

Acerca de los capitalistas realmente existentes



FRANCISCO DURAND

En este siglo tanto la empresa como la estructura de la propiedad sufren profundas mutaciones; sin embargo, paradójicamente, persiste la tradición elitista entre empresarios y tecnócratas, así como su aislamiento del resto de la sociedad.

La forma predominante de empresa privada ha variado. Empezó con la hacienda y el *company town* y fue girando, a partir de 1930, hacia la gran industria manufacturera urbana. Actualmente predominan los grupos de poder económico (GPE en adelante) y las multinacionales.

El tipo de propiedad ha sufrido también modificaciones. A principios de siglo empezó reinando la propiedad privada, pero poco después la propiedad pública y social invadieron su terreno. Hoy en día, con la liberalización económica, la situación se asemeja a la de antes, al predominar el sector privado, nacional y extranjero, como principal agente económico. La vigencia de la gran empresa corporativa hace que los capitalistas de esta etapa pospopulista proyecten una imagen más impersonal y moderna. No obstante, siguen teniendo en común con la vieja oligarquía agraria el ser una minoría privilegiada y con poco sentido de responsabilidad social. Los GPE, precisamente, condensan en su interior estas tendencias contradictorias de continuidad y cambio. Igual sucede con la nueva tecnocracia del poder.

I

Desde los años de la Revolución mexicana hasta inicios de los ochentas las fuerzas políticas socialistas y populistas buscaron socializar la propiedad (vía las reformas agrarias, el cooperativismo y la "propiedad social") y fortalecer el Estado empresario (a medida que se expropiaban multinacionales y se creaban "empresas estratégicas"). En los años noventas se ha generalizado en el continente un fenómeno que revierte esta orientación. Las empresas estatales están a la venta, languidecen el ejido y la comunidad campesina, agonizan las cooperativas y se afirma la hegemonía de la gran empresa privada. Estos cambios

los impulsan fuerzas neoconservadoras a través de políticas de privatización, desregulación y liberalización económica.

La tendencia privatizadora empezó en Chile, en 1973, cuando se puso a remate cerca de quinientas empresas públicas y se devolvió la tierra expropiada a sus antiguos dueños. Le siguió al poco tiempo el resto de países. En los años ochentas se vendieron decenas de empresas por un valor de 178 000 millones de dólares. En los noventas, la ola se ha generalizado. En sólo cuatro años, de 1992 a 1995, se vendieron alrededor de cuatrocientas treinta y cuatro empresas públicas (*Caretas*, enero 25, 1996: 74 y 75). Todavía quedan algunas cuantas empresas estratégicas (petroleras en particular), más como excepción que como regla. En el campo, la tendencia privatizadora está empezando, particularmente en aquellos países donde se desarrollaron agresivos programas de redistribución de tierras. En cualquier caso, el *agribusiness* convive con ella y está a la espera de las modificaciones legales sobre la propiedad de la tierra para reprivatizar el agro.

La venta, sin embargo, no es lo más importante, sino sus consecuencias. La privatización refuerza la concentración de la propiedad en manos de empresas gigantes en lugar de propugnar el accionariado difundido y la democratización de la propiedad. La lógica de la privatización al mejor postor (dada la urgencia fiscal de los gobiernos) abrió una oportunidad con mayores ventajas para las corporaciones nacionales y extranjeras, es decir, para los únicos que contaban con los recursos necesarios para presentarse a las licitaciones. En la gran mayoría de los casos, los gobiernos no consideraron fórmulas de accionariado difundido.

Este nuevo gran ciclo histórico de transformación de la estructura de la propiedad, sin embargo, se inaugura de forma menos tormentosa que los anteriores. Existe hoy en día más consenso en torno a la reprivatización y menos resistencia a la gran empresa privada. Ello en parte obedece a la diseminación de nuevas ideas (neoliberalismo). También a la necesidad. Tanto la clase media como el sector informal de la economía se han orientado a la iniciativa privada (empresarismo), como respuesta

para generar ingresos en momentos en que ni la gran empresa privada ni el Estado ofrecen empleo. Es la nueva marginalidad, donde la gran empresa convive con miles de unidades pequeñas, formales e informales, orientadas a proveer de bienes y servicios a la gran masa de consumidores urbanos.

II

Lo que dejan ver estos nuevos tiempos es que los GPE (multiempresas diversificadas, agrupadas en torno a una empresa insignia, y que articulan la actividad productiva con las finanzas) se convirtieron en la vanguardia del capitalismo nativo antes de la ofensiva neoliberal. Al caer el Estado empresario, los GPE han salido de las sombras y reforzado su poder. La abundante y variada literatura publicada sobre estos grupos (ver bibliografía) indica que el fenómeno es antiguo y que se ha generalizado en todo el continente. Los GPE, más abundantes y fuertes en países grandes, se encuentran incluso en economías pequeñas y menos industrializadas como las de Bolivia, Ecuador y Centroamérica.

Los nombres son su historia. Al GPE se le identifica por el apellido de la familia propietaria o la empresa insignia sobre la cual se desarrolló la acumulación originaria y se inició luego el proceso de diversificación. Muchos de los grandes capitalistas corporativos de este siglo se han formado gradualmente a lo largo de varias generaciones, acumulando fortunas en actividades altamente rentables, fuertemente monopolizadas y generosamente protegidas por el Estado (mercantilismo). Los grupos más antiguos, que no son pocos, han transitado de la especialización exportadora a la diversificación industrial. Otros, los más jóvenes, se han formado en la posguerra con gran rapidez, al instalarse en nichos modernos, urbanos, que de pronto experimentaron un impresionante desarrollo (finanzas, cemento, construcción, televisión). Todos ellos ya estaban formados cuando el péndulo político se movió hacia la democracia y el libre mercado. Y han sido los primeros (junto con las multinacionales y algunos inversionistas privados) en aprovechar las oportunidades del gran remate de empresas públicas. De ese modo, América Latina ha pasado del gran poder del Estado al gran poder del sector privado.

III

Una mirada más cercana al fenómeno de los GPE desde una perspectiva comparativa permite definir sus rasgos típicos. La lista de grandes grupos del Cuadro 1 indica la correlación entre tamaño del mercado/país y la mayor magnitud de sus operaciones. Son los GPE de Argentina, Brasil y México quienes ocupan los diez primeros lugares en volumen de ventas.

Otras características saltan a la vista. Del total de 33 grandes GPE, la conducción familista (jefes que llevan el apellido de la familia propietaria) ocurre en 31 casos, noventa por ciento.

CUADRO 1

LOS GPE MÁS IMPORTANTES DE AMÉRICA LATINA. RANKING DE ACUERDO AL VOLUMEN DE VENTAS DE 1991 (EN MILLONES DE DÓLARES).

Grupo	País	Ventas (millones de dólares)	Jefe del Grupo	Edad a 1995
Bunge & Born	Argentina	20 100	Octavio Caraballo*	
Carso**	México	11 731	Carlos Slim Heliú	55
Vitro	México	10 606	Adrián Sada Gonzales	50
Visa/Bancomer	México	9 330	Javier Garza Calderón	46
Banacci	México	6 121	R. Hernández/A. Harp Helú	
Bradesco	Brasil	4 700	Lázaro de Mello Brandao	
Cifra	México	3 681	Jerónimo Arango	69
Itau	Brasil	2 700	Olavo E. Setubal	89
Sindicato	Colombia	2 500	Adolfo Arango Montoya	
Antioqueno				
Alpha	México	2 489	Bernardo Garza Sada	41
Votarantin	Brasil	2 260	Jose Ermirio Moraes	67
Cemex	México	2 209	Lorenzo Zambrano	
Cisneros	Venezuela	2 000	Gustavo Cisneros	50
Santo Domingo	Colombia	1 800	Julio M. Santodomingo P.	69
Macri	Argentina	1 800	Francisco Macri	
Ica	México	1 791	Gilberto Borja Navarrete	
Polar	Venezuela	1 500	Tita Giménez Pocaterra	
Televisa	México	1 355	Emilio Azcárraga	65
Techint	Argentina	1 300	Roberto Rocca	73
Luksic	Chile	1 294	Andrónico Luksic	68
Camargo-Correa	Brasil	1 200	Sebastião Camargo	
Pérez Companc	Argentina	1 100	Gregorio Pérez Companc	60
Angellini	Chile	1 020	Anacleto Angellini	81
Ardilla-Lulle	Colombia	952	Carlos Ardilla Lulle	62
Mendoza	Colombia	900	Eugenio Mendoza	
Noboa	Ecuador	550	Luis Noboa Naranjo	
Backus				
& Johnston	Perú	463	Elías Bentín Peral	
Romero	Perú	440	Dionisio Romero Seminario	59
Matte	Chile	330	Eleodoro Matte	
Nicolini	Perú	215	Carlos Boloña Behr*	
Brescia	Perú	130	Mario Brescia Cafferata	72
Strauch	Uruguay	100	Elbio A. Strauch	
Soler	Uruguay	100	Jorge Soler G.	

* Manager, no perteneciente a la familia propietaria

** El volumen de ventas del Grupo Carso incluye Teléfonos de México

Elaboración: F. Durand

Fuentes: *América-Economía* (edición especial 1993-1994, pp. 99-116), *Forbes* (julio 1995) y otras

El familismo es entonces evidente. Sólo en casos aislados (Bunge & Born y Nicolini), más como excepción que regla, la familia ha cedido el primer puesto de dirección del *holding* a los gerentes. Los GPE, sin embargo, no pueden manejar eficientemente tan complejas estructuras sin contar con la ayuda de técnicos, quienes se ubican en el segundo escalón de la jerarquía, como gerentes y miembros de directorio. Cabe preguntarse si cuando los jefes se retiren, o pasen a mejor vida (el promedio de edad de los jefes es 58 años), la sucesión se resuelva en favor de la opción gerencialista. Lo más probable es que continúe el familismo al más alto nivel, dado que la confianza sigue siendo un criterio empresarial clave en países de débil institucionalidad. Además, la alta concentración de la propiedad, ahora reforzada con la privatización, asegura el poder decisorio de las familias (por lo tanto, la forma de privatización elegida no acelera el cambio empresarial sino consolida viejos poderes). Sólo una peculiar combinación de circunstancias, poco probable que se generalicen, abre las puertas a los gerentes: cuando la familia está dividida, la posición del grupo familiar en el mercado está en riesgo y el *pool* familiar es empresarialmente débil (efecto Budenbrook).

IV

La cada vez más profusa literatura sobre los GPE permite dar otro paso adelante en el análisis comparativo. Se ha logrado obtener información de los cinco grupos más grandes en cada uno de los siguientes ocho países, clasificados según tamaño: México, Brasil, Argentina, Chile, Colombia, Perú, Ecuador y Uruguay.¹ Los datos se refieren a la década de los ochentas, en momentos en que el fenómeno de los GPE se hace visible. Una revisión de las mejores fuentes da una idea de aspectos hasta ahora poco conocidos: su origen (nacional o inmigrante), el promedio de firmas que controlan (total o mayoritariamente, es decir, con más de cincuenta por ciento del capital) y el grado de diversificación económica. Según revela el Cuadro 2, más de la mitad de los GPE estudiados (23 de un total de 40) se formaron antes de 1930, indicio de la antigüedad de la empresa insignia en la mayoría de países. Este rasgo se acentúa al saber que 14 de los GPE se fundaron antes de 1900. Entre los años 1900 y 1930 se fundaron 8 de estos grupos, y 11 entre 1931 y la actualidad.

Es interesante constatar que en cerca de la mitad de los casos la empresa insignia fue fundada por un inmigrante. En su ma-

¹ La lista de grupos es la siguiente: México (Alfa y Visa, ICA, Fundidora, Cydsa, Cervecería Modelo), Brasil (Votorantim, Itau, Bradesco, Monteiro Aranha, Globo), Argentina (Bunge & Born, Alpagatas, Bidas, Caravaglio-Z, Pérez Compac), Chile (Cruzat-Larrain, Vial, Matte, Luksic, Edwards), Colombia (Santodomingo, Suramericana, Ardilla Lulle, Bogotá, Gran Colombiano), Perú (Romero, Backus, Wiese, Nicolini, Brescia), Ecuador (Noboa, Isafas, Proinco, Cofiec, Granda), Uruguay (Strauch, Soler, Díaz Armariz, Peirano Facio, Gard). En los noventa, algunos de estos GPE se han fusionado con otros o han dejado de existir. La gran mayoría mantiene su poder.

CUADRO 2

RASGOS CENTRALES DE LOS CINCO GPE MÁS GRANDES SEGÚN TAMAÑO DEL PAÍS PARA LA DÉCADA DE 1980.

	América Latina	Grandes: México Brasil Argentina	Medianos: Perú Chile Colombia	Pequeños: Ecuador Uruguay
1. ORIGEN:				
Antes de 1900	15	6	7	2
1900 a 1930	8	3	4	1
1931 a 1960	6	1	1	4
1960 a 1995	5	4	0	1
no identificado	6	1	3	2
Total	40	15	15	10
2. PESO ECONÓMICO:				
Promedio de firmas controladas por GPE	49	56	52	33
3. DIVERSIFICACIÓN:				
Firmas ubicadas en:				
5 sectores	8	5	3	0
4 sectores	24	7	8	9
3 o menos	8	3	4	1
Total	40	15	15	10

Elaboración: F. Durand.

Fuentes: diversas, la mayoría incluida en la bibliografía.

yoría, estos inmigrantes son de origen europeo occidental (Italia, España, Bélgica, Inglaterra. Uno proviene de Croacia y otro del Medio Oriente).² La otra mitad, sin embargo, tiene raíces más antiguas, hecho que no debe ser olvidado para matizar el entusiasmo de algunos analistas por la contribución extranjera. Hay entonces dos grandes corrientes formadoras de los GPE: la inmigrante y la nativa. Aunque no se cuenta con información suficiente como para hacer afirmaciones más sólidas, es posible especular que el origen de los inmigrantes ha sido más humilde que el de los nativos. Estos últimos, por lo poco que se conoce, provienen de familias acomodadas, "decentes", o de clase alta. No se tiene información de grandes capitalistas de origen modesto (artesanos, obreros, campesinos) que hayan llegado a fundar estos imperios.

Más allá de sus orígenes específicos (y dada la proclividad a la fusión de las elites entre los inmigrantes emergentes y las viejas familias de ayer), tiende a predominar el factor étnico-

² Un caso interesante es el del Grupo Angellini. Se trata de un grupo joven. Su fundador es Anacleto Angellini, nacido en Italia en 1908 y nacionalizado chileno en 1995, a la edad de 81 años (*Forbes*, julio 17, 1995: 194).

cultural *blanco europeo* entre los grandes empresarios. Éste es un rasgo muy latinoamericano de las clases dominantes. Los de arriba y los de abajo, desde la Colonia, tienen orígenes y raíces diferentes. Además, como lo atestigua la tormentosa historia política de esta tierra, las clases han chocado entre sí con frecuencia. Estos diversos factores dibujan una situación de elites económicas extraordinariamente ricas, étnica y culturalmente distintas, atrincheradas en sus mansiones e indiferentes a las masas.

El peso que cada GPE tiene como conjunto empresarial se expresa indirectamente en el número de empresas que posee. El promedio de empresas que los 40 GPE estudiados controlan en los años ochentas asciende a 49. La cifra tiende a descender a medida que el tamaño del país decrece. En los países grandes el promedio es de 56, en los medianos descende a 52 y en los pequeños a 33. El GPE que más empresas controla es Votaram del Brasil, con 113. El que menos controla es el Grupo Gard, de Uruguay, con tan sólo 10. Cabe señalar que en la década de los noventas los datos sobre número de empresas bajo control de los grupos están cambiando rápidamente. Son respuestas a transformaciones legislativas que incentivan las fusiones, así como a procesos de racionalización empresarial interna para enfrentar de mejor modo una competencia externa más dura.

Si ubicamos las empresas de los GPE en sectores de la economía (consideramos un total de cinco sectores: extractivo, industrial manufacturero, de construcción, de servicios y financiero), podemos apreciar el fenómeno de la diversificación económica, rasgo distintivo de los GPE. De un total de 40 grupos, ocho tienen empresas en cinco sectores, 24 en cuatro, y ocho en tres o menos sectores económicos. Una mirada más cercana muestra que, con pocas excepciones, la mayoría de los GPE concentran una alta cantidad de empresas en uno o dos sectores económicos. Suponemos, por tanto, que la diversificación no es exagerada.

La proyección al mercado mundial y la asociación con empresas multinacionales ya se había manifestado en los años ochentas, rasgo que se acentúa en la década siguiente. Un total de 16 GPE, es decir, alrededor de la mitad de las 35 consideradas (se toman en cuenta sólo siete países; se excluye México por falta de información), cuentan por lo menos con una empresa en el exterior. Todos los GPE, con excepción de uno, muestran estar asociados por lo menos con una empresa multinacional; este proceso resulta particularmente intenso en el caso de los países grandes. Respecto a México, cabe señalar que en los años noventas, gracias al Tratado de Libre Comercio, la asociación entre GPE latinoamericanos y multinacionales se ha acelerado a pasos agigantados.

Un dato que permite entender el rol de los GPE en el proceso de globalización proviene de un informe de la UNCTAD. Brasil, Chile y México son los países que con más fuerza han entrado a la lógica integradora. En 1994, las 50 principales multinacionales latinoamericanas invirtieron 33 000 millones de dólares en el exterior. Sobresale Brasil, con 10 empresas en la lista, y le sigue México. De los GPE mexicanos, CEMEX está a la cabeza, Televisa ocupa el octavo lugar, ICA el 24°, Sidek el 45° y Vitro el 46°. La UNCTAD considera que el nivel de transnacionaliza-

ción es aún bajo, aunque muestra tendencia a crecer (*Unomásuno*, 19 de diciembre de 1995: 7).

V

Gracias a la privatización, los GPE han consolidado su posición en el mercado, pero tienen ahora la obligación de proveer en forma rápida y eficaz de los servicios y oportunidades que antes ofrecía el Estado. ¿Están a la altura de las circunstancias? Todavía la respuesta no es clara. Salvo excepciones, no se observan avances en las grandes empresas en términos de asumir una mayor responsabilidad con el consumidor. Para lograrlo, deben no sólo cambiar la filosofía empresarial sino también la organización misma de la empresa. Este proceso aún no se ha desatado. Las iniciativas de reestructuración en la mayoría de los casos tienden más a introducir tecnologías de punta, y reubicar el personal, que a adoptar a fondo una filosofía empresarial moderna.

Varios factores traban el cambio. El familismo, combinado con la tradición de apartamiento de las mayorías e indiferencia ante ellas, la alta concentración de la propiedad y la semi-competitividad de los mercados, hace que la modernización sea lenta. Aunque los GPE y las grandes empresas hablan de conceptos como reingeniería, *benchmarking* y calidad total, los cambios son más a nivel del discurso.

Hay otras limitaciones a tener en cuenta. Un capitalismo moderno se identifica con empresas privadas eficientes, competitivas, orientadas a la satisfacción del consumidor; también, y este rasgo es igualmente importante, con el desarrollo de un mercado de capitales, donde acciones representativas del capital se compran y venden a gran velocidad entre múltiples compradores. Ésta es la base del capitalismo popular. Las bolsas de valores del continente tienen ahora un inusual dinamismo, pero aún no se han convertido en vehículos efectivos de diseminación de la propiedad. La razón es simple. Aparte de los límites estructurales fijados por la distribución del ingreso, la propiedad (cuya concentración se ha reforzado con la privatización) circula aún muy poco y básicamente entre las elites. Las más grandes empresas (tanto las multinacionales como los GPE) no suelen ofertar acciones representativas del capital vía la bolsa, salvo en pequeñas cantidades. El hecho de que se vendan preferentemente acciones que no dan derecho a voto (*non voting shares*), es un indicio de la voluntad de los grandes capitalistas de mantener un férreo control propietario. Hasta ahora las necesidades de financiación se han cubierto vendiendo este tipo de acciones; también, gracias al acceso privilegiado de los GPE al sistema financiero o por medio de la venta de empresas menores (*non-core businesses*) [*Latin Finance*, octubre, 1994: 25 y 26]. El hecho de que el Estado ya no subsidia el crédito, que hay necesidad de responder a las oportunidades del mercado (privatización) y hacer frente a una mayor competencia externa (de países desarrollados y países vecinos), fuerza a los GPE a apoyarse más en el mercado de capitales, si bien recurren a él como la última opción: otra señal más de que los

GPE se han adaptado a un nuevo clima económico con una estrategia de máximo poder y menor riesgo.

VI

Terminamos con dos conclusiones críticas acerca de las elites del poder de fin de siglo en América Latina. En primer lugar, es obvio que los GPE no han asumido aún un sentido de responsabilidad frente a los consumidores, los inversionistas y la sociedad; es decir, no han emprendido cambios que apunten en la dirección de una mayor integración con el contexto que los rodea. El aislamiento social, rasgo que siempre ha caracterizado a las clases dominantes latinoamericanas, se mantiene. Los GPE, más que expresar una cualitativa revolución empresarial y gerencial, combinan modernismo y tradición. De no ser capaces de generar vínculos más estrechos con su entorno, de mantenerse sus cien años de soledad, corren el riesgo de que la tradicional hostilidad latinoamericana hacia las elites vuelva a hacerse presente. Los grandes capitalistas tienen entonces que decidir si es menos riesgoso mantenerse en su espléndido aislamiento o arriesgarse a asumir un sentido de responsabilidad y apertura que les genere vínculos más orgánicos con los de abajo.

La segunda conclusión se refiere a los técnicos propulsores del neoliberalismo. Su espíritu crítico se ha apagado a medida que han logrado acabar con el ogro filantrópico (así denominaba Octavio Paz al Estado). El ánimo antirrentista, la crítica al mercantilismo que en algún momento enarboló Hernando de Soto y Mario Vargas Llosa, se ha disipado. Cabe preguntarse por qué. Hay dos posibles respuestas. Una: al incorporarse la tecnocracia a las estructuras del poder, ha ocurrido una nueva fusión de las elites. El fenómeno de la *puerta giratoria* entre poder económico y poder político (el Estado se ha abierto a líderes empresariales y los GPE se han valido de la tecnocracia, ya sea incorporándola a la alta gerencia de sus empresas o acudiendo a las firmas consultoras de ésta) ha generado una comunidad de intereses. Dos (razón más importante que la primera, pues la nueva fusión de las elites no es tan generalizada): el campo visual de los tecnócratas es limitado. Los nuevos "científicos" conocen más acerca de los defectos del populismo y la aplicación de planes de estabilización de corto plazo que de fórmulas viables para desarrollar un capitalismo competitivo de largo plazo; conocen más de la lógica pura del mercado que de la institucionalidad y las organizaciones que lo fortalezcan.

En ambos casos, sean las elites tecnocráticas o las corporativas, lo que les falta es una visión social, un horizonte de largo aliento. Son pocos los que apuestan al futuro. La lógica de ganancias altas, diversificación y globalización como seguro de riesgo político, sigue presente. Su verdadero reto es el generar condiciones de estabilidad económica y social para el desarrollo de la empresa privada en el largo plazo. Podrán asumirlo mejor saliendo de su encierro, escuchando las voces de la opinión pública, participando en el debate democrático y entendiendo mejor a los países donde descubrieron la gallina de los huevos de oro. ♦

Bibliografía básica

- Acedo, Henry Machado de, *Estado y grupos económicos en Venezuela*, Editorial Ateneo, Caracas, 1981.
- Alcorta, Ludovico, *El nuevo capital financiero: grupos financieros y ganancias monopólicas en el Perú*, Fundación Ebert, Lima, 1992.
- Azpiaz, Daniel y Eduardo M. Basualdo, *Cara y contracara de los grupos económicos*, Cántaro Editores, Buenos Aires, 1989.
- Campodónico, Humberto et al., *De poder a poder*, DESCO, Lima, 1993.
- Cardero, María y Lilian Domínguez, "Grupo financiero y crisis actual del capitalismo", en *Revista Mexicana de Sociología*, núm. 3, julio-septiembre, 1982, pp. 887-926.
- Centro de Estudios y Difusión Social (CEDIS), *Los grupos monopólicos en el Ecuador*, CEDIS, Quito, 1988.
- Dahse, Fernando, "El poder de los grandes grupos económicos nacionales", en *Contribuciones*, FLACSO, Santiago de Chile, núm. 18, 1983.
- Durand, Francisco, *Business and Politics in Peru*, Westview Press, Boulder, Colorado, 1994.
- Garrido, Celso, "Los grupos privados nacionales en México", ponencia presentada en el seminario internacional *Empresarios y Estado en América Latina*, organizado por CLACSO, México, noviembre, 1994.
- Goncalves, Reinaldo, "Grupos economicos: uma analise conceitual e teorica", en *Revista Brasileira de Economia*, núm. 4, octubre-diciembre, 1991, pp. 459-518.
- Interinvest, *Atlas financeiro do Brasil*, Río de Janeiro, 1988.
- Labastida, Julio (ed.), *Grupos económicos y organizaciones empresariales en México*, Alianza Editorial Mexicana/UNAM, México, 1986.
- Leff, Nathaniel, "El espíritu de empresa y la organización industrial en los países menos desarrollados: los 'grupos'", en *El Trimestre Económico*, núm. 163, 1974, pp. 521-541.
- Malpica, Carlos, *El poder económico en el Perú: los bancos y sus filiales*, Mosca Azul, Lima, 1989.
- Minella, Ari Cesar, *Banqueiros*, Espaço e Tempo, Río de Janeiro, 1988.
- Ostiguy, Pierre, *Los capitanes de la industria*, Legasa, Buenos Aires, 1990.
- Peres Núñez, Wilson, "Internacionalización de empresas industriales latinoamericanas", en *Revista de la CEPAL*, núm. 49, 1993.
- Sanfuentes, Andrés, "Los grupos económicos: control y políticas", en *Estudios CIEPLAN*, núm. 15, diciembre, 1984, pp. 131-169.
- Schwarzer, Jorge, "Grandes grupos económicos en la Argentina: formas de propiedad y lógicas de expansión", ponencia presentada en el seminario internacional *Empresarios y Estado en América Latina*, organizado por CLACSO, México, noviembre, 1994.
- Silva Colmenares, Julio, *Tras la máscara del subdesarrollo: dependencia y monopolios*, Carlos Valencia Editores, Bogotá, 1983.
- Stolovich, Luis, *El poder económico en el Mercosur*, Centro Uruguay Independiente, Montevideo, 1994.
- Strachan, Harry, *Family and Other Business Groups in Economic Development*, Praeger, Nueva York, 1972.
- Tirado, Ricardo, *Los empresarios ante la globalización*, UNAM/Cámara de Diputados, México, 1994.
- Wells Jr., Louis T., *Third World Multinationals*, MIT Press, Cambridge, 1983.