

Título ponencia: Globalización, cambios en la estructura de poder y nuevas elites empresariales: una mirada comparada de Uruguay

Miguel Serna (¹)

Resumen

La temática de las elites económicas en las últimas décadas ha regresado al debate público debido a los impactos de los procesos de la globalización. En Uruguay la temática adquiere fuerte relevancia debido a que se trata de una economía de escala pequeña, alto desarrollo humano y que en los últimos años ha atravesado múltiples transformaciones en el modelo de desarrollo, la creciente presencia de capital y empresas transnacionales, en un contexto político de giro a la izquierda.

La ponencia tiene como objetivo principal abordar los cambios en la composición de las elites empresariales en el último ciclo de globalización neoliberal desde la literatura teórica comparada reciente y luego un análisis específico a partir de los estudios existentes sobre Uruguay.

Palabras clave: Elites empresariales, globalización, poder

Las transformaciones del capitalismo organizado que ha concitado creciente atención es un cambio organizacional de separación entre dirección y propiedad de las empresas y las consecuencias en la constitución de nuevos elencos dirigentes. El desarrollo de organizaciones empresariales complejas genera nuevas fuentes de poder vinculadas a la gestión empresarial, al tradicional empresario propietario, se suma la figura de la alta gerencia en la cabeza de las empresas.

La evolución del capitalismo contemporáneo como sistema económico dominante no sólo funciona a partir de las lógicas estructurales y empresas en tanto organizaciones complejas para la obtención de capital, sino también ha producido nuevas formas de legitimación micro en la vida cotidiana de los individuos y la generación de nuevos valores relacionados al mundo de la economía, y el trabajo. Por tanto, el capital social y cultural aparecen como factores claves en la legitimación del poder de las nuevas elites económicas.

Sin embargo, la emergencia de nuevos elencos dirigentes de empresas y las nuevas formas de poder económico no se legitima mecánicamente en las sociedades, entran en disputa o asociación con viejas formas de reproducción del poder en la sociedad. Los nuevos elencos empresariales por un lado, desafían las fuentes tradicionales de prestigio social asentadas en clubes sociales exclusivos, gremiales empresariales tradicionales y el peso del patrimonio heredado familiarmente y por otro lado, proponen nuevos ámbitos de encuentro (foros internacionales), activan redes locales (responsabilidad social empresarial) estilos de vida promovidos a través de canales y medios de comunicación específicos, (lugares de residencia en barrios de medio y alto nivel socioeconómico con gran oferta de servicios, inversión en infraestructura tecnológica, patrones de alto consumo, experiencias de formación educativa, laboral y de placer en el exterior) y símbolos de estatus legitimados en circuitos internacionales y globales.

En Uruguay la temática adquiere fuerte relevancia si se tiene en cuenta que se trata de una economía de escala pequeña y que en los últimos años ha atravesado múltiples transformaciones de “giro ideológico a la izquierda” (Serna et al, 2012), comienzo del nuevo siglo con una crisis y posterior salida con un nuevo ciclo de alto crecimiento económico e incremento de la inversión externa directa.

¹ Doctor en ciencia política, Profesor agregado (Grado 4), Facultad de Ciencias Sociales y de Ciencias Económicas de la Universidad de la República, Investigador Sistema Nacional de Investigadores, Uruguay,

La hipótesis principal a explorar, es que se está asistiendo a cambios en las elites empresariales con una creciente importancia del capital transnacional, y de nuevos elencos ejecutivos que se apoyan más en una forma de control y gestión profesionalizada de las empresas, redes globales y nuevas formas de capital social, que contrasta con los perfiles tradicionales de empresarios basados en el capital familiar y prestigio heredado y en la administración de gremiales y círculos empresariales exclusivos.

Ascenso al poder de las elites empresariales: diversas perspectivas e hipótesis

La expansión de los procesos de industrialización y del desarrollo capitalista organizado en el S.XX reorientó los debates sobre las elites hacia la relación entre política y economía, así como a las lógicas propias del poder económico.

De los múltiples enfoques y debates en la literatura consagrada sobre las elites (Grynszpan, 1996), a efectos de esta ponencia se abordan algunos tópicos recurrentes sobre las elites económicas.

a) Las relaciones de convergencia y divergencia entre elites políticas y económicas.

Uno de los temas que más debate ha producido ha sido las relaciones interelites y sus capacidades de dirigir en forma coordinada.

Por una parte desde la tradición académica norteamericana (Ruiz Sanchez, 2009) Floyd Hunter y Wright Mills constituyeron pilares de la tesis de la unidad de las elites dirigentes en el poder.

En la perspectiva de Wright Mills los hombres que ocupan los puestos superiores de decisión de la economía –accionistas y altos ejecutivos de las grandes corporaciones-, el directorio político y el estado mayor del ejército componían un grupo social unificado con una movilidad e intercambio fluido horizontal entre el poder político, el militar y económico.

En contraposición a este tesis se plantearon enfoques de la escuela pluralista (Ruiz Sanchez, 2009: 175-176) entre los más destacados las investigaciones y argumentos de Robert Dahl. Los pluralistas no niegan la existencia de elites, sin embargo cuestionan la idea de una elite unificada porque sostienen que lo propio de las poliarquías es la competencia por el gobierno entre múltiples líderes y grupos de intereses con diversas formas de control e influencia.

También aparecieron posiciones intermedias como las de William Domhoff y James O'Connor (Ruiz Sanchez, 2009: 177-178) que combinan análisis de clase e institucional, destacando la influencia de la elite corporativa y financiera en la elite de poder, con múltiples influencias de sus intereses y movilidad de personal hacia posiciones en el ámbito político y de gobierno.

b) Especialización funcional y diversificación de distintas fuentes de poder económico y grupos dirigentes.

Algunas teorías han buscado evitar entrar en las discusiones sobre los presupuestos de las elites como actores colectivos con capacidad dirigente, ni tampoco en las consecuencias sobre los regímenes y sistemas políticos, para centrarse en una definición de grupos funcionales (Bottomore(1967) de acuerdo a las posiciones jerárquicas que ocupan y la función de poder que cumplen.

Un ejemplo que puede citar de este tipo de enfoque es el de Mougél (1990) que realizó un estudio interesante sobre las elites y el sistema de poder en Gran Bretaña. Se trata de un estudio que busca describir todos los grupos de elites nacionales según los diversas estructuras y sistemas (políticas, económicas, función social –sistema normativo y de socialización-). En cuanto a las elites económicas, las diferencia entre elites propietarias y de la gestión y las elites sindicales. Las elites propietarias y de

la gestión las clasifica a su vez en grandes sectores, terratenientes, financieras, industriales y comerciales.

c) Las estructuras de dominación en la sociedad y la reproducción de las elites económicas.

Desde otras perspectivas, tanto la tradición marxista como de corrientes más europeas, en especial la escuela francesa, la problemática de las elites dirigentes se relacionó con el papel en las formas y estructuras de dominación económica y social.

Por un lado, autores marxistas (Paul Sweezy, Ralf Miliband) dirigieron múltiples críticas a los enfoques previos señalando que las elites no podían ser entendidas en forma independiente de las posiciones de clase social y en el sistema capitalista

.Por otro lado, Bourdieu plantea que la dominación en las sociedades de capitalismo organizado no se ejerce simplemente por una clase o elite dirigente, sino que supone el efecto de grupos e instituciones que acumulan diversas especies de capital y reproducen posiciones de privilegio en el espacio social (*Escuelas de poder*), y que están en relación de antagonismo para conservar sus posiciones privilegiadas sobre los agentes dominados. En su perspectiva la burguesía se reproduce con mecanismos sociales análogos a la antigua aristocracia de sangre, pero con un principio de legitimación social diferente, la a meritocracia escolar produjo una nueva nobleza de toga, (reconocida por los títulos educativos y competencia racional).

Múltiples estudios siguieron estos conceptos e hipótesis de trabajo. Un ejemplo pertinente la investigación realizada por Hartmann (2000) que analizó altos ejecutivos de empresas en Alemania y Francia para mostrar la influencia en la selección social de los miembros del habitus de clase (capital social) y la existencia de reclutamiento exclusivo por parte de instituciones educativas específicas que legitiman capital cultural. Otro estudio interesante (Harvey, Maclean, 2008) es una investigación sobre directores de las principales empresas de Inglaterra y Francia que muestra la relevancia del capital social, entendido como un entramado de redes sociales y culturales, de instituciones educativas, lazos familiares y organización que contribuye a la reproducción de las elites en cada país.

d) Capital económico y simbólico: nuevos y viejos mecanismos de legitimación del poder económico.

Las transformaciones del capitalismo tardío en el ciclo de desarrollo de las últimas cuatro décadas han reorientado algunos debates.

Bolstanski (2002) señala que la Ética y la cultura han sido mecanismos relevantes para la reproducción y legitimación del capitalismo como modo de producción. El distingue capitalismo de las empresas y empresarios en tanto agentes responsables de la reproducción de la lógica del capital (accionistas, inversores, directores), sujetos con un compromiso personal en el proceso de acumulación.

En cada ciclo de desarrollo capitalista aparecen y se transforman nuevas formas de espíritu capitalista, de mentalidades y compromisos normativos que contribuyen a la reproducción del régimen económico capitalista. El autor distingue tres grandes ciclos(S.XIX, entre 1930 y 1960; y pos 1970) .

El Nuevo Espíritu capitalista aparece entre 1970 y 1990, tiene como epicentro de desarrollo la ciudad, como locus espacio/temporal del capitalismo, y a la administración empresas como saber privilegiado, que moldea el gusto social y la estética. El nuevo espíritu capitalista tiene como rasgos propios el compromiso de las personas con la producción y los negocios, se presenta como un vínculo positivo entre la aspiración de “seguridad” y bienestar material de las personas y el estímulo a la acumulación de capital. Se trata de un espíritu que orienta la acción con una cara bifronte, de deseo e insaciabilidad del consumo y de disciplinamiento económico.

En claves paralelas Richard Sennet (2000, 2006) coincide con la transformación de un nuevo capitalismo y una nueva cultura capitalista. La aceleración de la circulación económica de bienes, servicios y fuerza de trabajo hacia finales final del Siglo XX tuvo consecuencias en la distribución del poder económico. Por una parte se constata una de transferencia poder de los directores a los accionistas y circulación internacional del capital financiero. Los inversores están preocupados por resultados de corto plazo, se trata de un poder anónimo y omnipresente el “capital impaciente”, que genera presión permanente a producir cambios institucionales en las empresas “dinámicas”, para desarrollar innovación y flexibilidad a los cambios en el entorno económico. Por otra parte, se expande el desarrollo de nuevas tecnologías de comunicación y fabricación que traslada el centro hacia el control de flujos de información e incorporación tecnología avanzada, produciendo una deslocalización del lugar de trabajo y la reducción de los cuerpos burocráticos intermedios de las empresas.

Estos cambios sistémicos y organizacionales promueven nuevas figuras empresariales, los “Barones de las tecnología”, los “capitalistas del riesgo”, y “expertos en reingeniería de empresas” (2). Nuevos sujetos para un régimen de producción y trabajo más flexible, que convive con la asunción de riesgos, que supone posibilidad de movimientos en redes amorfas y organizaciones flexibles; el empleo a corto plazo, redes de asistencia más cortas e imprevisibles, la pérdida de controles institucionales sobre el tiempo, el trabajo rutinario y las reglas fijas de la burocracia nacional. Las redes interpersonales informales y la sensación de independencia son valorizadas como la clave del éxito laboral.

e) La transnacionalización del capital y de las élites empresariales.

Una de las transformaciones en los procesos de globalización contemporánea ha sido la progresiva conformación de clases capitalistas transnacionales (Sklair, 2005), entre las cuáles se han identificado cuatro fracciones importantes, i) la fracción corporativa, aquellos que controlan las grandes corporaciones transnacionales, ii) la fracción estatal, los políticos y burócratas globalizados, iii) la fracción técnica, compuesta por profesionales en redes globalizados, iiiii) la fracción del consumo, comerciantes y medios de comunicación responsables por el marketing y moldear los gustos de consumo.

Teorías contemporáneas de la globalización sostienen que estos procesos traen nuevas clases globales (Sassen, 2007) que sen estructura a partir del posicionamiento y control estratégica de redes mundiales. En ese sentido, se destaca las posiciones claves en la gestión empresas multinacionales, el comercio intraempresarial y transfronterizo.

Estas nuevas clases globales tienen una posición ambivalente entre los ámbitos nacionales y globales, participando de los procesos desnacionalización parcial. Estas clases se asientan en una variedad redes globales de estructuras económicas, políticas y subjetivas (interpersonales. redes globales). Sassen distingue entre las clases globales privilegiadas a los profesionales y ejecutivos de empresas transnacionales que comparten pautas de cosmopolitismo cultural, expectativas y orientaciones prácticas hacia búsqueda de rentas económicas; el desarrollo de trabajos en ámbitos transnacionales y de organización en redes globales. Otra clase social privilegiada según la autora está compuesta por redes transnacionales de funcionarios públicos que están vinculados a la gobernabilidad en dominios globales -redes inter gubernamentales y transnacionales-.

La elite corporativa global se organiza en redes globales fuertemente centralizadas que entrelazan múltiples directorios de grandes corporaciones y organizaciones, individuos a lo lardo del mundo (Carroll, Carson, 2003) que coordinan políticas grupales en ámbitos de gobernanza global y contribuyeron a la construcción de un consenso y hegemonía de las ideas neoliberales. La elite corporativa transnacional desarrolla sus nexos entre grupos corporativos y financieros en las economías

² Lopez Ruiz(2002) analiza cómo se expresan estas diversas contradicciones en los elencos ejecutivos directivos de las empresas transnacionales.

nacionales a través de una progresiva incorporación a redes de engranajes globales, que deben ser estudiadas en sus articulaciones nacionales e inserción en una red jerárquica de organizaciones y agentes globales.

Si bien estos enfoques son todavía emergentes en cuanto a sus evidencias empíricas de la existencia de la clase capitalista transnacional (Staples, 2006) son bastante promisorios en cuanto a la posibilidad de entender e investigar la expansión de redes multinacionales y conexiones entre directorios de empresas transnacionales de diferentes países.

f) Las elites en perspectiva histórica y comparada.

En los últimos tiempos se han desarrollado estudios de casos históricos y comparados de elites en diversos contextos históricos y países⁽³⁾. Estos estudios llaman la atención sobre la relación entre las elites y el contexto histórico social de conformación y desarrollo. Así pues, concentran los esfuerzos en comprender la conformación histórica social de largo plazo de los grupos dirigentes, y abordando en profundidad las relaciones sociales, las redes y capital social de los miembros de las elites empresariales. En función de ello, se ha revitalizado el uso de método proposográfico para la reconstrucción de las trayectorias biográficas de los miembros de las elites.

Varios de estos estudios se han centrado en los impactos de las reformas estructurales neoliberales en la composición de las organizaciones empresariales. Uno de los aspectos que se han analizado es sobre el declive relativo del peso de las sociedades rurales –símbolos del prestigio tradicional de la propiedad de la tierra- y la creciente influencia capital financiero internacional, y el saber experto sobre el campo económico –asociaciones de banco y económicas- (Heredia, (2003)). En estos momentos, hay algunos proyectos en curso en esta línea en Argentina, Brasil y Chile que serán utilizados de referencia para la comparación de resultados posteriores.

Elites empresariales en el Uruguay en tiempos de globalización neoliberal

Las transformaciones recientes de las elites económicas tienen sus antecedentes en el proceso de reestructuración económica global y la crisis sociopolítica del país a partir de la década del setenta. En un estudio clásico sobre la elite dirigente Carlos Real de Azúa (1969) analiza el período 1958-1968 como un proceso de circulación de elencos políticos tradicionales, y diferenciación elites con el ascenso elites políticas no partidarias (clases agrarias y económicas, elites burocracia civil y militar) y la reducción de la capacidad política de amortiguación de los conflictos sociales.

El análisis apunta a mostrar la creciente diversificación funcional y especialización de tareas dirigentes, así como la influencia de los procesos de internacionalización. En la élite económica distingue varios componentes. La elite agropecuaria tradicional, definida en torno a la concentración y propiedad de tierra y con organizaciones gremiales históricas (Asociación y Federación Rural). A continuación identifica la elite mercantil, con un sector vinculado a la actividad portuaria y la creciente influencia en la órbita de la política económica de la elite bancaria (expresada en forma pública a través de la Asociación de Bancos).

Estas capas dominantes de la riqueza (las elites agraria, bancario-comercial, e industrial) poseen concentración de mando, siendo las más consistentes y fijas. Las elites económicas dominantes tienen como fuerzas unificadoras la educación, el estilo de vida y compartir ideologías comunes. Según el autor, la clase económica alta, posee mecanismos de socialización interna, de lugares escogidos y participación de estilos de vida y consumo comunes (zonas vivienda, lugares veraneo, clubes y centros, viajes, gustos adquisitivos bienes). Asimismo, señalan que los titulares del poder económico buscan

³ La expansión de empresas multinacionales fuera de los países centrales hace cada vez más necesario el emprendimiento de investigaciones comparadas en países emergentes de la semiferia o periferia. Un ejemplo reciente Fleury et al (2012).

reforzar su cohesión mostrando formas de esnobismo social asociadas a el prestigio social de la riqueza privada.

Luego de la dictadura, de la transición democrática y con el nuevo impulso de la globalización económica neoliberal con las reformas estructurales de los noventa el tema de los cambios en la estructura de poder económico y los empresarios volvieron a estar en agenda. Un trabajo interesante (Bértola, Rodríguez, Stolovich (1987)) presentó una descripción pormenorizada de la estructura de propiedad del capital económico y su organización. Los autores plantean que los procesos de acumulación capitalista refuerzan la concentración y centralización del capital pero que ya no se da solamente por empresas sino en estructuras más amplias de Grupos Económicos, que controlan la gestión y propiedad de grandes empresas. La noción de grupo económico, además de ser una unidad económica de concentración de capital posee algunos aspectos sociológicos relevantes. Los grupos responden a asociaciones supraempresariales cuyos vínculos de cohesión son relaciones de grupos sociales y familiares dentro del ámbito nacional. Otro aspecto de interés, son las relaciones entre los grupos económicos nacionales y la participación de grupos y empresas transnacionales.

Desde perspectivas sociológicas se abordaron otros aspectos relacionados sobre los tipos de empresarios y desarrollo en el país. Así, una tipología en la materia fue la elaborada por Errandonea y Supervielle (1991) de empresarios rentistas, especuladores e integrados, estos últimos de creciente importancia en el marco de la integración regional por tener una mayor flexibilidad y vinculación con los mercados internacionales.

Algunos estudios se centraron en la relación entre Estado, sistema político y empresarios (De Sierra (1992)) en un momento donde reaparecían algunos vínculos visibles entre personalidades y representantes del mundo empresarial y gobierno.

Otro tipo de enfoques que aparecieron, fueron nuevos y viejos estudios sobre cámaras y gremiales empresariales a inicios de los noventa. Por un lado, haciendo nuevas preguntas, de las actitudes y opiniones de los colectivos empresariales en el contexto de creación del Mercosur y de mayor liberalización económica. Por otro lado, estudios de corte historiográfico (Caetano (1992), Beretta, (1994, 1998), Cunha (1992), Miriela (1992)), politológico (Lanzaro,(1992)) o sociológico (Bruera (1992, 1994), Riella (1994) Piñeiro(1994)), que se interrogaron sobre las características de organización colectiva, y cambios de las gremiales tradicionales (Asociación y Federación Rural, Cámara de Industrias, entre otras).

En la última década, reaparecieron estudios sobre empresarios. Algunos de ellos retoman la investigación de las relaciones entre empresarios como sujetos colectivos, modelos de desarrollo y Estado (Zubrigen, (2006)).

También se desarrollan estudios desde la historia social y económica (Beretta, (1998, 1993) Bertino(1994)) que se preguntan sobre las características de las empresas y empresarios emblemáticos del desarrollo agropecuario e industrial, así como de la formación de ethos burgués en el siglo pasado.

El trabajo de Moreira (1996) sobre los cambios en la cultura política analiza las opiniones y actitudes de los empresarios en base a una encuesta de elites, en particular sobre la igualdad y los modelos de desarrollo.

En los últimos años, buena parte de la atención se dirigió a los cambios en la estructura económica. El Informe sobre Desarrollo Humano en el Uruguay (PNUD 2008) analiza varias tendencias de transformación productiva. La declinación relativa del peso del agro y la reactivación de la industria. No obstante, se advierte también una “primarización” del sector industrial, con menor capacidad de valor agregado industrial, y de asociación con cadenas del sector primario de la economía. Asimismo, constata un incremento del sector servicios.

Entre los cambios en la estructura económica del país se destaca también el incremento de la inversión de capital externa directa. Esta inversión externa (Bittencurt et al(2009: 20) se dirigió a varios sectores,

fundamentalmente el sector agropecuario, las comunicaciones, la intermediación financiera, los hoteles y restaurantes.

En el sector agrario se estima que el alrededor del 30% de la tierra es extranjera, -principalmente capitales brasileños y fondos de inversión financiera-, y la inversión externa productiva es particularmente significativa en sectores como el complejo forestal, cerealero –el boom de la soja-, algunas en el sector lácteo y en partes del sector cárnico –Frigoríficos-(Murialdo, 2009).

Una parte de la inversión extranjera fue promovida por incentivos y políticas específicas (Bittencurt, (2009:p21) orientada hacia la industria manufacturera –especialmente de forma intensiva en recursos naturales-, el comercio y los servicios –electricidad, gas y agua; los servicios logísticos y portuarios-, y las zonas francas.

Los cambios registrados en los últimos años no sólo son en la propiedad de las empresas, sino también en los modelos organizativos y de gestión de las mismas (Errea, Peyrou, Secco, Souto, 2011). La noción de complejos agroindustriales, es enriquecida por modelos de organización empresarial para captar la naturaleza de los cambios. Dentro de los cambios organizativos uno de los elementos recurrentes señalados en la literatura es el papel de las estrategias empresariales y la innovación (Massera, 2003).

Estudios sociológicos recientes, analizan los cambios de las empresas, empresarios y redes sociales. En el estudio del sector forestal de Piñeiro y Matias (2010) llaman la atención en los cómo las nuevas empresas forestales generan nuevas redes locales a través de intervención de responsabilidad social empresaria, sustituyendo el prestigio tradicional local de los empresarios ganaderos. Otra investigación realizada por Radakovich (2011) muestra que los profesionales y altos ejecutivos poseen altos niveles de capital cultural y tienen patrones específicos de consumo cultural altamente internacionalizados. Por su parte Falero (2011) focaliza un estudio de caso de una zona franca para mostrar la influencia de procesos de globalización económica y la formación de nuevos empresarios con un tipo de capital social y localización espacial determinada.

A modo de cierre

El debate teórico contemporáneo destaca varias dimensiones e hipótesis sobre la transformación en los elencos dirigentes del poder económico y sus consecuencias sociales.

Por un lado, una propiedad de empresas más concentrada y transnacionalizada, y con un tipo de capital financiero que circula rápido e “impaciente” en sus resultados y ávido en la apropiación de la riqueza. En forma paralela, a la creciente importancia de un tipo de capital más anónimo en la naturaleza de la inversión y la titularidad de la acciones, y globalizado en sus alcances económicos, se producen cambios en la cúpula dirigente de las empresas. Una cúpula dirigente de nuevo tipo, que tiene más herramientas de gestión y mecanismos de control de las empresas, pero con una estructura de organizativa flexible, que da una autoridad menos firme, tanto en la relación directorios-alta gerencia y accionista, así como en la relación con los mandos medios y trabajadores.

Por otro lado, la emergencia de nuevas elites dirigentes se enfrenta a la conversión y reconversión con las elites empresariales clásicas, dando lugar a diferentes composiciones en las elites.

La hipótesis general es la creciente importancia del capital transnacional y de las redes globales, que sustituye en parte a los grupos empresariales nacionales que se basan en el capital familiar y patrimonial heredado y el capital social del prestigio acumulado y las gremiales de empresarios tradicionales. Nuevas elites que vienen apoyadas en un modo de profesionalización de la gestión empresarial, visiones, actitudes y estilos de vida asociados a la nueva fase de globalización. En este sentido, es clave estudiar y comprender los cambios en los círculos sociales exclusivos de encuentro, lugares de formación y socialización, así como las nuevas formas relacionamiento con las elites de los poderes públicos. Entre esos dos tipos de empresario, emerge un tercero intermedio, los directivos de

empresas públicas, que construyen también sus trayectorias profesional en las redes globales, y entre ámbitos públicos y privados.

Bibliografía

- Beretta Curi Alcides (1993) *Pablo Varzi : un temprano espíritu de empresa*, Fin de Siglo, Montevideo.
- Beretta Curi Alcides (1994) *Gremiales empresariales del agro e integración regional: una perspectiva histórica*, 1945/1960, Revista Encuentros no. 3, abril 1994. Mdeo.
- Beretta Curi Alcides (1998) *Empresarios y gremiales de la industria: Asomándonos a medio siglo de historia: de la Liga Industrial a la Unión Industrial Uruguaya (1879-1928)*, Cámara de Industrias del Uruguay, Montevideo.
- Bertino Magdalena (1994) *Capitales y empresarios en los orígenes de la industria textil uruguaya y sus relaciones con la región*. FCS-UM, UDELAR, Montevideo.
- Bértola Luis, Rodríguez Juan Manuel, Stolovich Luis (1987) *El poder económico en el Uruguay*, CUI, Montevideo.
- Birle, Peter; Bruera, Silvana.; Imbusch, Peter; Piñeiro, Diego E; Riella, Alberto; Wagner, Christoph (1994) *Dos estudios sobre los empresarios y la integración regional*. EPPAL, Montevideo.
- Bittencourt Gustavo et al. (2009) *Tendencias Recientes de la Inversión Extranjera Directa en Uruguay*, Documento No. 27/09, Depto de Economía, FCS, UDELAR, Mdeo.
- Boltanski Luc, Chiapello Eve (2002) *El nuevo espíritu del capitalismo*, Akal, Madrid.
- Bottomore Tom (1967), *Elites and Society*, Routledge, New York.
- Braga Sergio, Nicolas Maria Alejandra, Silvério Terra França Andressa (2007) “Prosopografía a partir da Web: avaliando e mensurando as fontes para o estudo das elites parlamentares brasileiras na internet” 31º Encontro Anual da ANPOCS, Caxambú.
- Bruera Silvana (1992) “La cámara y los empresarios de la industria: encuentros y desencuentros ante la integración”. En *Organizaciones empresariales y políticas públicas*, Trilce, UDELAR, FCS-ICP, CIESU Montevideo.
- Caetano Gerardo (1992) “Partidos, estado y cámaras empresariales en el Uruguay contemporáneo: 1900-1991”, En *Organizaciones empresariales y políticas públicas*, Trilce, UDELAR, FCS-ICP, CIESU Montevideo.
- Carroll William, Carson Colin (2003) *The network of global corporations and elite policy groups: a structure for transnational capitalist class formation?* Global Networks **3**, University of Victoria.
- Carroll William (2007) *From Canadian Corporate Elite to Transnational Capitalist Class: Transitions in the Organization of Corporate Power*, University of Victoria.
- Cassis, Youssef (1994) *Business elites*. Edward Elgar Publishing, Aldershot.
- Cerutti Mario (coord.) (2006) *Empresas y grupos empresariales en América Latina España y Portugal*, U. Autónoma de Nuevo León, Universidad de Alicante, México.
- Da Cunha, Nelly (1992) *Federación rural: gremiales empresariales* Textos auxiliares para el estudio de la historia ; no.4, FHCE, Montevideo.
- De Sierra Gerónimo (1988) *Estado y empresarios en el Uruguay postdictadura*. En: Revista de Ciencias Sociales no.3, Montevideo.

- Dogan, Mattei (ed.), (2003) *Elite Configuration at the Apex of Power*, Brill, Leiden.
- Dupuy François (2006) *La fatiga de las elites : el capitalismo y sus ejecutivos*, Manantial, Buenos Aires.
- Durand Francisco(2010) “Empresarios a la Presidencia”, *revista Nueva Sociedad* No 225, enero-febrero de 2010, ISSN: 0251-3552, pag.68-85
- Errandonea Alfredo, Supervielle Marcos (2001) *Tipos de empresarios, agroindustrialización y Mercosur: reflexiones sobre un desafío inminente*, Revista de Ciencias Sociales. no.6, setiembre 1991, Montevideo.
- Errea Eduardo et al. (2011) *Transformaciones en el agro uruguayo. Nuevas instituciones y modelos de organización empresarial*, UCUDAL, Montevideo.
- Falero Alfredo (2011) *Los enclaves informacionales de la periferia capitalista: el caso de Zonaamérica en Uruguay. Un enfoque desde la sociología*, CSIC-UDELAR, Mdeo.
- Fleury Afonso e María Tereza Leme Fleury (2012) *Multinacionais brasileiras. Competências para a interanacionalização*, FGV, Rio de Janeiro.
- Grynszpan (1996) “A teoría das Elites e sua genealogia consagrada”, en *Revista Brasileira de Informação Bibliográfica em Ciências Sociais*, Rio de Janeiro, ANPOCS n 41 1er semestre, pags.35-83.
- Hartmann Michael (2000) *Class-specific habitus and the social reproduction of the business elites in Germany and France*, The sociological Review.
- Harvey Charles, Maclean Mairi (2008) *Capital theory and the dynamics of elite business networks in Britain and France*, The Sociological Review. Oxford
- Heredia Mariana (2003) *Reformas estructurales y renovación de las élites económicas en Argentina: estudio de los portavoces de la tierra y del capital*, Revista Mexicana de Sociología, Año 65, Núm.1, Enero-Marzo, México.
- Lacuesta, Miriela (1992) *Camara mercantil: gremiales empresariales* FHCE, Mdeo.
- Lanzaro Jorge (1992) “Las cámaras empresariales en el sistema político uruguayo: acciones informales e inscripciones corporativas”, En *Organizaciones empresariales y políticas públicas*, Trilce, UDELAR, FCS-ICP, CIESU Montevideo.
- López Ruiz Osvaldo (2002) *Los ejecutivos de las transnacionales De trabajadores de altos ingresos a capitalistas en relación de dependencia** NUEVA SOCIEDAD Nro. 179 mayo-junio, pp. 45-59
- Marcus George (1980) *Law in the development of dynastic families among american business elite: the domestication of capital and the capitlization of family*, Law&society Review, volumen 14, Number 4 (Summer, 1980)
- Massera Ema (2003) *Estrategias empresariales de conocimiento y desarrollo productivo*, FCS-Depo. de Sociología, Universidad de la República, Montevideo.
- Moreira, Constanza (1996) *La construcción de la agenda pública en Uruguay: una visión desde las elites*, En: Mallo Susana (comp) *Ciudadanía y democracia en el Cono Sur*, Trazas, Montevideo.
- Mougel François-Charles (1990) *Elites et systeme de pouvoir en Grande-Bretagne 1945-1987*, Bordeaux, Presses Universitaires de Bordeaux.

- Murialdo María Inés (2009) *La incidencia de la inversión extranjera en la industria cárnica*, UCUDAL, Facultad de Ciencias Empresariales, Montevideo.
- Piñeiro Diego, Carámbula Matías (2010) *Impactos locales de una industria global: el caso de la agroindustria forestal en el Uruguay (en prensa)*
- PNUD (2008) *Desarrollo Humano en Uruguay. Política, Políticas y Desarrollo Humano*.
- Pujadas Muñoz Juan José (1992) *El método biográfico: El uso de las historias de vida en Ciencias Sociales*, Madrid, Centro de Investigaciones Sociológicas.
- Radakovich Rosario (2011) *Retrato cultural. Montevideo entre cumbias, tambores y óperas*, Investigaciones en Comunicación, LICOM-UDELAR, Mdeo.
- Real de Azúa Carlos (1969) *La clase dirigente Nuestra Tierra* n° 34, Montevideo.
- Ruiz Sánchez Joel (2009) *Teoría política norteamericana sobre las elites. Su vigencia en el contexto político y económico actual*, Espacios Públicos, Vol. 12, Núm. 26, diciembre 2009, Universidad Autónoma de México.
- Sassen Saskia (2007) *La sociología de la globalización*, Ed.Katz, Buenos Aires.
- Sennet Richard (2006) *La cultura del nuevo capitalismo*, Ed.Anagrama, Barcelona.
- (2000) *La corrosión del carácter*, Ed.Anagrama, Barcelona.
- Serna Miguel (coordinador), Eduardo Bottinelli, Cristian Maneiro, Lucía Perez, (2012) *Giro a la izquierda y nuevas elites en Uruguay: ¿renovación o reconversión?*, Publicaciones CSIC-UDELAR,Mdeo.
- Sklair Leslie (2005) *The Transnational Capitalist Class and Contemporary Architecture in Globalizing Cities*, Volume 29.3 September 2005 485–500 International Journal of Urban and Regional Research, New York.
- Staples Clifford (2006) *Board Interlocks and the Study of the Transnational Capitalist Class*, journal of world-systems research, xii, 2, december.
- Wright Mills Charles (1987) *La elite del poder*, México, Ed.FCE.
- Zubriggen, Cristina (2006) *Estado, empresarios y redes rentistas durante el proceso sustitutivo de importaciones: los condicionantes históricos de las reformas actuales*, Ediciones de la Banda Oriental, Montevideo.