. D. (1981): “The life cycle of regulatory commissioners”, *Journal of Law and Economics*, n° 24, pp. 113-120.

Falcoz, C. (2001): “La carrière ‘classique’ existe encore. Le cas des cadres à haut potentiel”, *Gérer et comprendre*, N° 64.

Gaggero, A. (2011): *Los múltiples caminos de la retirada. Estrategias y desempeños de los grupos económicos nacionales en Argentina, entre la hiperinflación y el derrumbe de la convertibilidad (1989-2002)*, Tesis de Doctorado en Ciencias Sociales, Universidad de Buenos Aires, mimeo.

Glaser, B. (ed.) (1968): *Organizational careers: a sourcebook for theory*, Aldine Publishing Company, Chicago.

Gold, M. y Fraser, J. (2002): “Managing self-management: successful transitions to portfolio careers”. *Work, Employment and Society*, Vol. 4, N° 16.

Gormley, W. (1979): “A test of the revolving door hypothesis on the FCC”, *American Journal of Political Science*, n° 23, pp. 665-683.

Green y Laurent (1989): *El poder de Bunge & Born*, Legasa, Buenos Aires.

Harvey, C. y Maclean, M. (2008): “Capital theory and the dynamics of elite business networks in Britain and France”. *The sociological review*, vol. 56, pp. 106-130.



Heemskerk, E. M. y Fennema, M. (2009): “Network Dynamics of Dutch Business Élite”, en *International Sociology* 24, pp. 807-832.

Heredia, M. (2003): “Reformas estructurales y renovación de las elites económicas en Argentina: estudio de los portavoces de la tierra y del capital”. *Revista Mexicana de Sociología*, año 65, N° 1, enero-marzo.

_____ (2005): “La Sociología en las alturas. Aproximaciones al estudio de las clases/elites dominantes en la Argentina”, en *Apuntes de investigaciones del CECYP*, año IX, N° 10, Buenos Aires.

_____ (2012): “¿La formación de quién? Reflexiones sobre la teoría de Bourdieu y el estudio de las elites en la Argentina actual”, en Ziegler, Sandra y Victoria, Gessaghi, compiladores, *La formación de las elites en la Argentina. Investigaciones y debates en Argentina, Brasil y Francia*, FLACSO-Manantiales, Buenos Aires.

Hilferding, R. (1981): *Finance Capital: A Study of the Latest Phase of Capitalist Development*, Routledge & Kegan Paul, Londres.

Joly, H. (1996): *Patrons d'Allemagne. Sociologie d'une élite industrielle. 1933-1989*, Presses de la Fondation Nationale des Sciences Politiques, Paris.

Kulfas, M. (2001): *El impacto del proceso de fusiones y adquisiciones sobre el mapa de grandes empresas. Factores determinantes y transformaciones en el universo de las grandes empresas de capital local*, CEPAL, Buenos Aires.

Llonto, P. (2007): *La Noble Ernestina. El misterio de la mujer más poderosa de la Argentina*, Editorial Punto de Encuentro, Buenos Aires.

López, A. (2006): *Empresarios, instituciones y desarrollo económico: el caso argentino*, CEPAL, Buenos Aires.

Lin, N. (2001): *Social Capital: A Theory of Social Structure and Action*, Cambridge University Press, Cambridge.

Maclean, M. et al. (2006): *Business Elites and Corporate Governance in France and the UK*, Palgrave Macmillan, Basingstoke.

_____ (2007): “Managerialism and the postwar evolution of the French national business system”. *Business History*, n° 49, 4, July, pp. 531–551.

Michels, R. (2008): *Los partidos políticos. Un estudio sociológico de las tendencias oligárquicas de la democracia moderna*, Amorrortu, Buenos Aires.

Miliband, R. [1990 (1987)]: “Análisis de clases” en Giddens, Anthony y Jonathan, Turner, compiladores, *La teoría social, hoy*, Alianza México, D.F.

Mizruchi, M. (2007): “Managerial Capitalism, Entrepreneurial Capitalism, and the Decline of the American Corporate Elite”, en Conference on Entrepreneurship and Capitalism: Systemic Dynamics of the Global Economy, Center for the Study of Economy and Society, Cornell University.

Mizruchi, M. S. (1996): “What Do Interlocks Do? An Analysis, Critique, and Assessment of Research on Interlocking Directorates”, en *Annual Review of Sociology* n° 22, pp. 271-298.

Murray, G. (2012): “Australia’s ruling class: a local elite, a transnational capitalist class or bits of both?”, en Murray G. y Scott, J., editors, *Financial Elites Transnational Business. Who rules the world?*, Edward Elgar, Cheltenham.

Nochteff, H. (1994): “Los senderos perdidos del desarrollo. Elite económica y restricciones al desarrollo en la Argentina”. En *El desarrollo económico ausente*, FLACSO, Buenos Aires.

O'Donnell, G. (1977): “Estado y alianzas en la política argentina”, en *Desarrollo Económico*, vol. 16, N°64.

_____ (1978): “Notas para el estudio de la burguesía local, con especial referencia a sus vinculaciones con el capital transnacional y el aparato estatal” en *Estudios Sociales* n° 12, CEDES, Buenos Aires.

Ossandón, J. (2012): “Hacia una cartografía de la elite corporativa en Chile”. En Ossandón, J. & Tironí, E. *Adaptación. La empresa chilena después de Friedman*, Uqbar, Santiago de Chile.

Osterman, P. (1996): *Broken ladders: managerial careers in the new economy*, Oxford University Press, Oxford.

Palomino, M. (1988): *Tradición y poder. La Sociedad Rural Argentina (1955-1983)*, CISEA-Gel, Buenos Aires.

Portantiero, J. C. (1977): “Economía y política en la crisis argentina: 1958-1973”, en *Revista Mexicana de Sociología*, año 39, N° 2.

Przeworski A. y Saltalamacchia H. R. (1979): *El proceso de formación de clase*, Cuadernos Teoría y Sociedad, Universidad Autónoma Metropolitana, México D.F.

Rougier, M. (2011): *Argentina entre la frustración y el desarrollo. Estado y empresarios en la industria del aluminio. El caso Aluar*, Editorial de la UNQui, Buenos Aires.



- Rovira Kaltwasser, C. (2011): "Hacia una sociología histórica de las elites en América Latina: un diálogo crítico con la obra de Pierre Bourdieu", en Joignant, A. & Güel, P. (eds.), *Notables, tecnócratas y mandarines. Elementos de sociología de las elites (1990-2010)*, Ediciones Universidad Diego Portales, Santiago.
- Sábato, J. E. y Schvarzer J. (1985): "Funcionamiento de la economía y poder político en la Argentina: trabas para la democracia", en Rouquié, A. y Schvarzer J., compiladores, *¿Cómo renacen las democracias?* Emecé, Buenos Aires.
- Salas-Porras, A. (2006): "Fuerzas centrípetas y centrífugas en la red corporativa mexicana". En *Revista Mexicana de Sociología*, 68, N° 2, abril-junio, pp. 331-375.
- Schorr, Martín. 2004: *Industria y nación. Poder económico, neoliberalismo y alternativas de reindustrialización en la Argentina contemporánea*, Ensayo-Edhasa, Buenos Aires.
- Schorr, M. y A. Wainer (2006): "Trayectorias empresarias diferenciales durante la desindustrialización en la Argentina: los casos de Arcor y Servotron", en *Realidad Económica*, N° 223, pp. 116-141.
- Schumpeter, J. (1957): *Teoría del desenvolvimiento económico*, Fondo de Cultura Económica, México.
- Schvarzer, J. (1979): "Empresas públicas y desarrollo industrial en Argentina", en *Economía de América Latina*, N° 3, México.
- _____ (1990): *Estructura y comportamiento de las grandes corporaciones empresarias argentinas (1955-1983). Un estudio desde dentro para explorar su relación con el sistema político*, CISEA, Buenos Aires.
- _____ (1991): *Empresarios del pasado. La Unión Industrial Argentina*, CISEA-Imago Mundi, Buenos Aires.
- _____ (1999): *Implantación de un modelo económico. La experiencia argentina entre 1975 y el 2000*, AZ Editora, Buenos Aires.
- Scott, J., editor, (1990): *The Sociology of Elites: Volumes I, II, III*, Edward Elgar, Cheltenham.
- Sklair, L. (2001): *The Transnational Capitalist Class*, Blackwell, Oxford.
- Staples, C. (2012): "The Business Roundtable and the transnational capitalist class", en Murray G. y Scott, J. (eds.) (2012), *Financial Elites Transnational Business. Who rules the world?*. Cheltenham: Edward Elgar.
- Stokman, F., R. Ziegler, y J. Scott, editors (1985): *Networks of Corporate Power: A Comparative Analysis of Ten Countries*, Basil Blackwell, Nueva York.
- Sweezy, P. (1953): "Interest Groups in American Economy", en *The Present as History: Essays and Reviews on Capitalism and Socialism*, Monthly Review Press, Nueva York.
- Useem, M. (1979): "The social organization of the american business elite and participation of corporation directors in the governance of american institutions", *American Sociological Review*, Vol. 44. (Agosto), pp. 553-572.
- _____ (1990): "Business restructuring, management control, and corporate organization", *Theory and Society*, Vol. 19, N° 6.
- Viguera, A. (2000): *La trama política de la apertura económica en la Argentina (1987-1996)*, FLACSO – Ediciones Al Margen - Universidad de La Plata, La Plata.
- Villette, M. y Vuillermot, C. (2005): *Portrait de l'homme d'affaires en prédateur*, La Découverte, Paris.
- Wainer, A. (2010): *Clase dominante, hegemonía y modo de acumulación. La reconfiguración de la relaciones de fuerza en el interior de la burguesía durante la crisis y salida de la convertibilidad (1998-2003)*, Tesis de Doctorado en Ciencias Sociales, Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales.
- Windolf, P. (2002): *Corporate Networks in Europe and the United States*, Oxford University Press, Nueva York.
- Wright Mills, C. (1963): *La elite de poder*, FCE, México.
- Zeitlin, M. (1974): "Corporate Ownership and Control: The Large Corporation and the Capitalist Class". *American Journal of Sociology*, n° 79, pp. 1073-1119.