

Estado y grandes empresarios en la Argentina de la postconvertibilidad

Ana Castellani
(CONICET/IDAES-UNSAM y FCS-UBA)

En este trabajo nos proponemos retomar algunas de las ideas desarrolladas en el artículo de Gastón Varesi publicado en este volumen dedicado a analizar la naturaleza del modelo de la postconvertibilidad, con la intención de contribuir al debate sobre las continuidades y rupturas que supone este “nuevo” modelo de acumulación y sus principales consecuencias sobre el desenvolvimiento económico general y sobre la configuración de las distintas fracciones de clase. En especial, nos interesa abordar el tema de la relación entre el Estado y los grandes empresarios, para demostrar la persistencia de una particular modalidad de articulación entre estos dos actores que obstruye las posibilidades de construir un proceso de desarrollo sostenido. Proceso de desarrollo que no sólo acrecienta la dotación de capital, sino que además conlleva una mejora sustantiva en la calidad de vida de amplios sectores de la población terriblemente perjudicados por las políticas neoliberales de los años noventa y por la feroz devaluación que siguió a la crisis de la convertibilidad.

Según Varesi, el modelo que se fue configurando a partir de 2002 permitió la armonización de las relaciones al interior de la clase dominante, a través de diversas transferencias de ingresos públicos hacia las diversas fracciones del capital. El autor destaca seis políticas iniciales que posibilitaron estas transferencias (devaluación, retenciones a las exportaciones primarias, pesificación asimétrica de las deudas privadas, “salvataje” al sector financiero, cesación de pagos externos y control de las tarifas de los servicios públicos) a las que debería agregarse el vasto plan de obras públicas puesto en marcha desde los inicios de la gestión kirchnerista, la reimplantación de subsidios diversos a la producción de ciertos bienes y servicios, y la intervención directa



en las actividades productivas a través de procesos de “reestatización” o de creación de empresas públicas.

Como analizaremos más adelante, todas estas políticas permitieron acrecentar los márgenes de beneficios de las grandes empresas locales, pero además facilitaron el crecimiento exponencial de otras que antes ocupaban lugares marginales en la dinámica de acumulación general, en algo que vulgarmente se ha dado en llamar “capitalismo de los amigos”.

La relación Estado/empresarios y las restricciones al desarrollo

Es muy abundante la literatura que reconoce la importancia de los factores endógenos a la hora de explicar los procesos de desarrollo sostenido en los países de industrialización tardía (Amdsen 1992, 2001, 2004; Evans, 1996 y 1995; Sikkink, 1993). Todos estos autores coinciden en señalar dos factores centrales a la hora de explicar estos procesos: a) la realización de intervenciones económicas estatales de alta calidad, es decir: que sean coherentes, estables, relativamente autónomas, eficientes en cuanto al diseño y eficaces a la hora de la implementación de las diversas políticas; y b) la existencia de una clase capitalista “disciplinada” y comprometida activamente con el desarrollo nacional, dispuesta a colocar sus excedentes fronteras adentro, a realizar innovaciones de productos y procesos que permita menguar la dependencia tecnológica y proclive a realizar inversiones productivas que le permitan competir en el mediano plazo en el mercado internacional, al menos en algunos nichos estratégicamente seleccionados.

Concretamente, una articulación entre el Estado y los empresarios que facilite la construcción de un proyecto de desarrollo sostenido requiere la estabilidad en la orientación de políticas públicas que promuevan el desarrollo de ciertas ramas estratégicas de actividad, la existencia de reglas de juego claras para el capital, la construcción de canales institucionales de diálogo duraderos entre funcionarios y capitalistas para definir el contenido de esas cruciales intervenciones públicas, y el disciplinamiento del capital por parte del Estado, para garantizar el cumplimiento de los compromisos asumidos oportunamente.

Este tipo virtuoso de articulación permite la construcción de lo que podríamos denominar *ámbitos de acumulación estratégicos*, basados en la existen-

cia de privilegios selectivos, transitorios, consensuados e institucionalizados, que en el largo plazo, logran incrementar la dotación de capital físico, el desarrollo de innovaciones tecnológicas (tanto de productos como de procesos), la productividad del capital y la competitividad internacional. Diversas experiencias de este tipo se registraron en los países del sudeste asiático a partir de los años sesenta, y dentro de la región latinoamericana, Brasil constituye un buen ejemplo de esta modalidad de articulación, que claramente está dando sus frutos en la actualidad.

Por el contrario, el análisis del caso argentino nos muestra la ausencia de procesos de desarrollo sostenido. En su lugar se suceden alternativamente ciclos de crecimiento y decrecimiento del producto y la inversión, acompañados de una persistente salida de capitales y escasas articulaciones de las empresas con el sistema nacional de innovación.

Estos rasgos sobresalientes de la dinámica de acumulación argentina estarían dando cuenta de una particular modalidad de relación entre el Estado y los grandes empresarios, un vínculo proclive a la generación y sostenimiento de diversos *ámbitos privilegiados de acumulación*. En efecto, como hemos analizado en otros trabajos (Castellani, 2006, 2008a y b, 2009), durante varias décadas la perversa articulación entre ciertas políticas públicas destinadas a financiar directamente o indirectamente al capital local y diversas acciones desplegadas por los grandes empresarios permitieron que un reducido grupo de firmas lograra internalizar amplios márgenes de beneficios extraordinarios al calor de estos ámbitos.

Pero ¿qué se entiende exactamente por ámbitos privilegiados de acumulación? Es posible pensar este concepto como un espacio virtual articulado por diversas prácticas que permiten la generación de ganancias extraordinarias para un conjunto de empresas privadas, beneficios que se sostienen en la existencia de múltiples y diversos privilegios (que pueden o no estar institucionalizados). Si se los define por su función este tipo de ámbitos constituyen una fuente de generación de *cuasi rentas de privilegio*¹ (Nochteff, 1994) para las empresas que operan en él; si se los define por su forma, pueden pensarse

¹ Este concepto ha sido elaborado por Hugo Nochteff para explicar el comportamiento de la elite económica en la Argentina. Básicamente, este tipo de cuasi rentas se definen por oposición a las llamadas cuasi rentas tecnológicas (concepto acuñado por Joseph Schumpeter) y hace referencia a la ganancia extraordinaria que obtienen algunas empresas por haber conformado alguna posición de privilegio en

como un entramado de relaciones y/o prácticas que involucran actores públicos y privados que se sostienen a lo largo del tiempo².

Ahora bien, la difusión de diversos ámbitos privilegiados en distintos sectores de la economía restringen las posibilidades de desarrollo en tanto:

- Desalientan la competencia empresaria por la obtención de *cuasi rentas tecnológicas*³, ya que a nivel micro resulta mucho más razonable intentar conseguir (y luego mantener) ciertos privilegios derivados del accionar estatal que garanticen rentabilidades positivas elevadas, antes que invertir en desarrollos innovativos de más riesgo.
- Generan procesos de crecimiento “burbuja” basados en *opciones blandas* (Nochteff, 1994). Desde el punto de vista de la economía en su conjunto, estas opciones no permiten iniciar un proceso de desarrollo sostenido sino una sucesión de *booms* o burbujas que cuando se terminan dejan sólo unas “gotas” aisladas de capacidades tecnológicas que impiden iniciar un nuevo ciclo de desarrollo. Esto conduce a un menor crecimiento del ingreso en el largo plazo⁴.

sus respectivos mercados en base al accionar del aparato estatal. A diferencia de las cuasi rentas tecnológicas, éstas no son transitorias ni se erosionan con la competencia, ya que dependen del accionar de los actores empresarios y de los gobiernos y no de una innovación tecnológica o de algún aspecto macroeconómico propio de la gestión empresarial. Ejemplo de mecanismos que permiten la obtención de estas cuasi rentas de privilegio son: la configuración mercados protegidos en contextos de apertura, la consolidación legal de posiciones mono u oligopólicas, acceso privilegiado a las compras y licitaciones de servicio y obras del Estado, etc. Para ampliar datos, consúltese Nochteff, H. (1994 y 1998).

2 Un ejemplo paradigmático de este tipo de vinculación entre Estado y empresarios se puede observar al analizar el funcionamiento del mercado petrolero argentino desde la privatización periférica de YPF SE, en 1977, hasta la venta de la petrolera estatal a la firma española Repsol, en 1999. Al respecto consúltese, Castellani y Serrani (2009) y Castellani (2006, capítulo VIII).

3 La noción de desarrollo endógeno sustentado en innovaciones tecnológicas que crean posiciones monopolísticas transitorias y que permiten obtener ganancias extraordinarias (también llamadas rentas tecnológicas) fue elaborada por Joseph Schumpeter (1957 [1911]).

4 Según este autor la elite empresarial no logra constituirse en un actor capaz de generar un desarrollo sostenido de la economía, ya que no está en condiciones de iniciar un círculo virtuoso de crecimiento basado en la obtención de rentas tecnológicas. Por el contrario, esta elite realiza periódicamente un conjunto de *opciones blandas* de adaptación tardía a los cambios producidos en el contexto internacional, dando lugar a una serie de procesos de crecimiento inestables o *ciclos de burbujas* que impiden conformar un sustento tecnológico desde el cual se pueda iniciar un proceso de desarrollo genuino. En otros términos, la elite se ajusta a las oportunidades creadas por otras economías sin realizar inversiones en tecnología de punta. Por ejemplo, las grandes empresas que operan en el mercado local, sean nacionales o extranjeras, no realizan inversiones significativas en investigación científica y tecnológica (tal como sucede en los países desarrollados) sino que prefieren adquirir en el exterior las tecnologías desarrolladas por otros, una vez que las mismas se han abaratado como resultado de su generalización. Esto genera consecuencias perniciosas para la economía en su conjunto ya que no se producen desarrollos innovativos endógenos que permitan dar un salto en el proceso de acumulación de capital basado en la generación de rentas tecnológicas. Muy por el

- Favorecen la difusión de comportamientos rentísticos (*rent seeking*) entre los funcionarios públicos y los empresarios (inclusive en burócratas de posiciones menores en el entramado estatal).
- Deterioran las diversas capacidades del Estado dificultando las posibilidades de intervención futura de alta calidad.
- Profundizan el alto grado de inestabilidad e incoherencia de la intervención económica estatal, en tanto ésta se vuelve cada vez más heterónoma por la gran cuota de poder que acumulan los grandes capitalistas.
- Conspiran contra la posibilidad de construir un proyecto nacional de desarrollo estable al interior del empresariado ya que las firmas orientan su accionar a la obtención de privilegios que le permitan sostener procesos de acumulación acelerados, favoreciendo estrategias cortoplacistas que dificultan la construcción de proyectos colectivos.

Estado/empresarios durante la postconvertibilidad: la persistencia de los ámbitos privilegiados de acumulación

A la hora de analizar las intervenciones estatales realizadas durante los primeros años de esta década y el comportamiento y desempeño de los grandes agentes económicos se observan ciertas constantes que ponen en cuestión la ruptura del denominado “modelo postconvertibilidad” y que permiten inferir la permanencia de los ámbitos privilegiados de acumulación como tipo predominante de articulación público-privada.

En cuanto a las acciones estatales, las evidencias disponibles muestran que se incrementaron las transferencias públicas destinadas al capital concentrado local a través de diversos mecanismos, entre los que se destacan la obra pública y diferentes subsidios directos e indirectos a ciertas ramas de la industria. En efecto, el gasto público en servicios económicos en general, se incrementó en valores constantes en un 103% entre 2003 y 2006 (cuadro 1). En el sector transporte y en el sector energético estos incrementos fueron aún mucho mayores (188% y 418% respectivamente) para sostener las tarifas de los servicios públicos y para ampliar la infraestructura, en particular en el sector eléctrico.

contrario, las grandes empresas buscan incrementar su capital obteniendo otro tipo de rentas (las de privilegio) en connivencia con el Estado, protegiéndose de la competencia a través de la consolidación de posiciones monopólicas u oligopólicas, que no implican innovación y que se mantienen por largo tiempo.

Cuadro 1: Gasto público consolidado en servicios económicos (en pesos de 2001). Años 2003-2006				
Gasto público en servicios económicos (por rubros)	2003	2004	2005	2006
Producción primaria	625	775	893	953
Energía y combustible	536	1.701	2.055	2.781
Industria	117	129	266	255
Servicios	1.899	2.682	3.848	5.344
1. Transporte	1.785	2.558	3.674	5.148
2. Comunicaciones	114	124	173	196
Otros gastos en servicios económicos	2.104	952	2.283	1.379
TOTAL	5.280	6.239	9.344	10.712

Fuente: Dirección de Análisis de Gasto Público y Programas Sociales - Secretaría de Política Económica. Ministerio de Economía de la Nación.

Estos cuantiosos recursos se canalizaron principalmente a través de Ministerio de Planificación, a cargo de Julio De Vido, uno de los hombres de mayor confianza del ex presidente Kirchner. Los fondos administrados por este ministerio pasaron de representar el 3,8% del PBI en 2003, al 18,7% en 2007. Una parte considerable de los mismos se destinaron a la realización de vastos planes de obra pública, entre los que se destacan el Plan Federal de la Vivienda y el Plan Federal de Transporte Eléctrico. En todos estos planes se vieron involucradas empresas de escasa trayectoria en el sector pero cuyos dueños contaban con gran llegada al Gobierno (Electroingeniería, de Marcelo Mindlin y Gotti SA y Austral Construcciones SA de Lázaro Báez) junto con otras de mayor antigüedad, como Skanska (ex SADE), Techint y Roggio.

Claramente, en un país como éste con un déficit de infraestructura importante, la obra pública constituye una intervención estratégica y necesaria para el desarrollo económico y para mejorar la calidad de vida de la población. El problema es que cuando esa intervención se da en un marco de interrelación entre funcionarios y empresarios proclives a la obtención de ganancias extraordinarias o de “retornos” necesarios para sostener la “caja grande de la política”, se

desvirtúa la orientación de esa intervención (y por ende, sus resultados)⁵. El escándalo generado en torno del “caso Skanska”, donde se descubrieron pagos de sobornos mediante la utilización de facturas apócrifas en el que se vieron involucrados diversos funcionarios y empresarios afines al Gobierno, es una muestra clara de este tipo de vínculos viciados entre el sector público y el privado.

Ahora bien, además de las transferencias derivadas de la inversión pública directa, durante estos años se implementó un régimen de “promoción a la inversión industrial” mediante una serie de desgravaciones impositivas, que terminó favoreciendo a las más grandes empresas extranjeras y nacionales que operan en ramas de la industria que generan escaso valor agregado. Firmas líderes de rubros ampliamente beneficiados por la devaluación de la moneda (*commodities* y “armaduría automotriz”, por ejemplo), con inserción exportadora, acceso al financiamiento, y posición oligopólica en sus respectivos mercados. Tal como sostienen Ortiz y Schorr:

Se trató de una fenomenal transferencia de recursos públicos hacia Aluar, Techint, Aceitera General Deheza, Repsol-YPF y las terminales automotrices, entre otros capitales oligopólicos; es decir, hacia empresas y conglomerados económicos que conforman el núcleo de los grandes ganadores del “modelo de dólar alto” y con capacidad de inversión propia. Ello ha tendido a profundizar un perfil de especialización de escasas potencialidades, limitados efectos difusores y dependiente de las estrategias desplegadas por las transnacionales y, en menor grado, un conjunto selecto de grupos económicos nacionales. (2009a: 18.)

A estas transferencias dirigidas al capital concentrado local, se le suman otras facilidades derivadas de la apertura de nuevos negocios (por ejemplo, en torno de la creación de ENARSA o en la adjudicación de licencias para abrir salas de juegos que favoreció al empresario “amigo” Cristóbal López) o de la aplicación de regulaciones que convalidan el amplio grado de concentración de la economía argentina⁶. Por razones de espacio no podemos tampoco detenernos en otro tipo de “negocios” propios de esta época derivados de la “reestatización” y creación de empresas públicas, en donde la compra de Transener por parte de ENARSA y otros socios privados, y el ingreso del empresario Eskenazi (Grupo Petersen) como propietario minoritario de Repsol-YPF de manos del Estado, aparecen como los más relevantes.

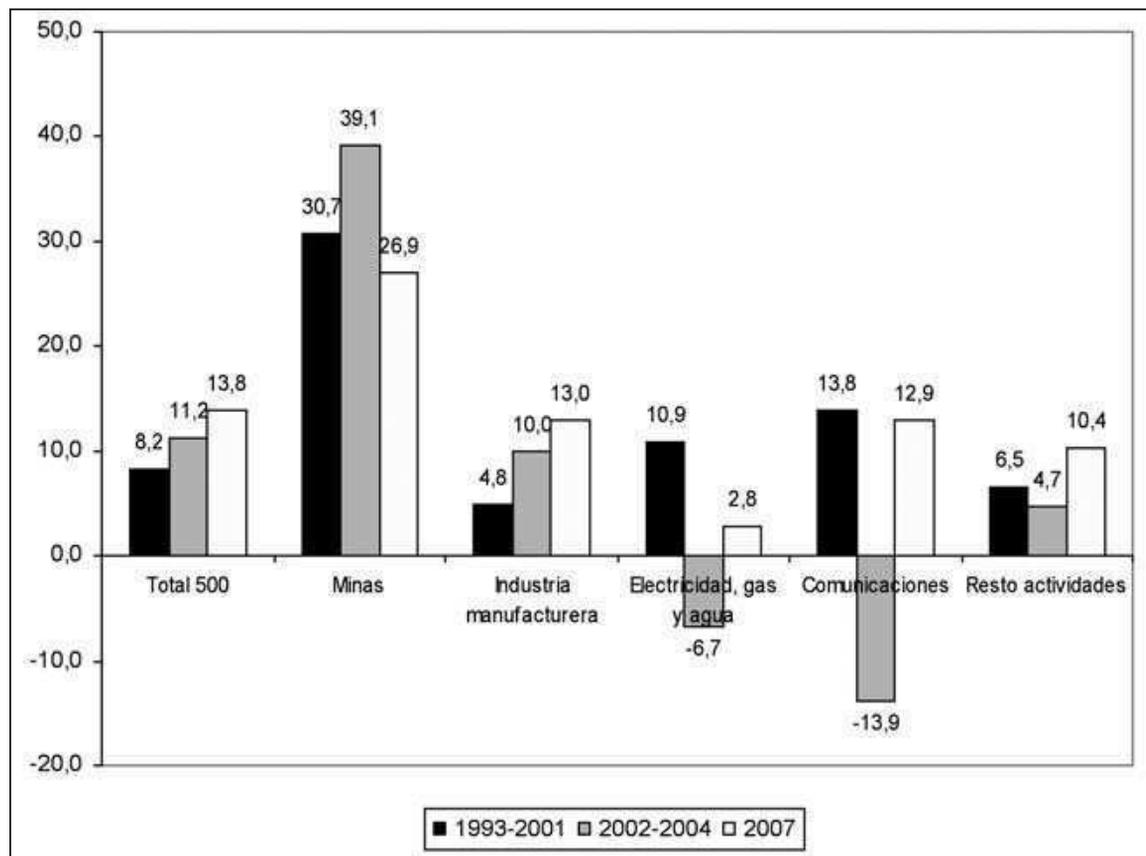
5 Para un análisis de estos procesos en el mercado de la obra pública en otro período histórico, consúltese Castellani (2009).

6 Como se señaló anteriormente, un caso paradigmático en ese sentido es el del mercado de hidrocarburos. Al respecto, consúltese Ortiz y Schorr (2009).

Los diversos mecanismos de transferencia de recursos públicos que mencionamos permitieron que la mayor parte de las grandes empresas que operan en el mercado local incrementaran la relación entre sus utilidades y el valor de su producción (especialmente notable en el caso de las industriales) incluso por encima de los niveles alcanzados en la década del noventa (gráfico 1). Al considerar la evolución de la rentabilidad sobre ventas de las empresas más grandes que cotizan en la Bolsa de Valores, se corroboran estos indicios de recomposición de las utilidades empresarias, ya que las mismas pasaron del 7% al 13,2% entre 2003 y 2007 (Ortiz y Schorr, 2009b). Esta sustantiva mejora no se tradujo, sin embargo, en un incremento sustantivo del acervo productivo local; por el contrario, gran parte de esos activos líquidos se fugaron progresiva y constantemente hacia el exterior.

GRÁFICO 1

Evolución de la relación utilidades/valor de producción al interior de las 500 empresas más grandes de la Argentina según sector de actividad preponderante, 1993-2007 (porcentajes)



Fuente: Ortiz y Schorr (2009b), página 5, en base a datos del INDEC.

Esta revitalización del papel del Estado en la economía durante el período no vino acompañada de un aumento en la calidad de sus intervenciones, más bien por el contrario se observa, al igual que en los años noventa, una importante distancia entre cantidad y calidad de la intervención económica estatal, bruscos cambios en la orientación de esas intervenciones, incoherencias e ineficiencias a la hora de diseñar las políticas, y baja calidad a la hora de implementarlas. Estas deficiencias en la calidad de la intervención estatal resultan sumamente funcionales al crecimiento económico no sólo de los empresarios privilegiados por las políticas públicas implementadas, sino también para los principales funcionarios gubernamentales que, más allá de enriquecerse a título personal, con sus acciones contribuyen al armado de “la caja” necesaria para el “financiamiento de la política”⁷.

¿Y qué sucede con las grandes firmas? ¿Qué transformaciones se observan en su perfil y desempeño durante estos años? Hay ciertas características que sobresalen y que muestran la persistencia de algunos rasgos propios del modelo anterior. Antes que nada se observa un alto grado de inestabilidad en la composición de la cúpula empresaria, acompañado por varios fenómenos conexos: el crecimiento vertiginoso de ciertas empresas, fuertes cambios en cuanto al origen del capital de las grandes firmas (procesos de extranjerización de la cúpula) y en cuanto a la actividad que desarrollan (progresivo vuelco hacia las actividades primarias). También se mantiene un alto grado de concentración de la economía, especialmente en el sector industrial y en la fracción exportadora de la cúpula empresaria. Tal como señalan Ortiz y Schorr:

“En la posconvertibilidad se profundizaron dos procesos característicos de la década pasada: aumentó la concentración económica en el sector manufacturero: en 2007 las 100 empresas industriales más grandes del país explicaron casi el 44% del PBI industrial, frente a una participación del 38% en 2001 y el 27% en 1993; y se afianzó el grado de extranjerización del sector, con un efecto directo en una aún mayor pérdida de ‘decisión nacional’ en la definición de cuestiones estratégicas para el rumbo socioeconómico del país. En este sentido, se trató en muchos casos de la transferencia de firmas nacionales de primer nivel a manos extranjeras (por ejemplo, la siderúrgica Acindar, la petrolera Perez Companc, la alimentaria Quilmes, la cementera Loma Negra, y el frigorífico Swift Armour, entre otros)”. (2009: 16 y 17.)

7 Entre todos los casos de corrupción que se denunciaron en los últimos años, sobresale el denominado “caso Skanska” que puso sobre el tapete la perversa articulación entre funcionarios y empresarios en el armado de una red de sobornos encubiertos con facturas “truchas” y prebendas que involucró a hombres muy cercanos al Gobierno (en especial, al Ministerio de Planificación) y a varias empresas privadas vinculadas

A estas características de tipo perfil estructural hay que sumar otros rasgos preocupantes como la continua salida de capitales desde el sector privado (tanto financiero como no financiero), el incremento de la dotación de los activos líquidos en la cartera de las principales firmas, la existencia de grandes empresarios industriales convertidos en rentistas financieros, inmobiliarios y/o terratenientes, y el importante crecimiento de empresas (y empresarios) estrechamente vinculados con el sector público (por ejemplo el Grupo Petersen, Pampa Holding, Electroingeniería, Cristobal López y el Grupo Sigman).

Pero el tipo de comportamiento desplegado por los grandes capitalistas locales no puede atribuirse a una conducta “irracional” ni a la existencia de un “patrón cultural argentino” poco proclive al riesgo. Por el contrario, la ausencia de un empresariado comprometido con el desarrollo económico del país (*burguesía nacional* en los términos establecidos por Poulantzas) y la consolidación de un patrón de comportamiento cuasi-rentístico y cortoplacista, es el resultado de un proceso histórico de articulación muy particular entre el Estado y los capitalistas, que se dio en el marco de un deterioro progresivo de los niveles de autonomía relativa del Estado y que permitió mantener el perfil adaptativo del patrón de acumulación generando consecuencias perniciosas (y en varios momentos devastadoras) sobre el conjunto social y sobre el propio aparato estatal.

En ese sentido, los rasgos que adquiere un patrón de acumulación en determinado momento histórico, son producto de los condicionamientos ideológicos, políticos y económicos que genera el contexto estructural, pero fundamentalmente, de las múltiples articulaciones que se establecen entre las diferentes fracciones de clases entre sí y entre éstas y el Estado. Es precisamente en el accionar del aparato estatal donde se expresa la correlación de fuerzas existente entre las distintas fracciones y se garantiza a través de un complejo sistema de transferencias, el sostenimiento de los principales resortes de acumulación del capital concentrado local. Es por eso, que al menos en ese punto, no encontramos una verdadera ruptura entre los dos modelos. Cambia la orientación de la intervención, se modifican los actores, se complejizan las prácticas, se diversifican los negocios, pero el tipo de articulación prevaleciente sigue siendo la misma: aquella que permite la difusión de los ámbitos privilegiados de acumulación.

directa o indirectamente con el empresario de la construcción Lázaro Báez (muy cercano a los Kirchner). Al respecto consúltense las investigaciones periodísticas de Abiad (2007) y Di Matteo (2009) publicadas recientemente.

Bibliografía

ABIAD, PABLO (2007). *El club K de la obra pública. Skanska, un caso*, Buenos Aires: Planeta.

AMSDEN, ALICE (2004). “La sustitución de importaciones en las industrias de alta tecnología: Prebisch renace en Asia”, en *Revista de la CEPAL*, N° 82, Santiago de Chile.

AMSDEN, ALICE (2001). *The rise of “The Rest”. Challenges to the west from late-industrializing economies*, Oxford University Press, Oxford.

AMSDEN, ALICE (1992). *Corea, un proceso exitoso de industrialización tardía*, Grupo Editorial Norma, Bogotá.

CASTELLANI, ANA y ESTEBAN SERRANI (2009) “Conformación y desarrollo de un ámbito privilegiado de acumulación en torno al funcionamiento del mercado de hidrocarburos. Argentina 1977-1999”, II Jornadas de Historia de la Industria y los Servicios, Bs. As., FCE de la UBA.

CASTELLANI, ANA (2009). “La difusión de ámbitos privilegiados de acumulación en la Argentina. Un análisis del ámbito conformado en torno a la implementación del Plan Vial Trienal (1968-1970)” en *Documentos de Investigación Social del IDAES*, N° 6, mayo 2009. Disponible en <http://www.idaes.edu.ar/sitio/publicaciones/documentos.asp>

CASTELLANI, ANA (2008a). “Ámbitos privilegiados de acumulación. Notas para el análisis del caso argentino (1976-1989)” en revista *Apuntes de Investigación del CECYP*, N° 14.

CASTELLANI, ANA (2008b). “Difusión de ámbitos privilegiados de acumulación en la historia argentina reciente. Análisis sociohistórico de la articulación entre intervención económica estatal y comportamiento empresario (1966 y 1989)”, en *Sociohistórica*, 21/22.

CASTELLANI, ANA (2006). *Estado, empresas y empresarios. La relación entre intervención económica estatal, difusión de ámbitos privilegiados de acumulación y desempeño de las grandes firmas privadas. Argentina 1966-1989*. Tesis de Doctorado en Ciencias Sociales. Universidad de Buenos Aires, mimeo.

DI MATTEO, LUCIO (2009) “*Gracias Néstor*”. *La política de los negocios. Los socios del Holding Kirchner: Rudy Ulloa, Lázaro Báez, Cristóbal López, Enrique Eskenazi*, Buenos Aires: Sudamericana.

EVANS, PETER (1996). “El Estado como problema y como solución”, en *Desarrollo Económico*, 140, Buenos Aires.

EVANS, PETER (1995). *Embedded Autonomy: States and Industrial Transformation*. Princeton: Princeton University Press.

NOCHTEFF, HUGO (1994). “Los senderos perdidos del desarrollo. Elite económica y restricciones al desarrollo en la Argentina”, en Daniel Azpiazu y Hugo Nochteff, *El desarrollo ausente. Restricciones al desarrollo, neoconservadurismo y elite económica en la Argentina. Ensayos de Economía Política*. Buenos Aires: FLACSO.

ORTIZ, RICARDO y MARTÍN SCHORR (2009a). “A la búsqueda de la burguesía nacional. Notas sobre la invocación de un fantasma durante la posconvertibilidad”, ponencia presentada en las XII Jornadas Interescuelas/Departamentos de Historia, Universidad Nacional del Comahue, Bariloche, 28 al 31 de octubre.

ORTIZ, RICARDO y MARTÍN SCHORR (2009b). “Crisis internacional y alternativas de reindustrialización en la Argentina” en *Documentos de Investigación Social del IDAES*, N° 7, agosto 2009. Disponible en <http://www.idaes.edu.ar/sitio/publicaciones/documentos.asp>

SIKKINK, KATHRYN (1993). “Las capacidades y la autonomía del Estado en Brasil y la Argentina: un enfoque neoinstitucionalista”, en *Desarrollo Económico*, 128, Buenos Aires.

SCHUMPETER, JOSEPH (1957 [1911]). *Teoría del desenvolvimiento económico*, México: Fondo de Cultura Económica.