



Trabajo y Sociedad

Sociología del trabajo – Estudios culturales – Narrativas sociológicas y literarias.

Núcleo Básico de Revistas Científicas Argentinas del CONICET

Nº 16, vol. XV, Verano 2011, Santiago del Estero, Argentina

ISSN 1514-6871 (Caicyt-Conicet) - www.unse.edu.ar/trabajosociedad

Directorios cruzados: un estudio sobre la cúpula empresarial en la Argentina actual

Interlocking directorates: a study of corporate power in today's Argentina

Diego PAREDES*

Recibido: 29.7.10

Recibido con modificaciones: 20.11.10

Aprobado definitivamente: 29.11.10

RESUMEN

El objetivo de este artículo es analizar, a través del método de los directorios cruzados, las redes que se establecen entre algunas de las corporaciones de mayores ventas en Argentina.

Los estudios que se centran en el análisis de las grandes empresas en su mayoría se basan en indicadores económicos, como es el caso de las investigaciones acerca de la concentración de la riqueza. En el presente trabajo, a través del concepto de redes sociales, nos concentramos en las relaciones sociales que se establecen entre las grandes empresas en nuestro país.

Observamos que el conjunto de las empresas estudiadas representa un sector altamente interconectado; además, a partir del análisis de redes, aportamos evidencia que apoya los postulados de la *teoría de la dependencia de recursos* así como también, de la *teoría del control financiero*: las interconexiones entre las empresas responden al tipo de recursos que las mismas controlan, destacándose el rol de los recursos financieros sobre otro tipo de recursos.

Las empresas fueron seleccionadas por medio del ranking de empresas publicado por la revista Mercado para el año 2005, además hemos agregado a la muestra algunos de los bancos más importantes que operan hoy en Argentina así como también otras cuatro entidades de suma relevancia dentro del sistema económico, con el propósito de conocer la relación de estas entidades con el resto de las empresas.

Palabras clave: Poder económico, corporaciones, redes sociales, dependencia de recursos, control financiero.

* Becario doctoral CONICET, director: Dr. Raúl Jorrat, Instituto de Investigaciones Gino Germani; Licenciado en Sociología, UBA; Docente de la materia Metodología de la Investigación Social I, II y III, Cátedra Sautu, carrera de Sociología, Facultad de Ciencias Sociales, UBA. E-mail: diegoparedes_5@hotmail.com

ABSTRACT

The aim of this article is to analyze, through the interlocking directorates method, the networks that are established between some of the highest revenues corporations in Argentina.

Most of the research studies focused on the analysis of large corporations are based on economic indicators, such as studies on concentration of wealth. In the present case, through the concept of social networks, we focus on the social relations that are developed among big corporations in our country.

We observe that the corporations studied represent a highly interconnected sector; in addition, through network analysis, we give evidence that supports the *resources dependence theory*, as well as the *financial control theory*: the interlocks among corporations respond to the type of resources under their control, in particular, the significant role of financial resources over the others.

The firms were selected from the Revenue Company Ranking published by the Mercado magazine for the year 2005; we have added to the sample some of the most important banks that operate today in Argentina and other four entities of supreme relevancy in the economic system, with the intention of knowing their relationship with the rest of the companies.

Keywords: economic power, corporations, social networks, resources dependence, financial control.

SUMARIO

Introducción. Las grandes empresas en Argentina: base de datos. Dependencia de recursos. Control financiero. Comentarios finales. Bibliografía.

Introducción

El estudio de las grandes corporaciones adquiere gran relevancia dentro del análisis de la reproducción del poder económico, entendiendo por este “la capacidad o probabilidad para imponerse o influir relaciones económicas” (Pen, 1971: 106 – Citado en Sautu, 2010). Esto implica la apropiación y el control, por parte de las grandes corporaciones, de los recursos más relevantes de una sociedad.

Este tipo de análisis puede ser abordado desde varias perspectivas, la más frecuente es aquella que se apoya en indicadores de carácter económico centrándose en los procesos de concentración de los recursos de un sistema productivo (Sautu, 2010). Entre los trabajos que se ubican en esta perspectiva, para el caso de Argentina, podemos mencionar aquellos realizados por investigadores como Azpiazu (2001; 2004), Khavisse (1983), Basualdo (2000), Schorr (2001; 2004), entre otros. A partir de sus estudios estos autores lograron dar cuenta del fuerte proceso de concentración económica en Argentina en las últimas décadas.

Un ejemplo de este tipo de trabajo es aquel llevado a cabo por Azpiazu y Schorr (2004), a partir del cual los autores logran establecer una relación entre el proceso de privatizaciones de la década de 1990 y la concentración económica. Este análisis nos muestra como casi el 60% de una masa acumulada (la cual en su total rozaba los 29.000 millones de dólares) por las 200 empresas más grandes, durante los años 1993 y 2001, correspondió a 26 empresas privatizadas. Es decir que aún si solo consideramos la cúpula del poder, un 13% de la misma controla más de la mitad de la masa acumulada. En este conjunto se ubican las empresas privatizadas de los servicios públicos. Por otra

parte, según estos autores, el 70% de esa elite, que representa otro tipo de empresas, controla en el periodo estudiado solo el 21% de la riqueza acumulada.

Otra alternativa para abordar el estudio de la reproducción del poder económico es la que proponemos en el presente trabajo. Creemos que las empresas (así como la economía en su conjunto) se encuentran “incrustadas” en una estructura de relaciones sociales (Garnovetter, 1985) y que su importancia radica en interpretar a estas relaciones como un espacio de poder. En este sentido adquiere gran relevancia la consideración de las relaciones sociales como un factor fundamental dentro del proceso de reproducción del poder económico en el sector empresarial. Una forma de observar a estas relaciones es a través del análisis de redes sociales. El concepto de red social se define como un “conjunto de puntos (actores sociales) vinculados por una serie de relaciones que cumplen determinadas propiedades” (Requena Santos, 1989).

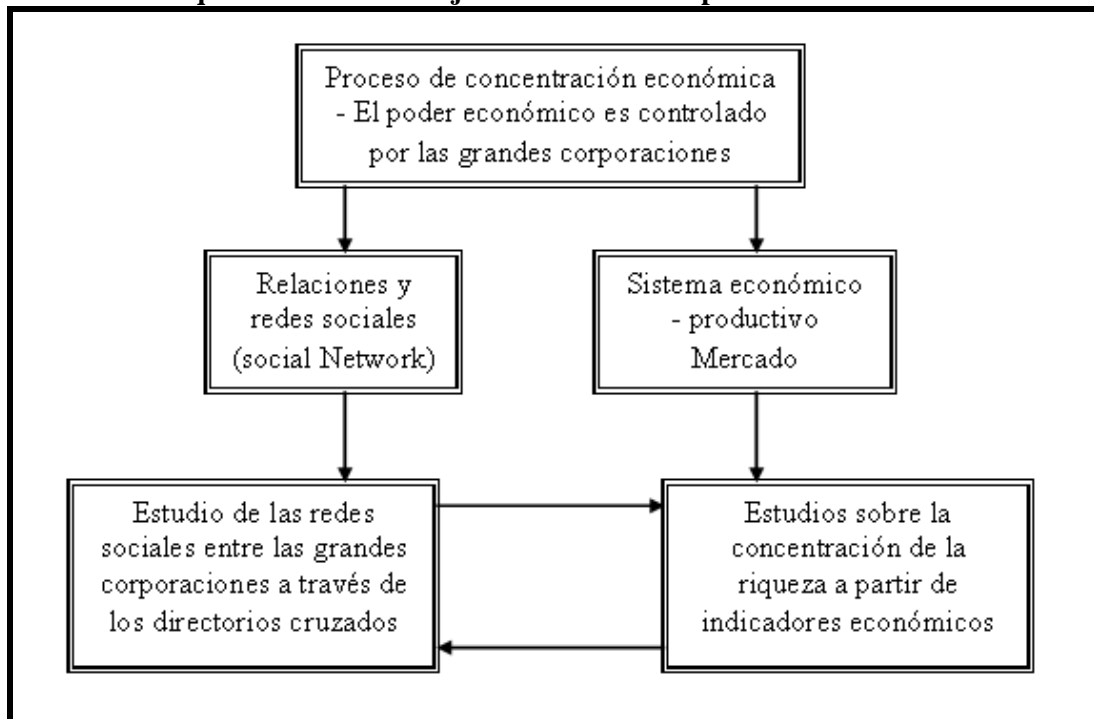
En lo que atañe al mundo empresarial asumimos que cuando una persona forma parte de más de un directorio de empresas o corporaciones genera vínculos entre ellas; al conjunto de estos vínculos se lo denomina directorios cruzados. Consideramos que cuando los directores de las empresas se entrecruzan ensamblan, a través de sus relaciones sociales, una estructura red. Esta estructura posee una morfología propia, “cuyas cualidades, como la posibilidad de cuantificar las relaciones y su consiguiente tratamiento matemático, evidencian importantes aplicaciones para el análisis e interpretación de las conductas sociales” (Requena Santos, 1989: 1).

Por lo tanto estas interconexiones, económicas y sociales, son estrategias que sirven a varios propósitos, entre ellos la reproducción del poder económico y de la estructura de clases.

Como antecedente al estudio de las grandes empresas a través del método de los directorios cruzados en Argentina podemos mencionar el trabajo realizado por Marin (1965/66). A partir del análisis de los principales grupos de intereses económicos en nuestro país en la década del 60', el autor descubrió que el seno del mundo corporativo se encontraba atravesado por una complicada red de directorios cruzados (Marin, 1965/66: 4).

En el esquema 1 podemos diferenciar las dos formas mencionadas de estudiar la reproducción del poder económico en grandes corporaciones, como ya hemos adelantado una de ellas se centra en indicadores económicos y la otra en las relaciones sociales. Nuestro interés se encuentra puesto en la segunda y es abordado aquí a través del método de los directorios cruzados. Estos nos indican muy probablemente la existencia de vínculos entre dos o mas empresas, así mismo “los patrones de las interconexiones entre directorios [nos permiten evaluar] la estructura de relaciones entre [grandes empresas, y conocer] el grado de formaciones de intereses dentro de la comunidad de negocios” (Mintz y Schwrtz, 1985: 851).

Esquema 1: dos abordajes en el estudio del poder económico



Fuente: elaboración propia

A partir de los estudios centrados en indicadores económicos podemos observar la consolidación de una cúpula empresaria a través de un proceso de concentración económica, sin embargo no podemos establecer si se trata de un sector heterogéneo o cohesionado, o cuáles son las características de las relaciones que se establecen entre las corporaciones que componen al sector.

Nuestro objetivo es analizar de forma exploratoria las redes que se establecen entre algunas empresas pertenecientes a la cúpula empresarial en la Argentina actual a través del método de los directorios cruzados. Intentaremos establecer si esta cúpula presenta interconexiones entre sus miembros, de esta manera podríamos afirmar que la reproducción del poder económico encuentra en los directorios cruzados uno de los mecanismos que la hacen posible. Además nos concentraremos en interpretar algunas de las características de dichas interconexiones apelando a la teoría existente.

Las empresas fueron seleccionadas por medio del ranking de empresas publicado por la revista Mercado para el año 2005, además hemos agregado a la muestra algunos de los bancos más importantes que operan hoy en nuestro país así como también otras cuatro entidades (asociaciones de bancos y bolsas de comercio y cereales) de suma relevancia dentro del sistema económico con el propósito de conocer la relación de estos con el resto de las empresas.

Las grandes empresas en Argentina: base de datos

Trabajamos en este estudio con algunas de las empresas más grandes que operan hoy en Argentina. En total contamos con 93 entidades, entre ellas empresas industriales, de bienes y servicios, bancos, agrupaciones bancarias, bolsa de comercio y bolsa de cereales. Para seleccionar a la mayoría de ellas tuvimos en cuenta distintos criterios. Como primer criterio de selección consideramos las ventas, para esto, como ya lo mencionamos, acudimos a la revista Mercado la cual publicó un ranking para el año 2005 de las 1000 empresas que más venden. Seleccionamos a las primeras 200 empresas a las cuales consideramos, por su posición en el ranking, como una cúpula empresaria. La información acerca de los directorios de las empresas se encuentra disponible de

manera completa en la Inspección General de Justicia, sin embargo debido a una cuestión de costes solo hemos logrado acceder a los directorios de 49 empresas.

Sin embargo la venta es solo uno de los criterios para considerar la importancia de las empresas, las firmas pueden no registrar altas ventas y no por eso ser menos relevantes. En este sentido los bancos y las instituciones financieras no venden sino que prestan servicios y obtienen sus ganancias en intereses e inversiones (Carroll y Fenema, 2004). Considerando la importancia de los bancos dentro del sistema económico procedimos a buscar la forma de seleccionarlos. Para ello acudimos a los bancos asociados a dos instituciones: la Asociación de Bancos Argentinos (ADEBA) y la Asociación de Bancos Públicos y Privados de la República Argentina (ABAPRA). Logramos acceder a los directorios de 20 bancos asociados a ADEBA así como también al directorio de la misma. Para el caso de ABAPRA, además del directorio de dicha entidad, pudimos relevar los directorios de 15 bancos asociados, teniendo en cuenta que 2 de estos pertenecen también a ADEBA. También incluimos los directorios de 7 bancos privados no pertenecientes a ADEBA o ABAPRA, considerando su participación y relevancia dentro del sistema económico nacional.

Por último consideramos pertinente agregar los directorios de otras dos entidades: Bolsa de Comercio de Buenos Aires y Bolsa de Cereales. Al incluir estas entidades debemos resaltar que nos encontramos trabajando con dos dimensiones distintas, por un lado entidades de primer orden (empresas y bancos) y por el otro entidades de segundo orden (Asociaciones bancarias, Bolsa de Comercio y Bolsa de Cereales).

En el cuadro 1 podemos ver el esquema completo con todas las empresas y entidades de la muestra.

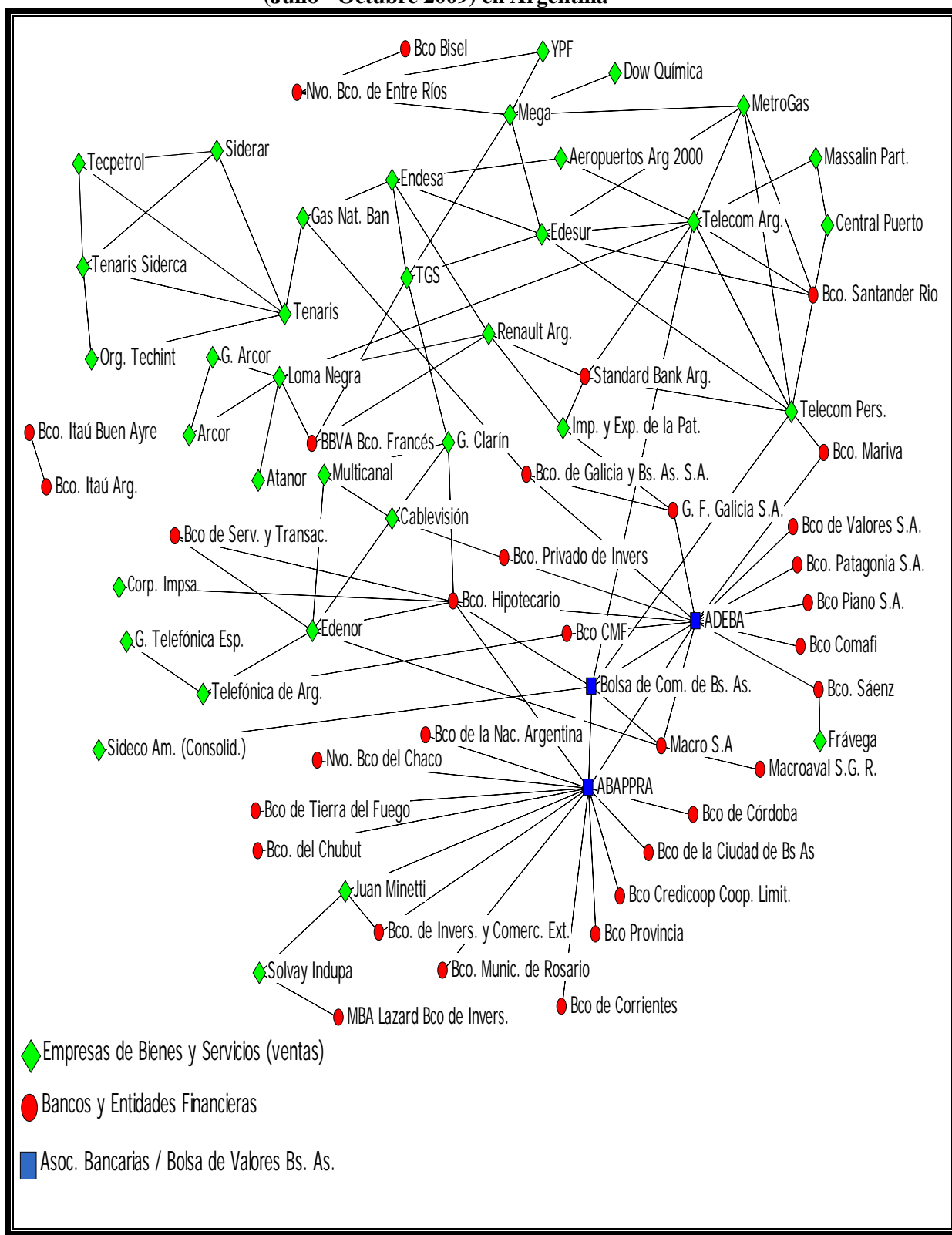
Cuadro 1: Empresas que conforman la muestra según criterios de selección

Bancos que no pertenecen al ranking de ventas		Empresas - Ranking de ventas revista Mercado - 2005	
ADEBA	ABAPRA		
Macro	Banco Credicoop Coop. Limitado	YPF	Endesa
MACROAVAL S.G.R.	Bco de la Ciudad de Buenos Aires	Organización Techint	Ledesma
Banco de Galicia y Bs. As. S.A.	Garantizar S.G.R	Tenaris	CableVisión
Grupo Financiero Galicia S.A.	Banco de la Nación Argentina	Telecom Arg.	Sideco Americana (cons.)
Banco de Valores S.A.	Banco Provincia	Esso	Loma Negra
Banco Patagonia S.A.	Banco de Corrientes	Siderar	Multicanal
Banco Piano S.A.	Bco del Chubut	Aceitera General Deheza	Gas Natural Ban
	Banco Hipotecario S.A.	Molinos Río de la Plata	Juan Minetti
Banco Comafi S.A.	Bco Municipal de Rosario	Dow Química	Aeropuertos Argentina 2000
Banco CMF S.A	Bco de Tierra del Fuego	Grupo Arcor	Quickfood
Banco Supervielle	Nuevo Bco de Entre Ríos	Tenaris Siderca	Central Puerto
Banco Finansur S.A	Nuevo Bco del Chaco	Pan Am. Energy LLC	Camuzzi Gas Pampeana
Banco Mariva S.A.	FOGABA	Massalin Particulares	Corporación Impsa

Banco Bisel S.A.	Bco de Inv. y Com. Ext. S.A.	Grupo Clarín	Telefónica de Argentina
Bco. de la Pampa Soc. de Ec. Mixta		Acindar	Grupo Telefónica (España)
Banco de Servicios y Transac. S.A.		Telecom Personal	Disco S.A.
MBA Lazard Banco de Invers. S.A.		Aluar	Mega
Bco. Sáenz S.A.		Mastellone Hermanos	Renault Arg
Bco Privado de Inversiones S.A.		Arcor	Atanor
Bco de Córdoba		Solvay Indupa	Frávega
Otros bancos privados		SanCor	Tecpetrol
HSBC	Banco Santander	Edenor	Química Estrella
BBVA Bco Francés	Banco Itaú Argentina S.A.	Edesur	
Standard Bank argentina S.A.	Banco Itau Buen Ayre S.A.	Imp. y Exp. de la Pat.	
Banco Santander Rio S.A.		TGS	
Otras instituciones		Alto Paraná	
Bolsa de comercio de buenos aires	Bolsa de cereales	Metrogas	

Fuente: elaboración propia.

Gráfico 1: Directorios cruzados – empresas que operan actualmente (Julio - Octubre 2009) en Argentina



Fuente: elaboración propia

El procedimiento que llevamos a cabo para conocer si las empresas se interconectaban requería de dos cuestiones fundamentales, por un lado el nombre de las empresas y por el otro el de los directores que trabajan en cada una de ellas. Una vez reunida esta información elaboramos un listado general con los nombres de todos los directores y las empresas a las que estos pertenecen. Luego de ordenar alfabéticamente el listado aquellos nombres que se repetían nos indicaban la presencia de interconexiones. El gráfico 1 nos demuestra el resultado de estos cruces. Recordemos que el periodo de tiempo entre julio - octubre de 2009, el cual aparece en el título del gráfico, corresponde al momento en que los directorios de las empresas fueron relevados.

El interrogante que nos planteamos se encontraba dirigido a conocer si en nuestro país los directorios de las grandes corporaciones se interconectan. En total contamos con 1257 directores pertenecientes a las 93 entidades, de los mismos 147 conforman los directorios cruzados, es decir que trabajan en más de una empresa, mientras que el resto (1110 directores) solo trabaja en una. De estas 93 empresas 69 poseen directorios cruzados. Como vemos en el gráfico 1 la red más compleja (teniendo en cuenta tanto a las vinculaciones directas como indirectas) se encuentra compuesta por 67 entidades mientras que las 2 restantes están interconectadas entre sí por fuera del entramado general.

Por lo tanto el 74 % de las 93 empresas que conforman nuestra muestra se interconecta por medio de sus directores. El análisis del alcance que poseen las redes formadas por estas empresas nos da el indicio de que la cúpula empresaria representa un sector altamente interconectado.

A continuación analizamos nuestros datos evocando dos teorías que intentan dar explicación a los directorios cruzados, la primera es la teoría acerca de la dependencia de recursos, la segunda es la teoría sobre el control financiero.

Dependencia de recursos

La estructura de red conformada por las interconexiones permite espacios y momentos de interacción entre directores de diversas empresas. Podemos preguntarnos acerca de las relaciones que estas interconexiones posibilitan, como por ejemplo el surgimiento de acuerdos entre las empresas. También es posible pensar a las interconexiones como un mecanismo de transferencia, en este sentido la estructura de red puede entenderse como una “estructura de oportunidad” la cual es determinada por la posición de las empresas dentro la red. Se entiende que cada empresa (como así también cada director) posee recursos¹ que son valorados y buscados por el resto de las empresas (y/o directores) mientras que los vínculos que se establecen entre las mismas, formando las redes, representan a las oportunidades que estas poseen para acceder a dichos recursos. Por lo tanto las relaciones representan la oportunidad-posibilidad de intercambio entre las distintas empresas que conforman la estructura (Requena Santos, 1989: 5).

La teoría de dependencia de recursos, la cual es hoy una de las explicaciones más aceptadas acerca de los directorios cruzados, considera que las interconexiones se crean debido a que las empresas buscan vincularse a otras firmas en respuesta a la incertidumbre y a la restricción, siendo clave el papel que juega la transferencia de recursos entre las mismas. Una empresa experimenta incertidumbre a la par de sus competidores dependiendo del grado de concentración que exista en la industria en que producen. Por otro lado se encuentran restringidas por compradores y proveedores dependiendo de la cantidad de industrias con las que realizan transacciones. Otra restricción se

¹ Cuando hablamos de personas específicas los tipos de recursos pueden ser varios, entre ellos se encuentran los tangibles, tales como determinados bienes y servicios, y los intangibles, entre ellos, la influencia social, el conocimiento, etc. Por otro lado, cuando hablamos de las empresas los recursos son entendidos como aquellos necesarios para el proceso productivo de determinados bienes, los que pueden ser, entre los denominados tangibles, materiales, financieros, etc., mientras que entre los intangibles, también en este caso, podemos hablar del conocimiento y la influencia social.

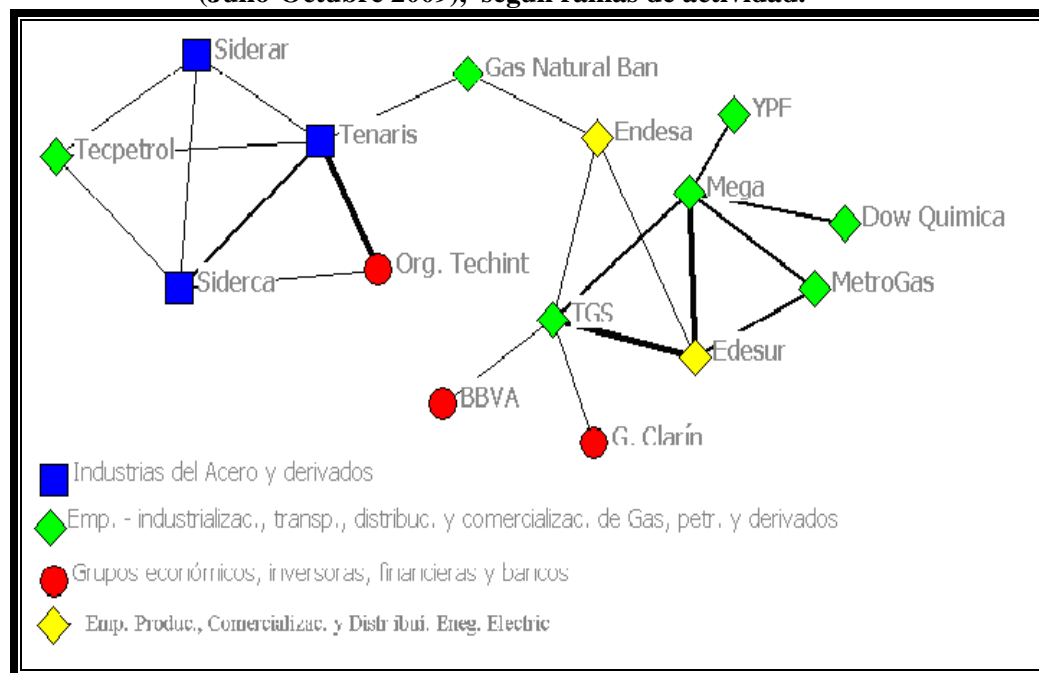
encuentra dada por las instituciones financieras debido al proceso de endeudamiento que tienen con estas (Kono; Palmer; Friedland; Zafonte, 1998).

Según esta teoría las empresas pueden reducir la incertidumbre y la restricción interconectándose con las firmas que les generan incertidumbre y restricciones. Debido a que son las empresas más grandes las generan incertidumbre hacia otras de menor tamaño las primeras son el blanco estratégico de interconexión para las empresas pequeñas. Teniendo esto en cuenta se puede decir que existe una relación entre el tamaño de la empresa y el número de interconexiones (Kono; Palmer; Friedland; Zafonte, 1998).

Resulta pertinente mencionar aquí que en este sentido los directorios cruzados podrían estar reflejando *forward & backward linkages*. Estos tipos de vínculos aluden a las relaciones existentes entre dos empresas basadas en los movimientos hacia atrás y adelante de los recursos necesarios para la producción, es decir que el producto de una es el recurso de la otra (Pearce, 1992).

Para establecer un ejemplo hemos buscado en la estructura de red del gráfico 1 un caso concreto que puede asociarse con lo propuesto por la teoría de dependencia de recursos. En lo que respecta a los recursos es preciso tener en cuenta las relaciones entre las distintas actividades a las que pertenecen las empresas, en el ejemplo del gráfico 2 observamos relaciones entre empresas del acero y del gas. Si lo pensamos desde la óptica de la transferencia de recursos podemos ver que estas dos ramas de la producción se encuentran intrínsecamente relacionadas principalmente debido a la lógica misma de los procesos productivos de cada una de ellas.

Gráfico 2: Directorios cruzados en empresas que operan en Argentina (Julio-Octubre 2009), según ramas de actividad.



Fuente: elaboración propia

La empresa Tenaris actúa como un nexo de comunicación entre las distintas empresas que componen la red. Encontramos una vinculación en la actividad de esta con la industria del gas ya que se dedica a la fabricación de tubos de acero con y sin costura dirigidos principalmente hacia la construcción de gasoductos y oleoductos. A su vez el gas natural representa un recurso fundamental dentro de la fabricación de tubos de acero. “Tenaris (...) consume volúmenes sustanciales de gas

natural en Argentina (...) en la generación de DRI y para operar la planta termoeléctrica” (Tenaris; 2002).

Podemos considerar a los directorios cruzados como vínculos estratégicos entre empresas en el traspaso de recursos fundamentales para la producción. Como podemos apreciar en un documento emitido por Tenaris (2002) se establecen acuerdos entre empresas que se encuentran vinculadas a través de sus directores, “Tenaris ha celebrado acuerdos de suministro a largo plazo con (...) Tecpetrol S.A.”; por otro lado “Tecpetrol suministra a Siderca el gas natural que requiere (...)”. Estos vínculos no solo facilitan el acceso a los recursos sino que también impactan directamente en los costes de los mismos, “el costo promedio para Tenaris del gas natural (incluyendo transporte y distribución) se redujo 62% [a partir del acuerdo antes mencionado]” (Tenaris, 2002).

Control financiero

Otra teoría, la cual se desprende de las ideas acerca de la dependencia de recursos, sostiene que la red de interconexión entre directores refleja y facilita el flujo de capital financiero en la economía. Este enfoque denominado teoría del control financiero también afirma que las interconexiones se utilizan para reducir la incertidumbre. Los préstamos y el capital representan los recursos más concentrados de la economía, estos son controlados por las instituciones financieras, jugando, por lo tanto, un papel fundamental dentro de la red (Kono; Palmer; Friedland; Zafonte, 1998; Green, 2003). Las empresas no financieras necesitan acceder a este tipo de recurso, sin embargo la teoría asume que esto conlleva un costo, las firmas financieras pueden contar con la necesidad de las empresas no financieras, a través de un préstamo a largo plazo podrían llegar a controlar o al menos influir, por ejemplo, la política interna de las demás corporaciones (Green, 2003).

Desde esta teoría se ubica a los bancos y demás instituciones financieras en el centro de la escena económica, este tipo de empresas son asumidas como aquellas que poseen mayor capacidad de influenciar y controlar a las demás.

En síntesis el capital financiero representa uno de los recursos fundamentales dentro del sistema económico, aquellas empresas que lo controlan se encuentran en una posición privilegiada con respecto a cualquier empresa no financiera.

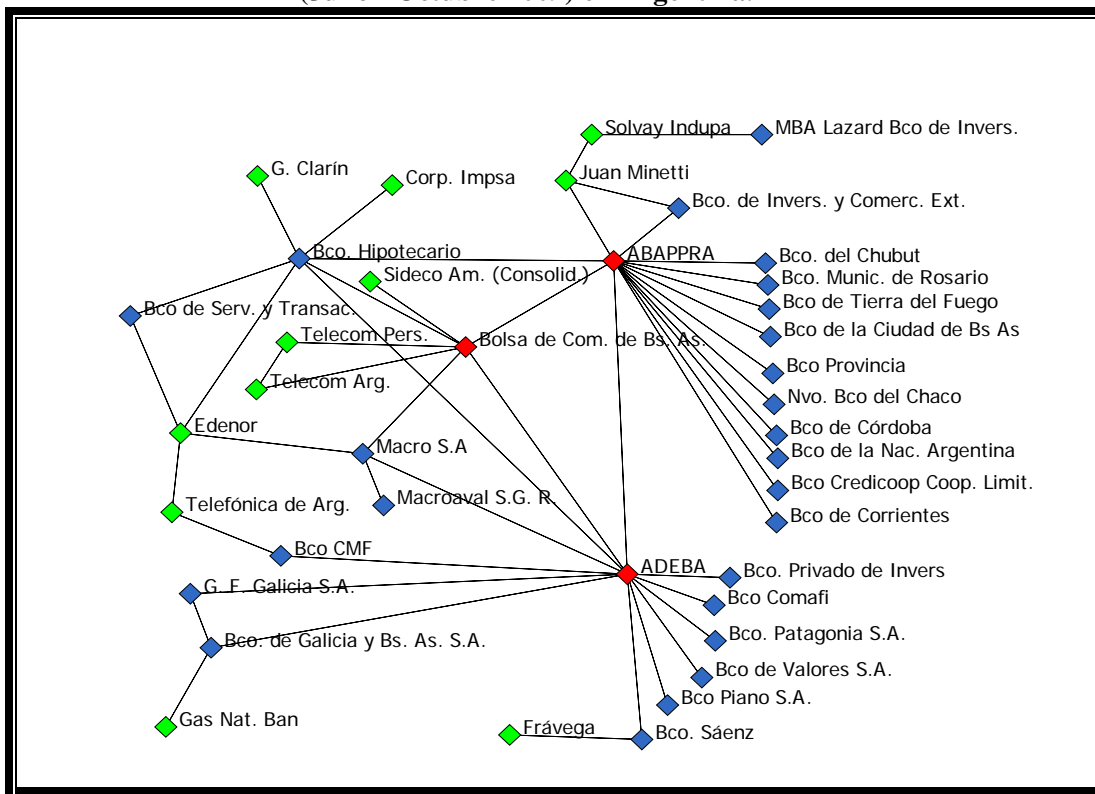
De esta forma procedimos a interrogarnos por el papel que juegan las instituciones financieras dentro de nuestra base de datos. Para ello utilizamos una **medida de centralidad** proveniente del análisis de redes sociales. Es preciso mencionar la importancia de la posición o lugar que ocupan las empresas dentro de la estructura de red. Además de la oportunidad de acceder a los recursos de sus pares, la posición determina la posibilidad de acción que las empresas poseen. Siendo que no todas las posiciones son iguales entendemos que existen posiciones centrales y posiciones periféricas (Requena Santos, 1989). Por lo tanto podemos utilizar medidas de centralidad para enriquecer nuestro estudio y lograr una mejor interpretación de los vínculos en relación a la posición que cada empresa ocupa en la red. Aquellas empresas con un alto grado de centralidad se encuentran en una posición ventajosa con respecto a las demás, es decir que poseen mayor capacidad de acción que el resto. Consideramos que esa centralidad es un indicador de posiciones de poder y prestigio. Debe entenderse que esto es solo una asociación proveniente de considerar teóricamente a la centralidad como indicador o Proxy, ya que con estas medidas no estamos midiendo de forma directa algún tipo de poder económico, prestigio o control. Estas situaciones tan solo pueden ser interpretadas a partir de la posición que las empresas y/o los directores asumen en una red determinada.

Existen varias formas de medir centralidad en las redes, la medida que aplicamos aquí se denomina centralidad gradual o rango, esta tiene en cuenta la cantidad de interconexiones que posee una empresa determinada, por lo tanto las empresas más centrales serán aquellas que posean una mayor cantidad de conexiones. De esta manera pudimos observar que en nuestra base de datos las entidades que registran los grados más altos de centralidad gradual son las dos agrupaciones

bancarias: ABAPPRA y ADEBA. Sin embargo la mayoría de los bancos poseen medidas de centralidad gradual baja.

Gran parte de los bancos se interconectan con ABAPPRA y ADEBA actuando estas últimas como puentes conectores entre los mismos, lo cual es coherente con el hecho de que estos bancos se encuentran asociados a dichas entidades. Es más, estas asociaciones bancarias se proponen explícitamente “impulsar el desarrollo y ejercer la representación de los intereses de la banca” tanto como “propiciar la cooperación entre los asociados y resolver los problemas e inquietudes que se planteen en el sector” (ADEBA; ABAPPRA). Sin embargo, retomando la discusión anterior, entendemos que si bien la causa de estas interconexiones se encuentra explícita debemos preguntarnos por las consecuencias de las mismas. Si observamos el Gráfico 3 podemos ver claramente la posibilidad de intercambio y transferencia de recursos que estas asociaciones bancarias propician al ser el foco de interconexión de tantas entidades financieras, lo cual nos indica la presencia de un círculo cerrado.

Gráfico 3: Directorios cruzados en grandes empresas que operan actualmente (Julio - Octubre 2009) en Argentina.



Fuente: elaboración propia

Según lo que venimos analizando hasta el momento, teniendo en cuenta a los *backward & forward linkages*, las empresas no financieras no parecieran ser el centro de atención para las interconexiones de los bancos, por el contrario, según nuestra interpretación esto podría verse al revés. Si comparamos la cantidad de empresas no financieras conectadas directamente con al menos un banco según la centralidad gradual, es decir la cantidad de empresas a las que se encuentra cada una interconectada directamente, podemos llegar a vislumbrar una relación entre estos factores. Como vemos en la Tabla 2 nueve de las once empresas no financieras con mayor centralidad gradual (casi la totalidad) se encuentran interconectadas con al menos un banco mientras que si lo

comparamos con las que poseen menor centralidad gradual vemos que ese numero baja a un poco menos de la mitad.

Tabla 2: centralidad gradual según cantidad de empresas no financieras interconectadas con al menos un banco

Cantidad de interconexiones directas / Centralidad gradual	Cantidad de empresas no financieras vinculadas con al menos un banco
Entre 9 y 5	9 de 11
Entre 4 y 3	5 de 10
Entre 2 y 1	6 de 14

Fuente: elaboración propia

Mientras que la mayoría de los bancos no demuestran una alta centralidad gradual aquellas empresas no financieras que si lo hacen se encuentran interconectadas con al menos un banco.

Que los bancos se interconecten entre ellos mismos y que posean menores grados de centralidad que las empresas no financieras dentro de la red nos esta indicando la existencia de un circulo cerrado. Al parecer estas empresas no se interconectan con empresas no financieras (o lo hacen a través de mecanismos distintos a la presencia en los directorios), como pudimos observar en el Gráfico 3 son muy pocos los bancos que si lo hacen. Por otro lado las empresas no financieras con mayor centralidad se conectan más con los bancos, quizás esto nos este indicando el papel que juega el recuso financiero. Pareciera ser este un recurso al que no todos pueden acceder fácilmente.

Comentarios finales

El objetivo de este artículo fue analizar los directorios cruzados en Argentina en el año 2005 como un emergente de los procesos de reproducción del poder económico. Hemos mencionado que esta temática puede abordarse desde varias perspectivas, como por ejemplo aquella que estudia la concentración de la riqueza por parte del sector empresarial a través de indicadores económicos. Nuestro trabajo por el contrario estudia las relaciones sociales subyacentes a dicho sector. Por lo tanto, para conocer estas relaciones sociales y económicas nos hemos centrado en el estudio de un sector de la cúpula empresarial argentina a través del método de los directorios cruzados.

Trabajando con una muestra de 93 empresas ubicadas entre las más grandes que operan hoy en nuestro país nos encontramos con la conformación de un entramado complejo, es decir una red de empresas interconectadas a través de sus directorios.

La alta interconexión existente entre las empresas que poseen el poder económico nos permite establecer la probabilidad de una asociación entre estos dos factores, es decir que las redes conformadas a partir de los directorios cruzados representan una estrategia para la reproducción de dicho poder.

A partir de la teoría hemos expuesto que la importancia del los actores dentro de una estructura de red se encuentra determinada por los recursos que estos poseen y/o controlan. En este sentido trabajamos con dos abordajes teóricos relacionados entre sí, los cuales intentan dar explicación a los directorios cruzados. Uno de ellos (la teoría de la dependencia de recursos) expone de manera amplia la hipótesis acerca de la relación entre la dependencia con respecto a cierto tipo de recursos, asociados al proceso productivo, y las interconexiones entre las empresas. En el análisis de nuestra base de datos logramos establecer un claro ejemplo de este tipo de relación representado por las interconexiones entre empresas pertenecientes a la rama del acero con aquellas correspondientes a la rama del gas.

El segundo abordaje teórico se desprende del primero ya que también pone el énfasis en la relación entre recursos e interconexiones, sin embargo se asume que el capital financiero representa al recurso más importante del sistema económico. A través de esta teoría, denominada control financiero, nos concentramos empíricamente en las relaciones que se desprenden de las entidades financieras. Por un lado logramos observar la existencia de un círculo cerrado entre las mismas, mientras que por el otro las empresas no financieras más centrales de la red son las que se relacionan con ellas en mayor frecuencia. Lo observado nos lleva a interpretar que los bancos asumen un rol fundamental dentro de la estructura de red debido al recurso que los mismos controlan.

Bibliografía:

- Azpiazu, D. y Khavisse, M. (1983): “La concentración en la industria argentina en 1974”. Buenos Aires: Centro de Economía Transnacional, Instituto para América Latina, D/72/e.
- Azpiazu, D.; Forcinito, K.; Schorr, M. (2001): “Privatizaciones en la Argentina: renegociación permanente, consolidación de privilegios, ganancias extraordinarias y captura institucional”. En publicación: Privatizaciones en la Argentina: renegociación permanente, consolidación de privilegios, ganancias extraordinarias y captura institucional.
- Azpiazu, D. y Schorr, M. (2004): “Las traumáticas privatizaciones en la Argentina: Rentas de privilegio en detrimento de la competitividad de la economía y la equidad distributiva”. FLACSO.
- Basualdo, E. (2000): “Concentración y centralización del capital en la Argentina durante la década de los noventa. Una aproximación a través de la reestructuración económica y el comportamiento de los grupos económicos y los capitales extranjeros”. Buenos Aires: FLACSO/Editorial UNQUI/IDEP, Colección Economía Política Argentina.
- Carroll, W. K. & Fenema, M. (2004): *Problems in the study of the transnational business community. A reply to Kentor and Jang*. International Sociology, vol. 19(3): 369-378.
- Garnovetter, M. (1985) *Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedness*. Chicago, University of Chicago Press.
- Green, M. B. (2003): *Canadian Interlocking Directorates: Gender, Industry and City Differences*. Department of Geography; Social Science Centre; University of Western Ontario; London, Ontario, CANADA N6A 5C2.
- Kono, C.; Palmer, D.; Friedland, R. y Zafonte, M. (1998): *Lost in space: the geography of corporate interlocking directorates*. AJS - Enero 1998, Vol. 103 N 4. 863-911.
- Mintz, B. and Schwartz, M. (1985): *The Power Structure of American Business*. Chicago, University of Chicago Press.
- Pearce, D. W. (1992): *The MIT Dictionary Of Modern Economics Fourth Edition*. Cambridge, the MIT Press.
- Requena Santos, F. (1989) *El Concepto de Red Social*”. Reis N° 48 Octubre-Diciembre 1989.
- Sautu, R. (2010): *Teoría Y Método Para El Análisis De Las Clases Sociales*. (Inédito - en preparación).