

LAS MARCAS DISTINTIVAS DE LA ÉLITE ECONÓMICA ARGENTINA DE LOS AÑOS NOVENTA

Ana Castellani (anagcastellani@gmail.com)

Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas.

Instituto de Altos Estudios Sociales, Universidad Nacional de San Martín.

Los noventa fueron años de profundos cambios económicos y sociales en América Latina. En Argentina, la élite económica local promovió activamente estas transformaciones. Sin embargo, aún es poco lo que se sabe sobre sus principales características: ¿se trata de una élite estable o inestable? ¿Abierta o cerrada? ¿Internacional o predominantemente vernácula? ¿Integrada a diversas redes sociales o aislada? ¿Estrecha o débilmente vinculada con el sector público? Este trabajo se propone responder a estas cuestiones mediante un análisis estadístico descriptivo de las posiciones de élite (dirigentes de asociaciones empresarias y presidentes de grandes firmas) y del perfil de los individuos que ocuparon esas posiciones entre 1990 y 2001.

Palabras clave: *élite económica, élites empresarias, reformas estructurales, selección de personal directivo, Argentina.*

THE DISTINCTIVE CHARACTERISTICS OF THE ARGENTINIAN ECONOMIC ELITE IN THE 1990S

The nineties were a period of deep economic and social change in Latin America. In Argentina, the local business elite actively promoted these transformations. However, little is known about its main characteristics. Is it stable or unstable? Opened or closed? International or domestic? Is it integrated into social networks or is it isolated? Is it strongly or weakly connected to the public sector? The aim of this article is to answer all these questions using a descriptive and statistical analysis of business elite positions (leaders of business organizations and CEOs of corporations) and the backgrounds of those who occupied those positions between 1990 and 2001.

Keywords: *business elite, business elites, structural change, managerial selection, Argentina.*

Introducción¹

Los años noventa fueron el escenario de un proceso de profundas transformaciones económico-sociales en América Latina (Solimano, 2014). En el caso argentino, si bien durante la última dictadura militar se habían desmantelado los principales resortes del modelo de acumulación centrado en la industrialización por sustitución de importaciones, el entramado institucional que permitió la aplicación de políticas de reforma estructural de impronta neoliberal (privatizaciones, apertura comercial y financiera, desregulación de mercados, etc.) se construyó tras la crisis hiperinflacionaria de 1989.

Es muy abundante la bibliografía académica que analiza este proceso de cambio estructural y sus consecuencias (Azpiazu, 1997; Basualdo, 2006; Schorr, 2004; Schvarzer, 1998). También es variada la literatura que analiza la reconfiguración del poder económico en la Argentina desde diversas dimensiones: los cambios en las fracciones de capital (Azpiazu, 1997; Basualdo, 2006; Wainer, 2010), las características y el rol de las principales corporaciones empresarias (Beltrán, 2006, 2011, 2014; Cobe, 2009; de Palomino, 1988; Dossi, 2010; Schvarzer, 1990, 1991), el desempeño de las grandes firmas y su relación con el Estado (Azpiazu, 1997; Basualdo 2006; Castellani, 2009a, 2009b, 2012; Kulfas, 2001), sobre algunas importantes empresas o grupos económicos en particular (Artopoulos, 2009; Castro 2007, 2008; Gaggero, 2011; López, 2006; Kulfas, 2001; Rougier, 2011; Wainer y Schorr, 2006).

Sin embargo, aún son escasos los trabajos que analizan desde una perspectiva sociológica las características de la élite económica. En efecto, más allá del pionero trabajo sobre “los que mandan” en la Argentina de los años sesenta (de Ímaz, 1964), el estudio más focalizado en la élite empresaria de Cuneo (1967) en ese mismo período, o el ensayo de Nochteff (1994) sobre la relación estructural de la élite económica y el Estado a lo largo del siglo XX, prácticamente no hay investigaciones empíricas que se ocupen de describir y analizar a los individuos que ocupan posiciones claves en las grandes empresas y/o grupos económicos y a los dirigentes de asociaciones gremiales del capital.

¹ El presente artículo retoma los tópicos centrales presentados en Beltrán y Castellani (2013). En esta oportunidad el foco se centra en el análisis de la elite económica durante los años noventa, período de aplicación de reformas estructurales en Argentina y gran parte de América latina, estableciendo nuevos criterios de sistematización de la evidencia empírica y actualización de los debates teóricos sobre la conceptualización de las elites económicas y su rol en los procesos de cambio estructural.

Teniendo en cuenta las profundas transformaciones estructurales operadas durante los años noventa (Acuña, 1995; Beltrán, 2006, 2011; Dossi, 2010; Viguera, 2000), es importante establecer las principales características de la élite económica y responder algunas interrogantes clave sobre su naturaleza: ¿se trata de una élite estable o inestable? ¿Abierta o cerrada? ¿Con alto grado de circulación/*multiposicionalidad* de sus miembros o replegada sobre sí misma? ¿Internacional o predominantemente vernácula? ¿Integrada a diversas redes sociales o aislada? ¿Estrecha o débilmente vinculada con el sector público?

Este trabajo se propone responder a estas cuestiones mediante un análisis integral de las transformaciones operadas en la élite económica argentina entre 1990 y 2001. Siguiendo la tradición de Mills (1956/2013), se define operacionalmente a la élite como un conjunto de posiciones estructurales claves del poder económico que son ocupadas por diversos individuos en cada momento histórico. Las posiciones aluden a la dirección (no necesariamente propiedad)² de las firmas más importantes del país según su volumen de ventas y a la conducción de las principales corporaciones empresarias que organizan la representación político-corporativa del capital.

Tomando en cuenta esta definición se consideran como miembros de las élites a todos aquellos que, a lo largo de esos años, hayan ocupado esas posiciones. El supuesto teórico 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 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 (élite empresaria). 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 (élite corporativa)³.

Para facilitar la exposición, el trabajo se divide en cuatro secciones. La primera se ocupa de presentar sucintamente las reflexiones teóricas y el abordaje metodológico

² En el caso de los grupos económicos, la dirección siempre coincide con la propiedad. En el caso de las firmas nacionales o extranjeras, la dirección puede o no coincidir con la propiedad.

³ Sobre los diversos tipos de acción empresaria consultar Beltrán (2011), Castellani y Llanpart (2012) y Dossi (2010).

para el análisis empírico de la élite económica argentina. En las secciones dos, tres y cuatro se presentan los resultados del análisis empírico de esta élite en torno a tres dimensiones claves: (a) nivel de *estabilidad/inestabilidad* de las posiciones y/o individuos que la integran; (b) formas de reproducción social y grados de *apertura/clausura*; y (c) *circulación público-privada* y conformación de redes sociales. Finalmente, en las conclusiones se retoman las preguntas planteadas en la introducción, para responderlas a la luz de los datos presentados a lo largo de las diversas secciones.

1. Sobre las élites económicas: discusiones teóricas y abordajes empíricos⁴

Los estudios actuales en el campo de la sociología de las élites 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 1956, titulado *La Élite 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: (a) el político (los altos políticos y funcionarios del gobierno); (b) el económico (los principales propietarios y directores de las grandes empresas); y (c) el militar (los almirantes y los militares). A pesar de no responder satisfactoriamente si las tres élites (política, económica y militar) forman parte de una misma élite del poder o si, por el contrario, se trata de tres élites independientes, 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 que ejerce un control sobre la sociedad en su conjunto (Ossandón, 2012).

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 la concepción marxista, la clase se asocia a

⁴ En la elaboración de este apartado se contó con la valiosa colaboración de Alejandro Dulitzky, autor del artículo “Locales versus globales: empresas extranjeras y perfiles directivos en Argentina (1976-2001)” en este dossier.

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 élites, 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 élites 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 (Ossandón, 2012).

La segunda referencia clave para el estudio de las élites 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 solo 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, 2011).

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

Precisamente, en el campo de estudio sobre élite 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 destacan los trabajos de Bourdieu y De Saint-Martin (1978), Bauer y Cohen (1981), Bauer y Bertin-Mourot (1987). Los autores 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 puestos bajos y ascendieron dentro de la empresa. De más reciente publicación, los trabajos de Villette y Vuillermot (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, Harvey y Press (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 élites se han desarrollado también en relación con la naturaleza y propiedades de las empresas 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 (1932/2009): *The Modern Corporation & Private Property*. 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; 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 y Cadin, 2001), empieza a ser cuestionado por el surgimiento

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 (Baruch, 1998; Defillippi y Arthur, 1994; Gold y Fraser, 2002; Osterman, 1996).

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 (1987/1990) 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 reenfocado 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 nacionales⁵.

Finalmente, otro enfoque que ha tenido gran influencia en el estudio de la élite económica es el análisis de redes. Tributario de la sociología de Wright Mills, lo que

⁵ 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, Heemskerck 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 (2012) y Cárdenas (2012).

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”⁶ (Allen, 1974; Carroll, 2009; Mizruchi, 1996; Pina Stranger, 2011; Scott, 1990; Windolf, 2002). 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. En otras palabras, la red corporativa conforma un mapa de las oportunidades y limitaciones creadas por las relaciones entre las empresas (Windolf, 2002). 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 (Allen, 1974; Mizruchi, 1996). 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).

Recuperando los aportes de Wright Mills en su clásico trabajo sobre la élite norteamericana (1956/2013), en este artículo se analiza a la élite económica argentina desde el nivel de las posiciones que la integran y de los individuos que ocupan esas posiciones. Se considera a esta élite como un grupo social 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 se procura identificar y describir las posiciones que integran la élite y reconstruir el perfil y las trayectorias de los individuos que ocuparon esas posiciones durante la década del noventa.

Teniendo en cuenta estas premisas, la propuesta consiste en analizar una muestra integrada por las posiciones dirigenciales en empresas, grupos y/o asociaciones empresarias durante el período 1990-2001. En cada caso se identifica a los individuos que ocuparon esas posiciones y se reconstruyen sus trayectorias para establecer

⁶ A diferencia de otros enfoques, la literatura sobre redes, de raigambre anglosajona, entiende por “corporaciones” a las distintas empresas.

características generales de la élite económica del período según las dimensiones presentadas (tabla 1 y 2).

Tabla 1

Definición de indicadores para cada variable relativa a los individuos que ocupan las posiciones de élite

Variable	Definición de 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 cargos, 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.

Fuente: elaboración propia.

Tabla 2

Dimensiones de análisis de la élite económica: definición y operacionalización

Dimensiones	Definición operacional	Unidad de observación	Variables e indicadores
Apertura/clausura	Permeabilidad al ingreso a las posiciones de élites de individuos de orígenes sociales diversos.	Individuos que ocupan la posición.	Se reconstruye el perfil sociodemográfico, la trayectoria familiar y la trayectoria ocupacional. Se destaca especialmente como indicador de origen social la ocupación de los padres.
<i>Multiposicionalidad</i>	Ocupación de diversas posiciones de élite en un mismo momento. Puede ser una posición al interior de la élite económica (intraelite) o en otra élite (interelite)	Individuos que ocupan la posición.	Se determina por la trayectoria ocupacional, prestando especial atención a la ocupación simultánea de posiciones de élite
Circulación público-privada	Ocupación de uno o más cargos en el sector público antes, durante o después de ocupar la posición de élite. No necesariamente ese cargo tiene que ser una posición de élite (por eso se distingue de la <i>multiposicionalidad</i>). Permite dar cuenta, entre otros, del fenómeno conocido como “puerta giratoria”	Individuos que ocupan la posición.	Se determina por la trayectoria ocupacional, prestando especial atención a la ocupación de cargos en el sector público y al momento en que fueron ocupados (antes o después de alcanzar la posición de élite). Los indicadores son: cantidad y tipo/s de cargo/s y período/s de ocupación del/de los mismo/s.

Dimensiones	Definición operacional	Unidad de observación	Variables e indicadores
Estabilidad/inestabilidad	<p>Permanencia/recambio de las posiciones y/o de los individuos que ocupan las posiciones. Permite definir si se trata de una élite estable que permanece en una misma posición o que rota por posiciones similares; o si se trata de una élite inestable que va renovando sus posiciones y/o miembros que las ocupan.</p>	<p>Dos unidades posibles: individuos o posiciones.</p>	<p>Para los individuos, el indicador es el tiempo de duración en la posición de élite. Esto permite establecer la media y la mediana de la duración en el cargo.</p> <p>Para las posiciones, el indicador es el tiempo de duración de la posición a lo largo del período (estabilidad de las firmas que componen la cúpula en el caso de las élites empresarias y estabilidad de las corporaciones y los cargos directivos de las mismas en el caso de las élites corporativas). Se pueden establecer índices de rotación de las posiciones y de los individuos que ocupan las posiciones (individuos/ posiciones).</p>
Internacionalización/extranjerización	<p>Alude a la nacionalidad y a los ámbitos de circulación geográficos de los individuos que integran la élite.</p> <p>Además permite evaluar la correspondencia entre el grado de extranjerización de la economía y el de la élite económica.</p>	<p>La unidad de observación es el individuo que ocupa la posición.</p>	<p>Se determina por el perfil sociodemográfico, la trayectoria educativa y la trayectoria ocupacional.</p>

Dimensiones	Definición operacional	Unidad de observación	Variables e indicadores
Profesionalización	Alude a la experiencia en el ejercicio de la posición de élite. Permite establecer la división entre propiedad y dirección en las posiciones de élite económica.	La unidad de observación es el individuo que ocupa la posición.	Se determina por la condición de propietario o no propietario y por la trayectoria ocupacional, en especial para ver la rotación en diversos puestos jerárquicos dentro de las firmas y/o corporaciones empresarias.
Articulación de redes sociales	Hace referencia a los espacios de circulación/interacción/sociabilidad/participación de los individuos que integran la élite. Permite identificar las redes sociales predominantes dentro y fuera de la élite.	La unidad de observación es el individuo que ocupa la posición.	Se determina por la cantidad y tipo de espacios de participación social (partidos políticos, clubes, fundaciones, organismos internacionales, asociaciones profesionales, religiosas, deportivas, etc.).

Fuente: elaboración propia.

El análisis estadístico de los datos recabados con fuentes secundarias posibilita caracterizar a la élite en su conjunto y establecer continuidades y rupturas a lo largo del período en cuestión⁷. En los siguientes apartados se presentan los principales resultados de este análisis, abordando en forma conjunta los procesos que permiten establecer rasgos característicos en tres dimensiones: la *estabilidad/inestabilidad* de las posiciones e individuos que las ocupan; la reproducción social y el grado de *apertura/clausura*; y, finalmente, la *circulación público/privada* y la construcción de redes sociales.

⁷ La muestra forma parte de una base de datos mayor sobre las élites políticas y económicas en la Argentina entre 1976 y 2001, realizada en el marco del proyecto PIP CONICET 1350: *Configuración de las élites argentinas. Las relaciones entre los cambios estructurales y corporativos del poder económico, el ascenso de la tecnocracia y la desprofesionalización del poder político entre 1976 y 2002*.

2. Sobre la *estabilidad/inestabilidad* de posiciones e individuos

Como se señaló oportunamente, en este análisis de la élite económica se consideran dos tipos de posición: las relacionadas con la élite empresaria (presidentes de grandes firmas y grupos económicos locales) y las de la élite corporativa (dirigentes de las corporaciones más importantes del país).

Ahora bien, para construir la muestra de posiciones de la élite empresaria es necesario realizar un paso previo: definir e identificar las firmas que se pueden considerar de élite. Para ello se tomaron en cuenta aquellas empresas que se ubicaron al menos durante tres años entre las primeras 100 posiciones del *ranking* de firmas de mayor facturación del país (ya sean estatales, privadas o mixtas) entre 1990 y 2001. El recorte se amplió con la inclusión de los grupos económicos cuyas empresas formaban parte del *ranking*⁸.

A lo largo del período 1990–2001 la muestra quedó conformada por 52 empresas, de las cuales 16 integraban la cúpula desde 1976, 11 desde 1984 y 25 desde 1990. Estos datos dan cuenta de un proceso de inestabilidad a nivel de las firmas que integran la cúpula durante la década. A estas 52 firmas se incorporan los 14 grupos económicos⁹ identificados como propietarios de algunas de las empresas incluidas en la muestra. En todos los casos se trata de grupos que tenían presencia en la cúpula desde antes de 1990.

Al tomar en cuenta las presidencias de cada una de esas firmas y grupos se detectaron 92 posiciones de élite empresaria, ocupadas a lo largo de la década por 87 individuos. Esto quiere decir que durante el período las 66 firmas y/o grupos económicos tuvieron más de una presidencia (66 firmas contra 92 posiciones) y que 87 personas ejercieron esas 92 presidencias, esto es que algunas lo hicieron en diversas empresas o en distintos períodos en una misma empresa.

⁸ Los *rankings* de la prensa especializada ordenan empresas que pueden formar parte o no de un grupo económico. En la muestra elaborada para esta investigación se consideraron las empresas que ocuparon al menos durante tres años del período 1990–2001 uno de los 100 primeros lugares del *ranking*. La muestra se completó con los grupos económicos que eran propietarios de las firmas que quedaron incluidas. Para más detalles véase la siguiente nota a pie de página.

⁹ Se trata de los siguientes grupos: Aceitera General Deheza, Alpargatas, Arcor, Astra, Bemberg, Bidas, Bunge y Born, Celulosa, Coto, FATE-Aluar, Ledesma, Loma Negra, Pérez Companc y Techint. Sobre el derrotero de varios de estos grupos en esta década, véase Gaggero (2016).

En el caso de la élite corporativa se consideraron los principales puestos directivos de las seis corporaciones más importantes del agro, la industria, el comercio y la banca, según el detalle de la tabla 3.

Tabla 3

Posiciones de élite corporativa consideradas para cada asociación empresaria

Asociación empresaria	Posiciones
Asociación de Bancos de la República Argentina (ABRA)	Director Ejecutivo Presidente 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 Vicepresidente
Sociedad Rural Argentina (SRA)	Presidente Vicepresidente
Unión Industrial Argentina (UIA)	Presidente Vicepresidente 1°

Fuente: elaboración propia.

Durante la década se registran 144 posiciones de élite corporativa, distribuidas prácticamente de manera uniforme entre las seis corporaciones, aunque llamativamente esas 144 posiciones fueron ocupadas por solo 44 individuos, hecho que da cuenta del alto grado de circulación de sus miembros al interior de la élite corporativa, ocupando diversos cargos a lo largo del período.

Tomando en cuenta ambas fracciones de la élite económica, se detectaron un total de 236 posiciones de élite (144 de élite corporativa y 92 de élite empresaria) y un total de 131 individuos (44 de élite corporativa y 87 de élite empresaria) que ocuparon esas posiciones entre 1990 y 2001. Se observa entonces que, a nivel general, la élite económica tiene un índice relativamente elevado de rotación de los individuos entre las posiciones de élite ($236/131 = 1,8$), dando cuenta de un proceso fluido de circulación intraélite. Sin embargo, si se desagregan los datos por tipo de élite económica, la rotación es muy alta entre la dirigencia corporativa ($144/44 = 3,3$) y prácticamente nula entre la élite empresaria ($92/87 = 1,1$). Es decir, en el caso de la élite corporativa, cada individuo ocupó en promedio 3,3 posiciones a lo largo del período, mientras que en el caso de la élite empresaria, cada individuo ocupó solo 1,1 posición en el mismo lapso. Estos datos se complementan con los de la duración promedio, medida en años, de la ocupación de la posición de élite: en el caso de la élite corporativa generalmente es de solo un año y en el caso de la élite empresaria, de cuatro años y medio.

Ambos indicadores permiten hablar de una élite corporativa compuesta por un grupo reducido de dirigentes que circulan por diversas posiciones dentro de las corporaciones que integran y se mantienen en ellas por poco tiempo, para pasar a ocupar otra posición de élite. Por el contrario, los miembros de la élite empresaria ocupan generalmente una sola posición y se mantienen en ella por un lapso temporal mayor (especialmente largo en el caso de los presidentes de grupos y/o empresas privadas nacionales).

En efecto, en las empresas privadas nacionales que forman parte de grupos económicos y en los mismos grupos 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 (Bemberg, Bidas, Loma Negra, Ledesma, Pérez Companc, por ejemplo, son todos casos con un solo presidente a lo largo del período 1990–2001). Casos opuestos son los de los grupos Arcor, Celulosa y FATE–Aluar, donde hubo tres presidentes en el mismo período¹⁰. En las empresas que pertenecen a los grupos económicos, la media se ubica en el orden de dos presidentes por empresa. En el caso de las empresas privatizadas hay un grado de rotación levemente mayor, con un promedio de tres presidentes por firma a lo largo de la década.

¹⁰ Generalmente los cambios se deben al fallecimiento del presidente del grupo o a conflictos intrafamiliares por la dirección del conglomerado. Al respecto, consultar Gaggero (2016).

Finalmente, el nivel de recambio en las asociaciones empresarias es menor que en las firmas transnacionales, pero mayor que en la de 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 (Dossi, 2016).

Son justamente la ADEBA y la SRA las asociaciones con menor recambio y con un promedio de permanencia del individuo en la posición mucho más elevado que el del promedio general (cerca de los cinco años contra un año del conjunto de la élite corporativa). En ABRA y la CAC, el recambio es mayor pero la estabilidad en la posición sigue siendo alta (3,7 años) en relación con la duración promedio de la élite corporativa. La UIA y la Bolsa de Comercio de Buenos Aires son las organizaciones que registran mayor recambio de individuos y menor estabilidad de los mismos en las posiciones dirigenciales.

3. Sobre la reproducción social y los procesos de clausura de la élite económica

Los *perfiles sociodemográficos* permiten identificar rasgos asociados al origen social y familiar de los miembros de la élite económica. Estos rasgos permiten a su vez extraer conclusiones respecto al *nivel de cierre* existente en las élites. 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 elitarios, acceda a una posición de privilegio a lo largo de su trayectoria personal. Al mismo tiempo, permite una primera aproximación a la capacidad de *reproducción intergeneracional*, es decir, la posibilidad de que los/as hijos/as de un miembro de la élite ocupen también una posición de privilegio.

Un primer análisis de estos indicadores muestra para el caso argentino la existencia de un patrón presente en la mayor parte de las élites latinoamericanas: las posiciones más altas de poder en las grandes firmas y asociaciones empresarias las ocupan los hombres. De los 131 individuos que ocuparon las 236 posiciones de élite económica, solo 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 familiar¹¹–.

Si bien este es un rasgo que da cuenta del carácter tradicional en materia de género de la élite económica argentina, existen otros rasgos que insinúan algunos cambios en el *perfil sociodemográfico*: la proporción de solteros y divorciados (15,5 y 22,5% respectivamente) entre los individuos que ocuparon posiciones de élite se inscribe en una tendencia hacia la modernización de las costumbres registrada ya en la década del ochenta. A pesar de esto, se mantiene una alta proporción de casados en primeras nupcias (62%) y una elevada cantidad media de hijos (3,5). En relación con la impronta de la religión entre los miembros de la élite, la Iglesia Católica pierde influencia relativa, lo que se expresa en la proporción de miembros que se manifiestan abiertamente creyentes. En el período 1990-2001 tan solo el 23% lo hacía. Esto no significa necesariamente una disminución en la importancia de la religiosidad, sino más bien un cambio en el valor simbólico del catolicismo como marca identitaria y factor clave para la definición de la pertenencia al grupo de la élite (Motta, 2016).

En términos generacionales, la edad promedio de ingreso a la posición de élite es más elevada entre los dirigentes corporativos (60 años) que entre los presidentes de empresas (51 años), lo que habla de una mayor facilidad de acceso, para los adultos más jóvenes, a la presidencia de una gran firma que a la de una asociación representativa del empresariado.

Otro rasgo que llama la atención es que a pesar de la preeminencia que adquirió el capital extranjero en la estructura económica del país, los integrantes de la élite continúan siendo mayoritariamente argentinos nacidos en la ciudad de Buenos Aires y sus alrededores. Sin embargo, al desagregar por tipo de élite, la dirigencia corporativa presenta un 99% de nativos contra un 69% de la élite empresaria.

Estos datos dan cuenta de dos fenómenos. Primero que las asociaciones gremiales y las grandes firmas nacionales y extranjeras prefieren ocupar los cargos altos con nativos (Cobe, 2016; Dossi, 2016; Dulitzky, 2016; Gaggero, 2016). Esto se explica tanto por el conocimiento que los argentinos poseen sobre la cultura y el mercado

¹¹ 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).

local, como por la importancia de las redes sociales, tanto en el ámbito público como privado, que los locales poseen en mayor medida que los extranjeros¹². En segundo lugar, los datos muestran que el elevado grado de concentración geográfica en la zona metropolitana, tanto a nivel económico como demográfico, que caracteriza al país, se replica al interior de la élite.

En cuanto a la trayectoria educativa es destacable resaltar la elevada cantidad de graduados universitarios: mientras en los años setenta 53% poseían títulos universitarios, en los años noventa los valores alcanzan al 64% (Beltrán y Castellani, 2013). Considerando las cifras agregadas a nivel nacional, donde la cantidad de graduados universitarios representa actualmente menos del 10% de la población total, queda claro que los estudios universitarios son un atributo generalizado entre los miembros de la élite económica. Y la reproducción intergeneracional de ese atributo también se verifica, ya que mientras en 1976 solo el 48% de los hijos de la élite económica completaba sus estudios universitarios, en 2001 la proporción asciende al 70%¹³.

Otro fenómeno interesante está relacionado con el tipo de carrera universitaria que siguen los miembros de la élite económica. Si bien predominan los ingenieros, 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% en los noventa. Igual suerte corrieron los militares, que representaban casi el 7% en los años setenta y no cuentan prácticamente con representación en los noventa¹⁴. Entre las profesiones que ganaron espacio se encuentran las ciencias económicas (economista, contador y administrador de empresas), que pasan de representar desde el 14% al 32% y las ciencias de la salud (que pasan de cero a 18%).

¹² 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 Rocca del grupo Techint y 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.

¹³ Todos los datos relativos a la élite económica en períodos previos que se mencionan en este apartado surgen de *Base Elites Argentinas 1976-2001*, Proyecto PIP CONICET 1350.

¹⁴ El único caso es el del General Alcides López Aufranc, presidente de la siderúrgica Acindar entre 1976 y 1992.

También se observa 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 élite que tenían título universitario se habían graduado en universidades públicas, en los noventa esta proporción se había reducido al 58%.

Los estudios de postgrado también se vuelven más frecuentes en los años noventa. Mientras que solo el 7% de los que ingresaron a la élite entre 1976 y 1983 poseía títulos de postgrado, el 21% de quienes ingresaron a la élite a partir de 1990 posee este tipo de títulos. El cambio más importante, sin embargo, se produce en el tipo de universidades que los otorgan: en los noventa, 97% de los títulos de postgrado se obtuvieron en universidades extranjeras, lo que da cuenta de una preferencia de las élites económicas por la internacionalización de su educación de postgrado.

El origen social y las trayectorias profesionales de los miembros de la élite económica permiten también arribar a algunas conclusiones respecto a su modalidad de reproducción social, que llamativamente es muy diversa según el tipo de *subelite* que se considere.

En el caso de la élite empresaria, si se toma en cuenta el origen profesional del padre, se observa que a mediados de los años setenta casi el 60% de los individuos que la integraban eran hijos de empresarios (aunque no necesariamente de grandes empresarios), mientras los padres del 40% restante tenían un origen social diferente; en cambio, en los años noventa casi el 90% de los presidentes de grandes firmas y/o grupos económicos eran hijos de empresarios¹⁵.

En lo que respecta a los dirigentes corporativos se evidencia la tendencia opuesta. En los años setenta los dirigentes de las asociaciones empresarias eran predominantemente hijos de empresarios (89,5%), mientras que en los noventa esa proporción se reduce (69,5%) y prácticamente un tercio pasa a ser hijo de profesionales (30,5%).

Este último aspecto da cuenta de un proceso de profesionalización de la dirigencia corporativa en Argentina, en tanto los puestos como dirigentes poseen valor en

¹⁵ Cabe precisar que los padres empresarios de los miembros de la élite económica no necesariamente ocuparon posiciones de élite, en muchos casos se trataba de pequeños y medianos propietarios. En particular en el caso de los dirigentes corporativos, que 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 firmas que no forman parte del panel de las 100 de mayor facturación del país.

sí mismos, no solo como fuente de ingresos sino como un camino de ascenso social hacia las posiciones de élite. En este sentido, es posible afirmar que 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.

Estas transformaciones en el origen social de los miembros de la élite económica permiten pensar que hacia fines del siglo XX se genera un progresivo proceso de clausura de esta élite en términos de origen social, ya que se restringe el acceso a las posiciones para aquellos que no vienen de familias empresarias, 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 élite económica que provenían de orígenes sociales diversos, en los años noventa esos valores se concentran en dos categorías, empresarios y profesionales, homogeneizando a los miembros de la élite en términos de origen social.

En síntesis, es posible afirmar que los atributos sociodemográficos de los integrantes de la élite económica en la Argentina de los noventa son los siguientes: varones, nativos, de zona metropolitana, de origen social medio-alto y alto, con estudios universitarios en instituciones públicas y/o privadas (preferentemente en el campo de la ingeniería y las ciencias económicas), casados, con más de tres hijos, que acceden a la posición de élite mayoritariamente entre los 50 y los 60 años.

4. Sobre la circulación público-privada y la construcción de redes sociales como marcas distintivas de la élite económica

La reconstrucción de las *trayectorias ocupacionales*¹⁶ permite identificar las diversas posiciones laborales y profesionales ocupadas por los miembros de la élite a lo largo de su vida. En el caso de la élite económica, el análisis de trayectorias cruzadas permite no solo dar cuenta de las posiciones ocupadas en el ámbito empresarial, sino también aquellas ocupadas en el sector público, en la función política y en el tercer sector (organizaciones de la sociedad civil).

La *multi-posicionalidad* y la circulación de los miembros de la élite económica en el ámbito privado y estatal reconstruidas a partir del análisis de sus trayectorias laborales y

¹⁶ Dichas trayectorias relevan las posiciones de élite pero también aquellas que no lo son.

sus formas de participación social, permite iluminar empíricamente algunos procesos destacados en la bibliografía teórica sobre élites, tales como la llamada “puerta giratoria” o *circulación público-privada* (Che, 1995; Cohen, 1986; Eckert, 1981; Gormley, 1979), los procesos de *colonización estatal* por parte del empresariado (Cardoso, 1973/1985; O’Donnell, 1978) y la *circulación de las élites* (Boltanski, 1973; Useem, 1979). Asimismo, permite dar cuenta de los tipos de trayectorias construidas hasta llegar a la posición de élite y las distintas estrategias y mecanismos que se ponen en juego a lo largo del período, como el ascenso intra-firma, la circulación entre múltiples empresas y la alternancia entre posiciones entre el sector público y el privado.

De los 131 individuos que integraron la élite económica durante los años noventa, solo 28 ocuparon múltiples posiciones durante ese período, generalmente dentro de la misma élite (circulación intraélite). En su mayoría se trata de dirigentes corporativos que ocuparon diversos puestos en las asociaciones gremiales del empresariado. Entre estos dirigentes se destacan Enrique Crotto (SRA), Jorge Luis Di Fiori (Cámara de Comercio), Juan Bautista Peña (Bolsa) y Eduardo Escasanny (ADEBA) con varios períodos consecutivos al frente de las respectivas corporaciones mencionadas. Además se registran pocos casos de circulación interélite en el período 1990-2001, donde sobresale el nombre de Guillermo Alchourón (Presidente de la SRA entre 1990 y 1991) que asumió como Diputado Nacional por el Partido Justicialista en 1999, circulando desde la élite económica a la élite política.

Al analizar las trayectorias ocupacionales de los miembros de la élite se observa una tendencia pronunciada a la *circulación público-privada*. En efecto, el 33% de los integrantes de la élite económica (43 individuos sobre 131) ocupó algún puesto en el sector público y el 40% (17 de los 43) lo hizo más de una vez a lo largo de su carrera profesional.

Llamativamente, 22 lo hicieron por primera vez en la década del noventa, cuando ya habían accedido a la posición de élite. Se trata en su mayoría de puestos intermedios en el poder ejecutivo (secretarios, subsecretarios, directores, asesores), en el ámbito de la gestión económica. Esto permite afirmar que el paso por el Estado no obedece a una estrategia de posicionamiento en la consolidación de una carrera laboral, sino en la posibilidad de incidir en la formulación y/o implementación de algunas políticas concretas y/o acrecentar la red de contactos con funcionarios públicos. Precisamente, nuevas investigaciones dan cuenta del profundo involucramiento de los miembros de la élite económica en la década del noventa, en especial en los

organismos encargados de organizar y regular el proceso de privatizaciones, y en el área de administración de las finanzas (Castellani y Dulitzky, 2015).

El análisis por subelite muestra que el 48% de la dirigencia corporativa (21/44) y el 25% de la élite empresaria (22/87) ocuparon algún cargo en el sector público al menos una vez. En el caso de los dirigentes corporativos se registran algunos cargos en el poder legislativo, varios en la presidencia y/o directorio del BCRA, asesorías en el exterior. En el caso de los presidentes de empresas, prácticamente todos son cargos en el poder ejecutivo, especialmente en directorios de empresas y bancos públicos, entes de regulación de los servicios privatizados y, en menor medida, secretarías o subsecretarías en el área económica y presidencia del Banco Central (tabla 4)¹⁷.

¹⁷ Este tipo de circulación de la élite económica por el sector público, ocupando cargos ejecutivos diversos en la órbita de la gestión económica, corrobora los hallazgos de otros trabajos académicos que analizaron la conformación de los gabinetes de ministros en diversos períodos históricos de la Argentina reciente. Entre ellos se destacan los pioneros trabajos de Niosi (1974) y de O' Donnell (1978, 1982) para el período anterior a 1976 y los de Canelo (2014), Castellani (2009a) y Heredia (2004) para el período posterior.

Tabla 4

Circulación pública de miembros de la élite económica durante la década del noventa: casos seleccionados

Apellido y Nombre	Posición de élite económica	Período de ocupación de la posición de élite	Cargo/s público/s	Período de ejercicio del cargo público
Maccarone, Roque	Presidente ADEBA	1993-1994	Secretario de Finanzas, Bancos y Seguros del Ministerio de Economía de la Nación y Presidente del BCRA	1993-1995 1995-1999
Savanti, Víctor	Vicepresidente Cámara Argentina de Comercio	1989-1990	Secretario de la Producción	2001
Perkins, Patricio	Presidente Aguas Argentinas	1990	Director Ejecutivo del Proyecto de Privatización de Gas del Estado	1991-2000
Orsi, Vittorio	Presidente Sade	1976-1989	Secretario de Planeamiento	1991
Tizado, Javier	Presidente Siderar	1992-2000	Secretario de Industria, Comercio e Inversiones de la Nación	2000-2001

Fuente: elaboración propia a partir de los datos de *Base Elites Argentinas 1976-2001*, Proyecto PIP CONICET 1350.

Asimismo, la *construcción de redes sociales*¹⁸ funciona como una de las principales estrategias desplegadas por la élite económica para ganar influencia en distintos ámbitos. El pasaje por el Estado no solo 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 élite económica, las organizaciones gremiales empresarias son las que cumplen el rol articulador de esas redes. Son al mismo tiempo espacios de representación y expresión de los intereses capitalistas, y 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 con las corporativas.

Las redes personales dependen de la capacidad de los grandes empresarios de establecer estrechos vínculos con funcionarios gubernamentales. Las redes corporativas dependen de la capacidad de las organizaciones empresarias de mantener abiertos los canales de negociación con las instituciones clave 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 estabilidad de la que poseen las redes personales. Es por este motivo que los grandes empresarios que forman parte de la élite 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

¹⁸ 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, Barabási 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).

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 (Beltrán y Castellani, 2013).

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 trata, por lo general, 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 (MIA y MIN). Al mismo tiempo, casi el 80% fueron en algún momento propietarios de empresas, aunque por lo general de un tamaño medio. 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 actividad. Al mismo tiempo, los presidentes de la UIA mantuvieron múltiples conexiones con otras organizaciones empresarias, como el Grupo Productivo (GP), la Coordinadora de las Industrias de Productos Alimenticios (COPAL), el Consejo Empresario Argentino (CEA), uniones industriales provinciales y cámaras sectoriales.

También en el caso de la SRA se observa que todos sus miembros se desempeñaron con anterioridad en otros puestos dentro de la organización. En lo que respecta a los vínculos con el sector privado, solo un 30% tiene a la actividad agropecuaria como principal. Por el contrario, más del 60% han tenido posiciones de alta dirección en fábricas de maquinarias agrícolas, 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 solo dos tuvieron puestos en CRA, aunque por la naturaleza de la posición mantienen vínculos permanentes con las sociedades rurales del interior del país (Beltrán y Castellani, 2013).

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 élite 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. Sin embargo, en el caso de la CAC sus presidentes por lo general desempeñan 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 más allá de las fronteras nacionales y por ende, forma parte de cámaras de comercio internacionales (Beltrán y Castellani, 2013).

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 estas corporaciones (aun cuando es poco habitual el acceso directo a la presidencia de la entidad) 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 (Cobe, 2016).

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 en bancos y casas de remates, pero también en 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 solo de un vínculo estrecho entre el acceso a la posición dirigente y la ocupación de una posición privilegiada en el sector, sino también de un elevado nivel de especialización en el sector financiero.

Este nivel de especialización se registra también en relación con sus vínculos con el Estado. Varios de los presidentes de ABRA ocuparon 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.

El análisis de estos recorridos permite observar en qué medida la construcción de redes de vínculos cruzados constituye no solo una característica de la élite económica argentina de los noventa, 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 élite en diversas organizaciones sociales¹⁹. Dentro de este variado universo, las fundaciones o instituciones de estudios (principalmente de economía, pero también de otras orientadas a la medicina, por ejemplo) emergen como las más relevantes. En segundo lugar se ubican un conjunto de fundaciones u ONGs 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. Las de mayor relevancia en el período son la Fundación Pérez Companc

¹⁹ 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.

y la Fundación Bank Boston. 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.

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 élite y cuya funcionalidad es casi estrictamente social (destacan el Jockey Club y el Forex Club). La importancia de los clubes deportivos no es menor. Varios integrantes de la élite registran participación activa en estos espacios, principalmente en clubes de golf y tenis.

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 (la ACDE es la más importante de estas asociaciones²⁰).

La participación en los organizaciones internacionales de diverso tipo también es una tendencia que se mantiene a lo largo del período y que ya estaba presente en los años setenta (entre las más importantes se destaca el Rotary Club). En lo que respecta a los organismos multilaterales como el Banco Mundial, la Organización Internacional del Trabajo, el Banco Interamericano de Desarrollo y el Fondo Monetario Internacional, el análisis de las trayectorias laborales y de participación social muestra que un cuarto de los miembros de la élite económica formaron parte de alguno de ellos en algún momento de sus carreras (Beltrán y Castellani, 2013).

Estos últimos datos revelan en qué medida las élites económicas invierten en la construcción de redes no solo a nivel local sino también a nivel internacional. Las áreas donde se concentra esa construcción son las propias organizaciones empresarias, los vínculos con el Estado y la participación en un conjunto heterogéneo de asociaciones de nivel nacional e internacional que sirven para canalizar y/o legitimar sus puntos de vista.

²⁰ Sobre sus características y derrotero en estos años, consultar Motta (2016).

Conclusiones

El análisis de las élites económicas argentinas en el período 1990-2001 permite arribar a un conjunto de conclusiones generales que ayudan a responder algunas de las clásicas interrogantes teóricas sobre el perfil y el comportamiento de las élites económicas.

Con respecto al nivel de estabilidad/inestabilidad de esta élite, es posible afirmar que hay divergencias pronunciadas por subelites: en el caso de la élite empresaria, la inestabilidad es mucho mayor que en el caso de la élite corporativa. Es decir que hay más recambio entre las empresas que conforman el selecto panel de las primeras 100 por volumen de ventas, que en el mapa de las asociaciones corporativas más representativas del capital. A nivel de los individuos que ocupan las posiciones de élite sucede lo contrario: la estabilidad en la posición es mucho mayor entre los empresarios que entre los dirigentes corporativos. Finalmente, la rotación de las mismas personas en diversas posiciones de élite es más alta entre los dirigentes corporativos que entre los presidentes de empresas.

Con respecto al grado de *apertura/clausura* se observa un cierre cada vez mayor que dificulta el acceso a las posiciones de élite económica a aquellos que por su origen social no forman parte de los estratos sociales altos o medios-altos. Los dirigentes corporativos son mayoritariamente hijos de profesionales y/o empresarios; los presidentes de empresas son en su mayoría hijos de empresarios. Esto es particularmente pronunciado en el caso de las empresas de capital nacional, donde la llegada a la posición es cada vez más por herencia y no por el resultado de trayectorias de ascenso social de sus miembros.

En cuanto a la circulación se destacan dos fenómenos: (a) la fluida circulación intraélite, en especial en las dirigencias corporativas y (b) la circulación público-privada, que involucra a más de un tercio de la élite económica. El primero da cuenta de la creciente profesionalización de los dirigentes corporativos, quienes están cada vez más dedicados en exclusividad a la conducción de las asociaciones (más que a ser empresarios que al mismo tiempo ejercen cargos de dirección en las corporaciones); de hecho, como se señaló oportunamente, muchos dirigentes de las corporaciones ni siquiera son propietarios de empresas del sector al que representa la corporación.

El segundo fenómeno habla de una élite económica que procura acceder al sector público, ya sea para ampliar la red de contactos con funcionarios diversos, ya sea para entender *in situ* el funcionamiento del sector, ya sea para incidir en forma más directa en la formulación y aplicación de políticas públicas. Analizando los momentos de ingreso al Estado y los tipos de cargos, se observa que varios de los empresarios y/o dirigentes corporativos que pasaron por el Estado lo hicieron en más de una ocasión, y en la mitad de los casos lo hicieron por primera vez en la década del noventa, cuando ya habían accedido a la posición de élite. A nivel macro esto da cuenta de un proceso de colonización del aparato estatal por parte de la élite económica, lo que confirma lo planteado en investigaciones previas (Castellani, 2009a, 2012). Del mismo modo que en el pasado, en los noventa el acceso a reductos del Estado continúa siendo una de las principales fuentes de acumulación de poder para los capitalistas que actúan en el medio local.

Algunos de estos cambios guardan una estrecha relación con los cambios registrados en la estructura económica argentina durante el período. Entre estos se registra un proceso de extranjerización de los miembros de la élite que es mucho menor que el proceso de extranjerización de la economía real. Esto permite suponer que las empresas transnacionales prefieren contratar CEOs 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, en particular de la élite empresaria, cuyos integrantes 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.

La permanencia de las redes sociales como estrategia de articulación privilegiada con otros actores sigue siendo un rasgo distintivo de la élite económica. Aun cuando el contenido de esas redes pueda haber cambiado a lo largo de los años, los empresarios de la élite invierten decididamente en generar y aumentar sus contactos, los cuales constituyen un capital fundamental, no solo para el manejo de las firmas locales, sino también para el acceso a posiciones de privilegio en las empresas transnacionales.

Estas características generales refuerzan la necesidad de seguir ampliando las investigaciones sobre la élite económica. Profundizar en las trayectorias de los miembros que la integran, establecer las continuidades y rupturas a lo largo de períodos más amplios y precisar la correlación entre los cambios en la dimensión

estructural y los de la dimensión individual son líneas fructíferas de investigación que permitirán ampliar el conocimiento sobre este influyente grupo social.

Referencias

- Acuña, Carlos H. (1995). “Intereses empresarios, dictadura y democracia en la Argentina actual (o sobre por qué la burguesía abandona estrategias autoritarias y opta por la estabilidad democrática)”, en Carlos H. Acuña (compilador), *La nueva matriz política argentina*. Buenos Aires: Nueva Visión.
- Allen, Michael Patrick (1974). “The Structure of Interorganizational Elite Cooptation: Interlocking Corporate Directorates”. *American Sociological Review*, vol. 39, n°3, pp. 393-406.
- Artopoulos, Alejandro (2009). “Sociedad del conocimiento en Argentina. El caso de una empresa-red, Tenaris”. *Redes*, vol. 15, n°29, pp. 241-276.
- Azpiazu, Daniel (1997). “El nuevo perfil de la elite empresaria. Concentración del poder económico y beneficios extraordinarios”. *Realidad Económica*, n°145, pp. 7-32.
- Baruch, Yehuda (1998). “The rise and fall of Organizational Commitment”. *Human System Management*, vol. 17, n°2, pp. 135-143.
- Basualdo, Eduardo (2006). *Estudios de historia económica argentina. Desde mediados del siglo XX a la actualidad*. Buenos Aires: Siglo XXI Editores.
- Bauer, Michel y Bertin-Mouro, Bénédicte (1987). *Les 200. Comment devient-on un grand patron?* Paris: Seuil.
- Bauer, Michel y Cohen, Elie (1981). *Qui gouverne les groupes industriels?: Essai sur l'exercice du pouvoir du et dans le groupe industriel*. Paris: Seuil.
- Beltrán, Gastón (2006). “Acción empresaria e ideología. La génesis de las reformas estructurales”, en Alfredo Raúl Pucciarelli (compilador), *Los años de Alfonsín. ¿El poder de la democracia o la democracia del poder?* Buenos Aires: Siglo XXI Editores.
- Beltrán, Gastón (2011). “Las paradojas de la acción empresaria. Las asociaciones del empresariado argentino y la persistencia de las reformas estructurales”, en Alfredo Raúl Pucciarelli (compilador), *Los años de Menem. La construcción del orden neoliberal*. Buenos Aires: Siglo XXI Editores.
- Beltrán, Gastón (2014). “El empresariado argentino frente a la crisis. Alianzas, conflictos y alternativas de salida en la etapa final de la convertibilidad”, en Alfredo Raúl Pucciarelli y Ana Castellani (compiladores), *Los años de la Alianza. La crisis del orden neoliberal*. Buenos Aires: Siglo XXI Editores.

- Beltrán, Gastón y Castellani, Ana (2013). “Cambio estructural y transformaciones en la elite económica argentina (1976–2001)”. *Observatorio Latinoamericano*, n°12, pp. 183–204.
- Berle, Adolf y Means, Gardiner (1932/2009). *The Modern Corporation & Private Property*. New Jersey: Transaction Publishers.
- Boltanski, Luc (1973). “L’espace positionnel: multiplicité des positions institutionnelles et habitus de classe”. *Revue française de sociologie*, vol. 14, n°1, pp. 3–26.
- Boltanski, Luc (1982). *Les cadres. La formation d’un groupe social*. Paris: Les Éditions de Minuit.
- Bourdieu, Pierre y De Saint Martin, Monique (1978). “Le patronat”. *Actes de la recherche en sciences sociales*, vol. 20, n°1, pp. 3–82.
- Burnham, James (1941). *Los maquiavelistas: defensores de la libertad*. Buenos Aires: Emecé Editores.
- Canelo, Paula (2014). “Represión, consenso y ‘diálogo político’. El Ministerio del Interior durante la última dictadura militar argentina”. *Política, Revista de Ciencia Política*, vol. 52, n°2, pp. 217–239.
- Cárdenas, Julián (2012). “La organización en red del poder corporativo. Una tipología de redes corporativas”. *Revista Internacional de Sociología*, vol. 70, n°1, pp. 77–105.
- Cardoso, Fernando Henrique (1973/1985). *Estado y sociedad en América Latina*. Buenos Aires: Ediciones Nueva Visión.
- Carroll, William K. (2009). “Transnationalists and national networkers in the global corporate elite”. *Global Networks*, vol. 9, n°3, pp. 289–314.
- Carroll, William K. y Fennema, Meindert (2002). “Is There a Transnational Business Community?”. *International Sociology*, vol. 17, n°3, pp. 393–419.
- Castellani, Ana (2009a). *Estado, empresas y empresarios: la construcción de ámbitos privilegiados de acumulación entre 1966 y 1989*. Buenos Aires: Prometeo.
- Castellani, Ana (2009b). *Continuidades y rupturas en la cúpula empresaria argentina entre 1976 y 2001*. Ponencia preparada para el XXVII Congreso Latinoamericano de Sociología, Buenos Aires, Argentina.
- Castellani, Ana (2012). “Ámbitos privilegiados de acumulación y restricciones al desarrollo en Argentina (1966–1989)”, en Ana Castellani (compiladora), *Recursos públicos, intereses privados. Ámbitos privilegiados de acumulación en Argentina (1966–2003)*. Buenos Aires: UNSAM EDITA.
- Castellani, Ana y Dulitzky, Alejandro (2015). *La “puerta giratoria”: circulación público-privada de la elite económica argentina de los años noventa*. Ponencia preparada para las X Jornadas de Estudios Sociales de la Economía, Buenos Aires, Argentina.

- Castellani, Ana y Llanpart, Flavia (2012). "Debates en torno a la calidad de la intervención estatal". *Papeles de Trabajo*, vol. 6, n°9, pp. 155-177.
- Castro, Claudio (2007). "Un nuevo actor siderúrgico en la Argentina de posguerra: el grupo Techint", en Marcelo Rougier (compilador), *Políticas de promoción y estrategias empresariales en la industria argentina, 1950-1980*. Buenos Aires: Ediciones Cooperativas.
- Castro, Claudio (2008). "Una multinacional dirigida desde Buenos Aires. La internacionalización temprana de Techint, 1946-1976", en Guillermo Guajardo Soto (compilador), *Innovación y empresas. Estudios históricos de México, España y América Latina*. México, D.F.: Universidad Nacional Autónoma de México; Fundación Gas Natural.
- Chandler, Jr., Alfred D. (1969). "The Role of Business in the United States: A Historical Survey". *Daedalus*, vol. 98, n°1, pp. 23-40.
- Chandler, Jr., Alfred D. (1984). "The Emergence of Managerial Capitalism". *The Business History Review*, vol. 58, n°4, pp. 473-503.
- Che, Yeon-Koo (1995). "Revolving doors and the optimal tolerance for agency collusion". *The RAND Journal of Economics*, vol. 26, n°3, pp. 378-397.
- Cobe, Lorena (2009). *La salida de la convertibilidad. Los bancos y la pesificación*. Buenos Aires: Capital Intelectual.
- Cobe, Lorena (2016). "Reformas de mercado y recomposición de las elites: la renovación en el sector bancario", en Ana Castellani (compiladora), *Radiografía de la elite económica argentina: estructura y organización en los años noventa*. Buenos Aires: UNSAM EDITA.
- Cohen, Jeffrey (1986). "The Dynamics of the "Revolving Door" on the FCC". *American Journal of Political Science*, vol. 30, n°4, pp. 689-708.
- Cuneo, Dardo (1967). *Comportamiento y crisis de la clase empresaria*. Buenos Aires: Pleamar.
- de Ímaz, José Luis (1964). *Los que mandan*. Buenos Aires: Editorial Universitaria de Buenos Aires.
- de Palomino, Mirta (1988). *Tradición y poder. La Sociedad Rural Argentina (1955-1983)*. Buenos Aires: CISEA; Grupo Editor Latinoamericano.
- Defillippi, Robert y Arthur, Michael (1994). "The boundaryless career: A competency-based perspective". *Journal of Organizational Behavior*, vol. 15, n°4, pp. 307-324.
- Dossi, Marina (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 (Doctorado en Ciencias Sociales), Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales Argentina.

- Dossi, Marina V. (2016). "Elite corporativa industrial: trayectorias corporativas de los dirigentes de la Unión Industrial Argentina", en Ana Castellani (compiladora), *Radiografía de la elite económica argentina: estructura y organización en los años noventa*. Buenos Aires: UNSAM EDITA.
- Dudouet, François-Xavier y Grémont, Eric (2010). *Les grands patrons en France. Du capitalisme d'Etat à la financiarisation*. Paris: Editions Lignes de Repères.
- Dulitzky, Alejandro (2016). "La elite empresaria transnacional en la Argentina ante las transformaciones económicas", en Ana Castellani (compiladora), *Radiografía de la elite económica argentina: estructura y organización en los años noventa*. Buenos Aires: UNSAM EDITA.
- Eckert, Ross (1981). "The Life Cycle of Regulatory Commissioners". *Journal of Law & Economics*, vol. 24, n°1, pp. 113-120.
- Falcoz, Christophe y Cadin, Loïc (2001). "La carrière 'classique' existe encore: Le cas des cadres à haut potentiel". *Gérer et comprendre*, n°64, pp. 4-17.
- Gaggero, Alejandro (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 (Doctorado en Ciencias Sociales), Universidad de Buenos Aires.
- Gaggero, Alejandro (2016). "Las transformaciones de la elite empresarial en un período de extranjerización económica: los propietarios de los grandes grupos empresariales argentinos durante los años noventa", en Ana Castellani (compiladora), *Radiografía de la elite económica argentina: estructura y organización en los años noventa*. Buenos Aires: UNSAM EDITA.
- Glaser, Barney (compilador) (1968). *Organizational Careers: A Sourcebook for Theory*. Chicago: Aldine Transaction.
- Gold, Michael y Fraser, Janet (2002). "Managing Self-management: Successful Transitions to Portfolio Careers". *Work, Employment & Society*, vol. 16, n°4, pp. 579-597.
- Gormley, Jr., William T. (1979). "A test of the Revolving Door Hypothesis on the FCC". *American Journal of Political Science*, vol. 23, n°4, pp. 665-683.
- Harvey, Charles y Maclean, Mairi (2008). "Capital theory and the dynamics of elite business networks in Britain and France". *The Sociological Review*, vol. 56, n°1, pp. 103-120.
- Heemskerk, Eelke y Fennema, Meindert (2009). "Network Dynamics of Dutch Business Elite". *International Sociology*, vol. 24, n°6, pp. 807-832.

- Heredia, Mariana (2004). "El Proceso como bisagra. Emergencia y consolidación del liberalismo tecnocrático: FIEL, FM y CEMA", en Alfredo Pucciarelli (coordinador), *Empresarios, tecnócratas y militares. La trama corporativa de la última dictadura*. Buenos Aires: Siglo XXI Editores.
- Joly, Hervé (1996). *Patrons d'Allemagne. Sociologie d'une élite industrielle: 1933-1989*. Paris: Presses de Sciences Po.
- Kulfas, Matías (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. *Serie Estudios y Perspectivas*, n°2. Recuperado el 23 de diciembre de 2015, de <http://repositorio.cepal.org/>
- López, Andrés (2006). *Empresarios, instituciones y desarrollo económico: el caso argentino*. Trabajo preparado para la Oficina de CEPAL, Buenos Aires, Argentina. Recuperado el 26 de diciembre de 2015, de <http://repositorio.cepal.org/>
- Maclean, Mairi; Harvey, Charles y Press, Jon (2007). "Managerialism and the Post-war Evolution of the French national business system". *Business History*, vol. 49, n°4, pp. 531-551.
- Miliband, Raph (1987/1990). "Análisis de clases", en Anthony Giddens y Jonathan H. Turner (compiladores), *La teoría social, hoy*. México, D.F.: Alianza Editorial.
- Mills, Charles Wright (1956/2013). *La élite de poder*. México, D.F.: Fondo de Cultura Económica.
- Mizruchi, Mark S. (2007). *Managerial Capitalism, Entrepreneurial Capitalism, and the Decline of the American Corporate Elite*. Ponencia preparada para la Conferencia "Entrepreneurship and Capitalism: Systemic Dynamics of the Global Economy", Ithaca, Estados Unidos.
- Mizruchi, Mark S. (1996). "What Do Interlocks Do? An Analysis, Critique, and Assessment of Research on Interlocking Directorates". *Annual Review of Sociology*, vol. 22, pp. 271-298.
- Motta, Gustavo (2016). "La elite empresarial católica argentina: estructura organizacional, sociabilidades y posicionamientos políticos (1999-2003)", en Ana Castellani (compiladora), *Radiografía de la elite económica argentina: estructura y organización en los años noventa*. Buenos Aires: UNSAM EDITA.
- Murray, Georgina (2012). "Australia's ruling class: a local elite, a transnational capitalist class or bits of both?", en Georgina Murray y John Scott (compiladores), *Financial Elites and Transnational Business. Who Rules the World?* Cheltenham: Edward Elgar Publishing Limited.
- Newman, Mark; Barabási, Albert-László y Watts, Duncan J. (2006). *The Structure and Dynamics of Networks*. Princeton: Princeton University Press.

- Niosi, Jorge (1974). *Los empresarios y el Estado argentino (1955-1969)*. Buenos Aires: Siglo XXI Editores.
- Nochteff, Hugo (1994). “Los senderos perdidos del desarrollo. Elite económica y restricciones al desarrollo en la Argentina”, en Daniel Azpiazu y Hugo Nochteff (compiladores), *El desarrollo ausente. Restricciones al desarrollo, neoconservadurismo y elite económica en la Argentina. Ensayos de economía política*. Buenos Aires: Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales Argentina.
- O’ Donnell, Guillermo (1978). “Notas para el estudio de la burguesía local, con especial referencia a sus vinculaciones con el capital transnacional y el aparato estatal”. *Estudios Sociales*, n°12, pp. 1-43.
- O’ Donnell, Guillermo (1982). *El Estado Burocrático Autoritario*. Buenos Aires: Editorial de Belgrano.
- Osterman, Paul (compilador) (1996). *Broken Ladders: Managerial Careers in the New Economy*. New York: Oxford University Press.
- Ossandón, José (2012). “Hacia una cartografía de la élite corporativa en Chile”, en José Ossandón y Eugenio Tironi (compiladores), *Adaptación. La empresa chilena después de Friedman*. Santiago de Chile: Ediciones Universidad Diego Portales.
- Pina Stranger, Álvaro (2011). Métodos de análisis de redes y elite económica. *Serie Working papers ICSO-UDP*, n°1. Recuperado el 13 de octubre de 2011, de <http://www.icsoc.cl>
- Rougier, Marcelo (2011). *Argentina entre la frustración y el desarrollo. Estado y empresarios en la industria del aluminio. El caso Aluar*. Buenos Aires: Editorial de la Universidad Nacional de Quilmes.
- Rovira, Cristóbal (2011). “Hacia una sociología histórica sobre las elites en América Latina: un diálogo crítico con la teoría de Pierre Bourdieu”, en Alfredo Joignant y Pedro Güell (compiladores), *Notables, tecnócratas y mandarines: Elementos de sociología de las elites en Chile (1990-2010)*. Santiago de Chile: Ediciones Universidad Diego Portales.
- Salas-Porras, Alejandra (2012). “The transnational class in Mexico: new and old mechanisms structuring corporate networks (1981-2010)”, en Georgina Murray y John Scott (compiladores), *Financial Elites and Transnational Business. Who Rules the World?* Cheltenham: Edward Elgar Publishing Limited.
- Schorr, Martín (2004). *Industria y Nación: Poder Económico, Neoliberalismo y Alternativas de Reindustrialización en la Argentina Contemporánea*. Buenos Aires: Editorial Edhasa.
- Schvarzer, Jorge (1990). *Estructura y comportamiento de las grandes corporaciones empresarias argentinas (1955-1983). Un estudio desde dentro para explorar su relación con el sistema político*. Buenos Aires: CISEA.

- Schvarzer, Jorge (1991). *Empresarios del pasado: La Unión Industrial Argentina*. Buenos Aires: CISEA.
- Schvarzer, Jorge (1998). *Implantación de un modelo económico. La experiencia argentina entre 1975 y el 2000*. Buenos Aires: A-Z Editora.
- Scott, John (compilador) (1990). *The Sociology of Elites, Three Volumes*. Cheltenham: Edward Elgar Publishing Limited.
- Sklair, Leslie (2001). *The Transnational Capitalist Class*. Oxford: Wiley-Blackwell Publishing.
- Solimano, Andrés (2014). *Economic Elites, Crises, and Democracy: Alternatives beyond Neoliberal Capitalism*. New York: Oxford University Press.
- Staples, Clifford L. (2012). "The Business Roundtable and the transnational capitalist class", en Georgina Murray y John Scott (compiladores), *Financial Elites and Transnational Business. Who Rules the World?* Cheltenham: Edward Elgar Publishing Limited.
- Useem, Michael (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, n°4, pp. 553-572.
- Viguera, Aníbal (2000). *La trama política de la apertura económica en la Argentina (1987-1996)*. La Plata: Ediciones Al Margen; Universidad Nacional de La Plata.
- Villette, Michel y Vuillermot, Catherine (2005). *Portrait de l'homme d'affaires en prédateur*. Paris: Editions La Découverte.
- Wainer, Andrés Gastón (2010). *Clase dominante, hegemonía y modo de acumulación. La reconfiguración de las relaciones de fuerza en el interior de la burguesía durante la crisis y salida de la convertibilidad (1998-2003)*. Tesis (Doctorado en Ciencias Sociales), Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales Argentina.
- Wainer, Andrés Gastón y Schorr, Martín (2006). "Trayectorias empresariales diferenciales durante la desindustrialización en la Argentina: los casos de Arcor y Servotron". *Realidad Económica*, n°223, pp. 116-141.
- Wasserman, Stanley y Faust, Katherine (1994). *Social Network Analysis: Methods and Applications*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Windolf, Paul (2002). *Corporate Networks in Europe and the United States*. New York: Oxford University Press.

