

ÉLITES ECONÓMICAS Y RECONFIGURACIÓN DEL MODELO: HIDROCARBUROS E INDUSTRIA BAJO EL GOBIERNO DE MILEI (2023-2025)¹

ECONOMIC ELITES AND THE RECONFIGURATION OF THE ECONOMIC MODEL: HYDROCARBONS AND INDUSTRY UNDER THE MILEI ADMINISTRATION (2023–2025)

Inés Nercesian

Doctora en Ciencias Sociales. Investigadora en el Instituto de Estudios de América Latina y el Caribe (IEALC-UBA) y CONICET. Correo electrónico: inercesian@gmail.com

Recibido con pedido de publicación: 23 de mayo de 2025

Aceptado para publicación: 27 de octubre de 2025

Resumen

Este artículo analiza los posicionamientos de las élites económicas frente al gobierno de Javier Milei durante su primer año y medio de gestión. A partir de una estrategia de triangulación que combina entrevistas en profundidad, declaraciones empresariales y relevamiento de políticas públicas, se comparan las reacciones de dos sectores estratégicos: hidrocarburos e industria. En el primero, el alto nivel de concentración y las oportunidades de expansión asociadas al desarrollo de Vaca Muerta generaron un contexto particularmente favorable para la actividad, lo que propició un alineamiento relativamente homogéneo con el gobierno durante este período. En el segundo, si bien existió apoyo a los lineamientos generales de estabilización macroeconómica, surgieron tensiones frente a diversas medidas sectoriales y se observaron diferencias entre la cúpula industrial y los sectores medianos y pequeños, así como en determinadas ramas o nichos productivos. El estudio muestra que los efectos diferenciados de las políticas económicas producen configuraciones de apoyo diversas entre sectores, destacando la importancia de la estructura productiva y organizativa para comprender los posicionamientos empresariales.

Palabras clave: élites económicas; poder estructural; influencias; políticas públicas

¹ Este artículo presenta resultados de la investigación realizada en el marco del proyecto UBCYT bajo mi dirección, “Estado, élites y centros de pensamiento en América Latina”, con sede en el Instituto de Estudios de América Latina y el Caribe, Facultad de Ciencias Sociales, UBA.

Summary

This article analyzes the positioning of economic elites in relation to the government of Javier Milei during its first eighteen months in office. Drawing on a triangulation strategy that combines in-depth interviews, business leaders' public statements, and a systematic review of policy measures, the study compares the reactions of two strategic sectors: hydrocarbons and manufacturing. In the former, the high level of concentration and the expansion opportunities associated with the development of Vaca Muerta created a particularly favorable context for the sector, fostering a relatively homogeneous alignment with the government during this period. In the latter, although there was broad support for the general macroeconomic stabilization program, tensions emerged around several sectoral policies, and notable differences were observed between the industrial leadership and medium- and small-sized firms, as well as among specific branches or niche activities. The findings show that the differentiated effects of economic policies produce distinct configurations of support across sectors, underscoring the importance of productive and organizational structures in shaping business elites' political positions.

Keywords: economic elites; structural power; influences; public policies

Introducción

A pocos días de asumir el nuevo gobierno, un empresario con gran llegada al presidente caracterizó el momento en los siguientes términos: “Estamos ante un cambio estructural, un reset de la Argentina que va a abarcar a todos los sectores del país”, y agregó: “Las oportunidades son inmensas”². Más allá de las posiciones individuales, la Asociación Empresaria Argentina (AEA), que nuclea a las principales élites económicas, describió la coyuntura como una “Oportunidad Histórica”. Al mismo tiempo, valoró las políticas económicas orientadas a reducir “el tamaño excesivo del Estado en relación con el PBI” y a corregir los problemas generados por “largas décadas de déficits en las cuentas públicas”³. Aunque prácticamente todo el arco empresarial manifestó entusiasmo ante la llegada del nuevo gobierno, ese apoyo presentó matices. Junto a las expresiones más optimistas, surgieron posturas más cautas provenientes del heterogéneo sector industrial, donde el respaldo al nuevo modelo se concentró en los lineamientos generales de estabilización macroeconómica, pero estuvo acompañado por reparos frente a determinadas políticas sectoriales y sus posibles impactos productivos.

El gobierno partió del diagnóstico de que el país atravesaba una crisis económica, social y política que exigía un cambio estructural. Sobre ese punto, delineó dos instrumentos normativos que presentó como “condiciones de posibilidad” para enfrentar dicha crisis, revertir los efectos del intervencionismo estatal y sentar las bases de un nuevo orden. En diciembre de 2023 promulgó el Decreto de Necesidad y Urgencia N.º 70/2023 “Bases para la reconstrucción de la economía argentina”, y meses después impulsó la “Ley Bases y Puntos de Partida para la Libertad de los Argentinos”, aprobada —tras seis meses de debates y modificaciones en el Congreso Nacional— el 27 de junio de 2024 (Ley N.º 27.742). Desde el inicio de la gestión, ambos instrumentos fueron presentados a la sociedad y a la clase política como pilares necesarios para implementar el proyecto gubernamental.

Estas herramientas legales fueron acompañadas por un conjunto de medidas económicas orientadas a desacelerar la inflación y reducir drásticamente el gasto público, apoyadas en dos metáforas que habían sido centrales en la campaña: la “licuadora”, referida al deterioro del salario real y del gasto estatal, y la “motosierra”, relativa al recorte de ministerios, secretarías, empresas públicas y programas estatales (Cantamutto y Manzo, 2024). El resultado configuró un programa de ajuste conservador de gran intensidad. Este proceso generó un contexto recesivo, con caída del consumo privado y una fuerte reducción salarial —especialmente en el sector público— que se superpone a un ciclo de una década de pérdida del poder adquisitivo, profundizando aún más el deterioro general (Manzanelli y Amoretti, 2024).

² Paolo Rocca, 14 de diciembre de 2023, en el encuentro realizado por Techint en el Hotel Libertador. En: <https://cenital.com/el-leon-tiene-duenos-las-grandes-empresas-apoyan-a-milei-y-aceleran-sus-negocios/>

³AEA, “Oportunidad histórica”, comunicado del 21 de diciembre de 2023. Disponible en: https://www.aeanet.net/prensa/Una_oportunidad_hist%C3%B3rica_21_Diciembre_2023.pdf

La “reducción del gasto público”, que el gobierno aspiraba a llevar a “niveles históricos”, se convirtió en una de sus banderas centrales⁴. El ajuste inicial se explicó, principalmente, por la disminución del pago de jubilaciones y pensiones; a esto le siguieron recortes en subsidios, obra pública, programas sociales, transferencias a provincias, salarios del sector público y financiamiento universitario. Asimismo, la función ciencia y técnica resultó afectada en todas sus dependencias. La “motosierra” también se expresó en el cierre de programas, la readecuación de estructuras y el achicamiento de la burocracia estatal.

Estas medidas constituyeron la base de la política económica, que retomó rasgos señalados por Azpiazu (1994) para los años noventa —desestatización, desregulación y apertura— y produjo una reconfiguración de la matriz productiva hacia un perfil de mayor primarización. Según datos oficiales y de las cámaras empresarias del sector, la industria manufacturera se vio especialmente afectada, con cierres, paralización o levantamiento de turnos, una fuerte caída en el uso de la capacidad instalada, despidos y suspensiones. En contraste, se observaron crecimientos en sectores primarios, la intermediación financiera y algunas ramas de servicios (Ortega y Schorr, 2024).

En este artículo de carácter exploratorio, analizamos las percepciones de las élites económicas sobre las principales políticas implementadas entre el 10 de diciembre de 2023 y el 10 de mayo de 2025. Nos enfocamos en dos sectores que adquirieron especial relevancia en la discusión del modelo. Por un lado, el sector de hidrocarburos, cuyos empresarios se consolidaron como uno de los apoyos más cercanos al gobierno; por otro, el sector industrial, donde si bien se mantuvo un respaldo general a los lineamientos macroeconómicos, surgieron tensiones a partir de declaraciones cruzadas y del impacto desfavorable de ciertas políticas sectoriales.

Marco conceptual

En los últimos años se ha intensificado el debate acerca de quiénes integran las élites económicas, cuál es su capacidad de incidencia en las políticas públicas y cuáles son sus estrategias de reproducción. En esta investigación entendemos por élites a aquellas personas que ocupan posiciones de privilegio en instituciones poderosas y que, desde allí, ejercen influencia sobre las decisiones políticas (Rovira Kaltwasser, 2018). Retomando la clásica definición de Wright Mills (1957), consideramos como élite económica a esa minoría poderosa compuesta por grandes empresarios, accionistas o ejecutivos de las firmas de mayor facturación del país. Un aspecto crucial para comprender su comportamiento radica en su grado de cohesión, sus orígenes comunes y su voluntad de reproducir privilegios, elementos que las distinguen de otros grupos sociales. En esta línea, diversos estudios han mostrado que, cuando las élites se encuentran nucleadas en organizaciones formales o articuladas a partidos políticos, suelen desempeñar un papel clave de influencia sobre el Estado y las políticas públicas (Korsnes et al., 2017).

Dentro de este debate, el aporte de Ben Ross Schneider y Leandro Wolfson (1999) resulta central para repensar la relación entre Estado y grandes empresas. Los autores sostienen que la estrecha colaboración entre ambos actores constituye un factor decisivo para explicar los patrones de desarrollo y el rumbo económico. Esta colaboración implica dos dimensiones, Estados con capacidades institucionales y conglomerados empresariales diversificados o asociaciones empresariales amplias. Desde una perspectiva institucionalista,

⁴ Presidencia de la Nación: <https://www.argentina.gob.ar/noticias/javier-milei-quienes-suscriben-este-pacto-estan-respondiendo-al-llamado-que-les-hace-el>

Schneider enfatiza el papel protagónico del Estado en el desarrollo de estas formas de organización empresarial y argumenta que este enfoque estatista ofrece mayor capacidad explicativa que las aproximaciones societalistas, las cuales tienden a otorgar relevancia, sin demasiada evidencia, a las capacidades de acción colectiva por parte del empresariado.

Como se analizará en esta investigación, estas condiciones no se verifican de manera uniforme en todos los sectores. Existen casos, como el de hidrocarburos, donde el altísimo nivel de concentración empresarial reduce la necesidad de organización colectiva, ya que los principales actores poseen recursos suficientes para incidir de forma directa e individual sobre los decisores de políticas. En otros sectores, como el industrial, la heterogeneidad interna y los distintos grados de articulación organizativa configuran patrones de influencia más fragmentados.

El modo en que las élites se involucraron en los procesos de formación estatal influyó en los rasgos que adquirieron las instituciones y en la fortaleza o debilidad de los Estados (Acemoglu y Robinson, 2006; Ansaldi y Giordano, 2012; Nercesian y Robles Rivera, 2022). En los últimos años se ha profundizado la investigación sobre la presencia de empresarios en cargos gubernamentales y sobre la conformación de equipos de funcionarios o tecnócratas (Salas Porras, 2017; Canelo y Castellani, 2017; Nercesian, 2020). También destacan los trabajos que comparan la composición de los gabinetes de los años noventa con los del siglo XXI (Cassaglia, 2022). En muchos casos, el tránsito entre sector público y privado, en lo que se ha denominado “puertas giratorias”, favorece la transferencia de conocimientos y sesgos pro-mercado hacia el Estado, y puede constituir una fuente de conflictos de interés y prácticas de nepotismo (Canelo y Castellani, 2016).

Según Fairfield (2015), los grupos empresariales cuentan con dos fuentes de influencia: el poder instrumental y el poder estructural. El primero se basa en los vínculos formales o informales con los decisores de políticas públicas; el segundo refiere al peso económico que detentan en la estructura productiva. La articulación entre ambas dimensiones condiciona el perfil de las políticas adoptadas. En su estudio sobre Argentina, la autora sostiene que el alto nivel de fragmentación y la débil articulación para plantear estrategias comunes por parte de las élites económicas incidieron en el carácter de las políticas implementadas en las últimas décadas. Desde esta perspectiva, el caso argentino se asemeja más a Perú y Brasil, y se distingue de Chile y México, donde las élites exhiben mayores niveles de cohesión e interconexión (Cárdenas, 2016; Nercesian, 2023).

En Argentina, las élites económicas se caracterizan por una representación sectorial fragmentada, no sólo por su volumen sino también por el nivel de heterogeneidad entre ellas y entre sus organizaciones de representación (Dossi, Lissin, 2011; Dossi, 2012). Esta fragmentación se refleja en la ausencia de una visión ideológica común respecto del modelo económico, a diferencia de casos donde predominó una continuidad neoliberal desde las décadas de 1970 y 1980. Por el contrario, en Argentina se registraron disputas recurrentes por la definición de modelos alternativos de acumulación (Undurraga, 2016). La relevancia que poseen las cámaras empresariales motivó el desarrollo de un importante conjunto de estudios sobre el tema (Heredia, 2003; Beltrán, 2006; Dossi, 2010/ 2012; Nercesian, 2023; Cassaglia, 2023).

Otro aspecto relevante para comprender el caso argentino es que las élites no solo influyen, condicionan o vetan políticas estatales, sino que también inciden directamente en variables económicas centrales, como los precios del mercado interno y la provisión y el valor de divisas (Schorr, 2021). Así, aunque se trate de élites fragmentadas, esta doble capacidad de influencia las convierte en actores de significativo peso político (Nercesian, 2023).

Desde una perspectiva de largo plazo, las tensiones entre distintas élites remiten a una disputa histórica entre los sectores exportadores y los industriales por la definición del patrón de acumulación. Desde mediados del siglo XIX, el agro ocupó una posición dominante de la mano de grandes terratenientes capitalistas productores de bienes exportables (carne y cereales). Con el inicio del modelo sustitutivo de importaciones en las décadas de 1930 y 1940, dicho sector comenzó a encontrar mayores dificultades para ejercer poder político (Gras, 2012). Durante el peronismo (1946-1952/1952-1955), las políticas proteccionistas y orientadas al mercado interno enfrentaron resistencias de los sectores exportadores (Basualdo, 2010). Esta puja no eliminó su capacidad de veto, que se mantuvo aun cuando el patrón de acumulación se transformó en distintas coyunturas (Diamand, 1983; Basualdo, 2010/2017; Schorr, 2004/2021). En términos de representación, el sector industrial cuenta con cámaras históricas como la Unión Industrial Argentina (UIA), fundada en 1887, y si bien existe una diversificación organizativa, la UIA ha logrado mantener una presencia perdurable y es considerada la referencia dominante del sector (Dossi, 2012).

A diferencia del entramado industrial, más amplio y heterogéneo, el sector de hidrocarburos es altamente concentrado y adquirió un rol destacado en la disputa económica desde la década de 1990, con la desregulación del mercado y la privatización de la industria petrolera, que puso fin a décadas de gestión estatal (Kozulj y Bravo, 1993; Gadano, 1998). La reforma del sector se estructuró sobre tres pilares: desregulación, fragmentación y privatización de YPF, y la conversión de los hidrocarburos en “commodities”, lo que modificó de manera profunda la fisonomía y el funcionamiento de la actividad petrolera (Mansilla, 2007; Barrera, Sabbatella y Serrani, 2012; Barrera, 2012; Sabatella, 2014). Desde un enfoque centrado en las élites, diversos estudios han mostrado los ámbitos privilegiados de acumulación y los procesos de colonización empresarial de espacios estratégicos del Estado, lo que deterioró sus capacidades y su autonomía relativa para disciplinar al capital petrolero. Estas investigaciones sostienen la hipótesis de prácticas colusivas entre Estado y empresarios en el sector (Castellani, 2009; Serrani y Castellani, 2011).

La literatura coincide en que las élites económicas constituyen un universo heterogéneo, cuyos posicionamientos frente a los gobiernos dependen de sus intereses sectoriales, de su estructura organizativa y de las expectativas que proyectan sobre el modelo económico. Sectores altamente concentrados, como hidrocarburos, tienden a establecer vínculos directos con el Estado, mientras que sectores más amplios y diversificados, como la industria, elaboran sus definiciones a través de mecanismos colectivos y vocerías institucionales. Estas diferencias organizacionales y estructurales condicionan los alineamientos, los márgenes de apoyo y los umbrales de confianza que cada élite sectorial otorga a un gobierno. En este artículo nos preguntamos ¿cómo se han posicionado ambos sectores de las élites frente al gobierno de Milei, ¿cuáles son los argumentos que esgrimen apoyo, cautela o distancia frente a las diferentes políticas sectoriales? y ¿Qué heterogeneidades pueden aparecer en cada uno de los sectores?

Metodología

Para esta investigación operacionalizamos la categoría de “élite económica” reconociendo la multiplicidad de formas que adopta el poder empresarial en Argentina. Siguiendo los aportes recientes sobre élites en América Latina, entendemos que su capacidad de influencia se ejerce tanto mediante dispositivos colectivos—asociaciones empresariales—como a través de liderazgos sectoriales y de grandes conglomerados o empresarios con interlocución directa con el Estado. Conceptualmente, definimos élite económica como un conjunto reducido de agentes —altos ejecutivos y grandes propietarios— que controla recursos estratégicos y dispone de canales privilegiados de incidencia sobre el proceso de

formulación de políticas públicas. Con el fin de precisar esta noción, incorporamos un enfoque posicional (Rovira Kaltwasser, 2018) el cual permite desagregar las distintas modalidades de ejercicio del poder económico. Distinguimos así tres formas, el control de las corporaciones de gran escala, la capacidad de influencia sobre las variables económicas estructurales del país y la conducción de organizaciones e instituciones que le permiten influenciar sobre la política pública. Lo más usual es que estos registros se superponen, porque por ejemplo un gran empresario puede ser también dirigente de una asociación gremial, lo cual exige una aproximación metodológica capaz de capturar esa cuestión. En esta investigación realizamos una aproximación exploratoria cualitativa que toma en consideración tres niveles de observación empírica: a) las organizaciones empresariales, como formas institucionalizadas de agregación y representación de intereses; b) los dirigentes sectoriales, que operan como una voz pública y mediadores entre empresas y Estado; y c) los empresarios individuales, especialmente en sectores altamente concentrados, donde la incidencia política se ejerce con frecuencia sin mediaciones organizacionales.

La incorporación de estos niveles responde a la heterogeneidad en las formas de organización y en los mecanismos de influencia del empresariado argentino. En sectores como hidrocarburos, donde predominan grandes conglomerados con vínculos directos con el Estado, las cámaras no necesariamente operan como unidades representativas. En contraste, la industria constituye un entramado más amplio y plural, donde las entidades corporativas desempeñan un rol histórico de articulación. De este modo, la estrategia metodológica busca capturar variaciones en los modos de acción empresarial y en los grados de exposición pública de los actores, tradicionalmente caracterizados por prácticas de baja visibilidad y reticencia a participar en estudios académicos (Atria et al., 2017; Mendoza y Nercesian, 2023).

Se seleccionaron para el análisis comparado dos sectores estratégicos durante el primer año del gobierno de Javier Milei: hidrocarburos e industria. El primero presenta un perfil de alta concentración y centralidad en la provisión de divisas, especialmente tras la consolidación de Vaca Muerta como enclave de acumulación; el segundo corresponde a un entramado productivo históricamente influyente que, si bien apoyó ciertas medidas de estabilización macroeconómica, manifestó objeciones respecto de políticas sectoriales específicas.

El estudio se organizó en torno a dos ejes de observación. Para la industria, se reconstruyeron los posicionamientos de la Unión Industrial Argentina (UIA) y de sus principales dirigentes, complementados con entrevistas a empresarios relevantes. Para el sector hidrocarburífero, se examinaron posicionamientos de la Cámara de Exploración y Producción de Hidrocarburos (CEPH) y de la Cámara de la Industria del Petróleo (CIP), así como las intervenciones públicas de los principales grupos empresariales del rubro. Adicionalmente, se realizó un relevamiento sistemático de medios especializados —Econojournal, Energía Online— y regionales —especialmente del circuito patagónico— como Río Negro. En ambos sectores se construyó una base de datos con declaraciones y posicionamientos empresariales.

La estrategia metodológica se inspira en el enfoque de triangulación desarrollado por Julio Cotler (1998) en su estudio sobre el empresariado peruano. En esta investigación se realizaron siete entrevistas en profundidad a actores clave seleccionados según tres perfiles: (a) empresarios; (b) dirigentes de cámaras; y (c) expertos, funcionarios públicos o periodistas especializados; garantizando el anonimato de todos los casos. El análisis se complementó con una base documental de políticas económicas relevantes, relevadas en el Boletín Oficial y sitios ministeriales, y con declaraciones del Poder Ejecutivo que generaron alineamientos

o tensiones con el sector privado. Esta triangulación permitió contrastar percepciones empresariales con el contenido efectivo de las políticas, identificar patrones de posicionamiento y distinguir eventuales discrepancias entre la cúpula dentro del sector y el resto de los grupos empresariales de menor tamaño.

Resultados y análisis

El desarrollo del sector de hidrocarburos se convirtió en una de las áreas centrales del modelo económico de Milei. Esta orientación se apoyó en la expectativa de consolidar al sector como uno de los principales generadores de divisas —junto con el agro— en un país donde la restricción externa constituye un problema persistente (Cantamutto, Schorr y Wainer, 2024). Las medidas de desregulación, la alineación de los precios domésticos del petróleo con los valores internacionales y el abandono de la política de autoabastecimiento impulsaron un crecimiento significativo del área, en paralelo con el sector minero. Como plantean Cantamutto, Schorr y Wainer (2025), el gobierno llevó al extremo el “mandato exportador”, concibiéndolo como condición para sostener la estabilidad cambiaria y la estrategia antiinflacionaria, y cumplir con los compromisos externos. Esta orientación se basa en el incremento de las exportaciones apoyadas en ventajas comparativas tradicionales, fundamentalmente asociadas a los recursos naturales. A ello se sumó posteriormente el Régimen de Inversiones, que operó como un marco de promoción y como una promesa explícita de impulso al sector.

Tabla 1. Políticas hacia el sector de hidrocarburos

Nombre de la Ley	Características
Ley Bases y puntos de partida para la Libertad de los argentinos (Artículo 3°. Título VI. Energía)	Plantea el objetivo de “maximizar la renta obtenida de la explotación de los recursos”. Con esta normativa se elimina el objetivo del autoabastecimiento que estaba expresado en la Ley 26.741 (2012)
Ley Bases y puntos de partida para la Libertad de los argentinos (Artículos 6° y 7°. Título VI. Energía)	Sostiene que el Poder Ejecutivo nacional no podrá intervenir o fijar los precios de comercialización en el mercado interno y externo.

Ley Bases y puntos de partida para la Libertad de los argentinos. Régimen de Incentivo para las grandes inversiones (Título VII)	1) Incentivos fiscales, 2) liberalización del mercado, 3) blindaje jurídico.
--	--

Fuente: Ley Bases y puntos de partida para la Libertad de los argentinos (Ley 27742). Disponible en el Boletín Oficial online

El Régimen de Incentivo para las Grandes Inversiones (RIGI) constituye el Título VII de la Ley Bases, cuyo objetivo es ofrecer facilidades tributarias y garantías normativas para promover grandes proyectos de inversión. Los beneficios pueden agruparse en tres dimensiones: 1) incentivos fiscales (reducción de impuestos), 2) liberalización del mercado, que incluye la libre disponibilidad de divisas —alcanzando el 100% luego de tres años de iniciada la obra— y la plena disposición de los productos resultantes del proyecto, y 3) blindaje jurídico, con estabilidad regulatoria por 30 años y la posibilidad de recurrir a tribunales internacionales⁵. La ley está orientada a nuevos proyectos de gran escala que, en el caso del sector hidrocarburífero, permitirían consolidar una plataforma exportadora y fortalecer la generación de divisas. Dado el tamaño de las obras involucradas, el RIGI estableció un piso mínimo de inversión en activos computables de 200 millones de dólares, monto que en la reglamentación fue elevado para los proyectos de petróleo, gas y transporte⁶.

El hallazgo de la formación Vaca Muerta —resultado de investigaciones impulsadas años antes por el Estado nacional en la cuenca Neuquina— abrió un abanico de nuevas oportunidades de negocio. Se trata de la segunda reserva de gas natural no convencional más grande del mundo y la cuarta de petróleo. La magnitud de este recurso llevó a que todas las personas expertas entrevistadas coincidieran en que el desafío actual radica en optimizar el proceso de extracción. Tal como expresó un gerente de una importante empresa petrolera: “En lo que es petróleo, Vaca Muerta, gracias a todo el trabajo que se hizo antes, hoy es patear y abrazarse. Es perforar y sacar, y eso es producción asegurada. Es crecimiento de producción” (Carlos, entrevista personal 2024).

Como mostramos en otro trabajo (Malic y Nercesian, 2025), la cercanía entre los principales grupos económicos del sector y el gobierno fue evidente desde los inicios de la gestión. El diario La Nación publicó una nota titulada “Milei ya tiene los empresarios para la liberación”, donde describió a los empresarios de mayor llegada al presidente como “los

⁵ Los incentivos fiscales apuntan a la reducción de la alícuota de ganancias, quita de retenciones (podrán computar el 100% de los importes abonados y/o percibidos) y la quita de aranceles a la importación de maquinarias y bienes de capital. La liberación del mercado está orientada a la libre importación y exportación de insumos, libre disponibilidad de divisas (20% luego de transcurrido un año, 40% transcurrido dos años y 100% transcurrido tres años), y la plena disponibilidad sobre los productos resultantes del proyecto. El blindaje jurídico refiere a la estabilidad normativa (30 años) y la jurisdicción y arbitraje que serán los tribunales internacionales a elección del privado.

⁶ El procedimiento para la adhesión quedó establecido por la Inspección General de Justicia que depende del Ministerio de Justicia: <https://www.argentina.gob.ar/noticias/igj-establecio-el-procedimiento-para-el-registro-de-sucursales-dedicadas-o-especialesque> La solicitud de la adhesión se realiza mediante el sistema de Trámites a Distancia (TAD) en la siguiente plataforma: <https://tramitesadistancia.gob.ar/tramitesadistancia/detalle-tipo?id=5975>

barones del petróleo”⁷. Entre ellos se mencionaban a Horacio Marín, CEO de YPF — empresa bajo control estatal—, Alejandro y Marcos Bulgheroni (Pan American Energy), Paolo Rocca (Tecpetrol), Marcelo Mindlin (Pampa Energía), Hugo Eurnekian (CGC) y Eduardo Eurnekian. En el caso de este último, además del apoyo público, existía un vínculo previo dado que Milei había trabajado en su grupo empresarial. Incluso, como relató un empresario entrevistado, Eurnekian es considerado como “el padre de la criatura” (Jorge, entrevista personal 2025).

Este entorno favorable repercutió en la dinámica interna del sector. YPF, la empresa más grande de la industria y de capital mayoritariamente nacional, adoptó una estrategia de maximización de ganancias que implicó un viraje significativo: comenzó a vender áreas de pozos maduros y a desinvertir en activos convencionales, enfocándose en la producción de Vaca Muerta y en la aceleración de proyectos de Gas Natural Licuado⁸. Bajo el “Proyecto Andes—Oportunidad de inversión en gas y petróleo convencional”, YPF inició un proceso de desprendimiento del 100% de su participación en áreas convencionales, poniendo en venta 12 clúster distribuidos en Mendoza, Neuquén, Río Negro, Chubut, Santa Cruz y Tierra del Fuego⁹. Esto generó rápidos movimientos en el sector: nuevos jugadores, asociaciones empresariales específicas y empresas históricas comenzaron a adquirir los activos liberados por YPF.

Un periodista especializado entrevistado para esta investigación graficó la situación del siguiente modo: “En estos procesos tenés de todo. Tenés los arribistas que con un paracaídas dicen ‘yo vi luz y entré’, y después tenés gente que ya viene de la industria o la política y ahora dice ‘acá hay una oportunidad: me armo mi empresa y juego acá’” (Martín, entrevista personal 2024).

Estas transformaciones reflejan la elevada concentración del sector, cuya entrada está restringida a actores con grandes capacidades financieras pero sobre todo técnicas. Como explicó el mismo periodista:

Vos agarrás a un empresario agroindustrial muy potente y le decís: ‘¿Por qué no te metés en petróleo?’ Y te responde: ‘La verdad es que es un bicho complejo’. Si te va bien, ganás muchísima plata y sos parte de la élite empresarial del país, con capacidad de intervención y poder cruzar agendas con la política. Ahora, si te va mal, fuiste. No hay término medio (Martín, entrevista personal 2024).

En efecto, el sector está dominado por cinco o seis grandes empresas: YPF (control estatal mayoritario), Pan American Energy (familia Bulgheroni), Tecpetrol/Techint (Paolo Rocca), Pampa Energía (Marcelo Mindlin) y CGC (Eduardo Eurnekian). Existen otras

⁷ *La Nación*, 1 de septiembre de 2024, disponible en: <https://www.lanacion.com.ar/economia/milei-ya-tiene-a-los-empresarios-para-la-liberacion-nid01092024/>

⁸ “YPF optimiza su portafolio: confirma que se desprende de áreas maduras” en *Energy report*, 1 de marzo de 2024. Disponible en: <https://www.ambito.com/energia/ypf-optimiza-su-portafolio-confirma-que-se-desprende-areas-maduras-n5957833>

⁹ Santander Corporate & Investment Banking/ YPF, *Proyecto Andes Oportunidad de inversión en gas y petróleo convencional*, Documento de abril 2024.

empresas más pequeñas, como Vista (Miguel Galuccio), y algunas internacionales como Chevron y Shell. Si bien forman parte del mismo universo, esto no implica la existencia de una articulación colectiva ni de una cámara representativa sólida: sus relaciones interpersonales no configuran una agenda común. Como señaló un exfuncionario energético entrevistado: “En la industria no se expresan tanto en cámaras [...] las expresiones del sector varían por empresa. No hay cámaras fuertes que vos digas ‘esta es la voz de la industria’, porque además son muy pocas” (Ernesto, entrevista personal 2024).

Las políticas del gobierno fueron bien recibidas por los empresarios del área. Todos los entrevistados coincidieron en que el RIGI y las medidas de liberalización de precios y apertura del mercado fueron ampliamente valoradas. Según un entrevistado: “Las empresas son las que más apoyo explícito dieron y dan al gobierno: tanto públicamente como en reuniones sectoriales bancan fuerte el plan económico” (Ernesto, entrevista personal 2024). En la misma línea, Alejandro Bulgheroni (PAE) afirmó que “Milei va por buen camino; esta nueva Argentina es una tierra de oportunidades”¹⁰.

Los beneficios esperados explican este apoyo. Como indicó un gerente del sector: “La reducción del impuesto a las ganancias, la libre disponibilidad de divisas y los cambios en la forma de devengar los activos son cuestiones clave” (Carlos, entrevista personal 2024). Sin embargo, todas las entrevistas coinciden en que falta un elemento crucial: la eliminación del cepo cambiario. “Eso es lo que están pidiendo las empresas”, sostuvo el mismo entrevistado. El periodista antes citado agregó: “Es una condición sine qua non. En un mundo ideal, cualquier empresa te diría: ‘Yo necesito que no haya cepo para poder mover los dólares’” (Martín, entrevista personal 2024). De hecho, los principales empresarios del sector reclamaron públicamente el levantamiento del cepo como condición para atraer nuevas inversiones (Malic y Nercesian, 2025).

Tras la firma del acuerdo con el FMI, Javier Milei anunció que el cepo cambiario sería levantado el 14 de mayo de 2025, permitiendo a las personas físicas comprar dólares sin restricciones en el mercado oficial. Aunque la medida alcanzó principalmente a personas físicas, Bulgheroni declaró que representaba “un punto de inflexión para atraer inversiones nacionales y extranjeras” y que, sin cepo, las empresas “empezarán a planear de forma distinta las nuevas inversiones” (Ámbito Financiero, 16/4/2025)¹¹.

El sector industrial sufrió una suerte diferente a la del hidrocarburos. Más allá de las políticas generales macroeconómicas que fueron defendidas por un amplio arco del empresariado, las políticas hacia el sector fueron adversas, así como también las declaraciones y el mensaje impartido desde el gobierno. En ocasión del Día de la Industria, el 2 de septiembre de 2024, el presidente Javier Milei dio un discurso en la sede de la UIA en el que sostuvo: “para proteger a la industria se le robó al campo, y esa protección lo único que generó es un sector industrial adicto al Estado. Esta es una de las raíces de las crisis

¹⁰ “Alejandro Bulgheroni, presidente de PAE aseguró que “Milei va por buen camino, esta nueva Argentina es una tierra de oportunidades”, en *Infobae*, 9 de mayo de 2024. Disponible en <https://www.infobae.com/economia/2024/05/09/alejandro-bulgheroni-presidente-de-pae-aseguro-que-milei-va-por-buen-camino-esta-nueva-argentina-es-una-tierra-de-oportunidades/>

¹¹ *Ámbito financiero*, 16 de abril de 2025, disponible en: <https://www.ambito.com/economia/alejandro-bulgheroni-elogia-la-decision-del-gobierno-javier-milei-sacar-el-cepo-y-aseguro-que-traera-inversiones-n6135333>

económicas estructurales que padecemos desde hace tantas décadas”¹². Tiempo después, en febrero de 2025, expresó otro mensaje contundente: “van a tener que competir, van a tener que bajar los retornos”, “si se quieren adaptar a ese mundo se adaptan, si no se adaptan van a quebrar”¹³. En marzo del mismo año continuó con su discurso con sesgo anti industrial, buscando contraponer al campo con la industria, y acusó a los industriales de demandar protección a expensas del agro:

Se utilizó la prosperidad de un sector prolífico como el agropecuario para financiar sectores deficitarios y poco competitivos, en nombre de un empecinamiento absurdo por tener una industria nacional para sustituir importaciones, costara lo que costara, amparándose en el discurso de la ‘industria infante’, que tenía que desarrollarse, haciendo caso omiso a la demanda del mercado (Milei, 14/3/2025)¹⁴.

Pese a este tipo de declaraciones, el propio presidente de la UIA defendió las políticas del gobierno del siguiente modo: “La UIA no hace política partidista. [...] Nosotros veníamos pidiendo reordenamiento de la macro desde el año 2022. Concretamente en nuestro Libro Blanco dijimos: ‘reordenen la macro y después atacamos los problemas de la micro’. Bueno, se está arreglando la macro, no cabe la menor duda” (Funes de Rioja, 2024).

Un referente importante de la misma organización sostuvo al respecto: “El problema principal que vemos es que la ‘política industrial’ ha quedado como una palabra más demonizada en Argentina, quizás por malos manejos previos, quizás por sesgos ideológicos, quizás un poco por todo”, y agregó: “Obviamente, el discurso no es muy proindustria; eso lo evidenciamos acá en la práctica cuando vino el presidente. No fue una sensación: fue muy directo” (Patricio, entrevista personal 2024).

El llamado “reordenamiento de la macroeconomía” ha sido la demanda generalizada del sector industrial. El mismo entrevistado defendió las políticas de estabilización y diferenció entre las políticas macroeconómicas generales y aquellas relativas al sector en particular:

Saliendo específicamente de las políticas industriales o sectoriales, yendo más a la parte macro, obviamente había una necesidad de estabilizar. Eso me parece que cualquiera de los candidatos a presidente con chances lo hubiera hecho de alguna u otra forma. Creo que el plan de estabilización, por lo menos en las variables del tipo de cambio, tasas, inflación y lo fiscal, está siendo exitoso (Patricio, entrevista personal 2024).

¹² Milei: “Para proteger a la industria se le robó al campo, y lo único que se generó es un sector adicto al Estado”, discurso del 2 de septiembre de 2024. Disponible en: <https://www.argentina.gob.ar/noticias/javier-milei-para-proteger-la-industria-se-le-robo-al-campo-y-lo-unico-que-se-genero-es-un>

¹³ “El duro mensaje de Javier Milei a los industriales” en *Ámbito financiero*, 10 de febrero de 2025. Disponible en: <https://www.ambito.com/economia/el-duro-mensaje-javier-milei-los-industriales-van-tener-que-competir-van-tener-que-bajar-los-retornos-n6111920>

¹⁴ Discurso de Milei, 14 de marzo de 2025, en Expoagro, San Nicolás. Disponible en: <https://www.casarosada.gob.ar/slider-principal/50886-discurso-del-presidente-javier-milei-en-la-expoagro-2025-en-san-nicolas>

En el sector industrial uno de los puntos más defendidos es lo que denominan la “estabilidad de la macro” o la necesidad de volver a un “país normal”. En una entrevista, un empresario de gran relevancia en el sector petroquímico sostuvo que este relativo apoyo al gobierno no constituye un voto de confianza pleno, sino una suerte de “pago para ver” (Juan, entrevista personal 2025). Si bien las políticas generales, como las medidas tendientes a la estabilización, fueron defendidas por la mayoría de los empresarios industriales, las políticas sectoriales encontraron resistencia con distintos niveles de intensidad. Como observamos en la Tabla 2, fueron varias las medidas que tuvieron un sesgo antiindustrial.

Tabla 2. Políticas económicas que afectaron al sector

Nombre de la Ley	Impacto
Derogación de la Ley 27.437 “Compre argentino” mediante el DNU 70/2023	La ley promovía la compra del Estado de la industria nacional. Esta eliminación reduce la demanda de bienes en el sector.
Derogación de la Ley 21.608 de promoción industrial mediante el DNU 70/2023	Esta Ley ofrecía beneficios tributarios o de protección a la industria nacional.
Eliminación o baja de aranceles de importación mediante el Decreto 384/2024	Apertura de importaciones que impacta de manera desfavorable al desarrollo industrial
Implementación del RIGI (Ley 27742)	Habilita las importaciones de insumos para el desarrollo de grandes obras y excluye la protección de los proveedores locales.
Eliminación de políticas de créditos productivos y desfinanciamiento de programas y áreas asociados a la política industrial	Sesgo de desindustrialización
Aumento de tarifas	La liberalización de precios y aumento de tarifas, encarece los costos de producción para las industrias, particularmente gravoso para las pymes.

Fuente: elaboración propia con base en el Boletín Oficial de la República Argentina, DNU 70/2023, Ley Bases y puntos de partida para la Libertad de los argentinos, y medios periodísticos.

Entre las personas consultadas, existió coincidencia, particularmente en los empresarios de menor tamaño, en que hubo dos medidas relevantes que afectaron al sector manufacturero. Por un lado, la derogación de la Ley de Compre Argentino y Desarrollo de Proveedores (Ley 27.437), que permitía que el Estado canalizara su capacidad de compra hacia la producción nacional, impulsara el desarrollo de abastecedores locales y otorgara preferencia a bienes de origen argentino. Por otro lado, la eliminación de la Ley 21.608 de promoción industrial, cuyo objetivo era expandir la capacidad productiva mediante

beneficios tributarios o instrumentos de protección. El aumento de las tarifas de energía que analizamos en el apartado anterior benefició a los sectores proveedores del insumo energético, pero impactó negativamente sobre la actividad fabril. A ello se sumaron la liberalización comercial, la reducción o eliminación de aranceles, la simplificación de mecanismos de importación y la flexibilización de los límites para los envíos por courier¹⁵. También debe mencionarse la suspensión de líneas de financiamiento productivo y programas de apoyo al desarrollo industrial.

Los empresarios del rubro, de manera generalizada, observaron con preocupación el RIGI. Con excepción de algunos sectores como construcción, o petroquímica, por diversos motivos, la percepción es que la ausencia de resguardos para la participación de proveedores nacionales en grandes proyectos podría abrir la puerta a un proceso de desarrollo industrial regresivo. Esta postura se expresó tanto desde la UIA —como entidad representativa— como desde pequeñas y medianas empresas. Un exfuncionario del Ministerio de Economía entrevistado para este estudio, especializado en el fortalecimiento del tejido PyME, sostuvo:

El problema era la incorporación de la cadena de valor PyME a eso. El RIGI no se da aisladamente. El RIGI se da en un marco de eliminación por decreto de la Ley de Compre Argentino y Desarrollo de Proveedores. [Esa ley] no solo generaba un porcentaje obligatorio de compras para las grandes inversiones a PyMES nacionales, sino que también otorgaba márgenes de preferencia para que las PyMES pudieran competir con empresas extranjeras. (...) Bueno, antes de que sacaran el RIGI derogaron la ley. Eso fue el puntapié inicial en contra de la industria argentina (Hugo, entrevista personal 2024).

El mismo entrevistado advirtió que el riesgo de no incorporar producción nacional en las cadenas de abastecimiento de estos grandes desarrollos es repetir lo ocurrido con la megaminería en los años noventa:

Traían todo de afuera. Traían el personal que venía de afuera (...) compraban el papel higiénico y el salmón de Escandinavia para que coman igual que en Noruega, Finlandia o Canadá (Hugo, entrevista personal 2024).

En una línea similar, la UIA expresó públicamente su inquietud por las consecuencias del RIGI, en particular por el rol de los suministradores locales en las grandes obras de infraestructura (las denominadas VPU). Si bien la reglamentación final incorporó algunos criterios de resguardo —coincidentes con los reclamos de los industriales—, representantes de la entidad señalaron que aún “quedan puntos que generan dudas, y mucho tendrá que ver con cómo se haga el control”¹⁶.

¹⁵ Decreto 384/2024 (3/5/2024). Disponible en: <https://www.boletinoficial.gob.ar/detalleAviso/primera/306796/20240506>; Decreto 779/2024 (30/8/2024) Disponible en: <https://www.boletinoficial.gob.ar/detalleAviso/primera/313138/20240902.pdf>; Comunicado (15/11/2024) Disponible en: <https://www.argentina.gob.ar/noticias/se-eleva-3000-dolares-el-limite-para-compras-en-el-exterior-por-envios-internacionales#:~:text=Buenos%20Aires%2C%2015%20de%20noviembre,dem%C3%A1s%20pa%C3%ADses%20de%20la%20regi%C3%B3n>.

¹⁶ “El impacto que tendrá el RIGI en la industria local: cuáles son los problemas que ya detectó la UIA”, *Infobae*, 23 de agosto de 2024. Disponible en:

Respecto del régimen cambiario y la apertura comercial, hubo cuestionamientos generalizados. No solo por las medidas en sí mismas —que, según los entrevistados, pueden producir efectos contractivos sobre la estructura productiva—, sino también por su utilización como mecanismo de disciplinamiento económico. La crítica central de un empresario textil fuertemente dañado por la apertura de importaciones indicó estar en contra de la utilización del “tipo de cambio como sometimiento” y planteó que la liberalización de compras externas opera como un instrumento para presionar los precios internos (Jorge, entrevista personal 2025). En ese sentido afirmó:

Se crea la idea de que los empresarios queremos cerrar la economía, pero en realidad a la economía la cierran los gobiernos, porque lo que quieren es recaudar con impuestos. Porque si todo se compra por Amazon, que no tiene impuestos, [...] entonces ¿cómo pagás la salud? La apertura o la protección no es algo que afecte a los empresarios, sino a la Argentina (Jorge, entrevista personal 2025).

Asimismo, prácticamente todas las personas entrevistadas identificaron como uno de los principales problemas la estructura de costos, señalando tres componentes clave: la presión tributaria, el costo energético para los sectores productivos y los aspectos laborales. Según un referente de la UIA:

Suba del costo de energía, del combustible, los costos logísticos que no han bajado, los impuestos que no han bajado; siguen estando los saldos de impuestos a favor, que es un problema bastante importante para el movimiento de las empresas (Patricio, entrevista personal 2024).

La reforma laboral es, sin dudas, una de las demandas más fuertes del empresariado. El empresario textil al cual hicimos referencia más arriba afirmó: “un trabajador es un pasivo para la empresa” (Jorge, entrevista personal 2025), sintetizando la presión por reducir costos asociados al empleo.

Los indicadores del aparato productivo han sido críticos, con un deterioro generalizado y una caída de los niveles de actividad, producto en gran medida del enfriamiento del mercado interno. En este contexto, al momento del cierre de este artículo se produjo un cambio de conducción en la UIA: mediante una lista de unidad fue elegido Martín Rapallini como presidente (2025–2027), empresario con un perfil marcadamente industrialista por ser dueño de Cerámica Alberdi. Su designación abre interrogantes sobre la futura relación con el gobierno y el posicionamiento institucional ante las distintas políticas públicas.

Discusiones y conclusiones

El gobierno de Milei ha desplegado un modelo económico fuertemente orientado al desarrollo de los sectores primarios y de la intermediación financiera. En este esquema, el sector de hidrocarburos emerge como uno de los principales ganadores. Esta posición no solo se explica por su peso estructural, derivado de su capacidad estratégica para generar divisas en un contexto de escasez crónica, sino también por su elevado nivel de concentración empresarial, que facilita canales directos y privilegiados de interlocución con el Estado. La expansión de Vaca Muerta constituye, además, un horizonte de rentabilidad extraordinario que refuerza las condiciones de alineamiento del sector con el proyecto gubernamental. En este marco, las élites hidrocarburíferas expresaron un apoyo generalizado

a las políticas económicas, y sus demandas se concentraron en la liberalización del mercado cambiario como paso necesario para profundizar la inversión y la acumulación.

En contraste, el sector industrial se ubica entre los más perjudicados por el modelo vigente. Su menor poder estructural, su dependencia del mercado interno y la fuerte heterogeneidad organizativa condicionan su capacidad de incidencia política. Aunque tanto la UIA como distintos empresarios respaldaron los lineamientos generales de estabilización macroeconómica, particularmente la reducción del déficit fiscal y la baja de la inflación, expresaron preocupaciones respecto de políticas sectoriales percibidas como adversas: apertura importadora, suba de tarifas, eliminación de instrumentos proindustriales y un RIGI que inicialmente parecía excluir mecanismos de protección de proveedores locales. En consecuencia, el apoyo macroeconómico convivió con algunas tensiones sectoriales crecientes.

Un hallazgo de esta investigación es la existencia de una división interna dentro del sector industrial. La posición de la cúpula, compuesta por grandes empresas industriales y dirigentes de la UIA, no coincide necesariamente con la percepción de las PyMEs ni con la de los actores de economías regionales o ramas específicas. Entre estos segmentos emergen diagnósticos más críticos, especialmente ante el impacto de la apertura comercial y la ausencia de políticas de desarrollo. Esta brecha entre las élites y el resto del entramado productivo evidencia la existencia de fracciones con intereses divergentes, lo que problematiza la noción de “sector industrial” como bloque cohesivo. Este hallazgo abre una línea de investigación específica, que será desarrollada en un próximo trabajo, donde se analizará el posicionamiento de los industriales a partir de un clivaje en clave territorial y sectorial y tamaño de las empresas.

El contraste entre hidrocarburos e industria permite avanzar hacia una reflexión más amplia sobre la configuración contemporánea del poder económico en Argentina. El modelo vigente parece reforzar las posiciones de los sectores con mayor poder estructural, al tiempo que debilita a aquellos intensivos en trabajo y orientados al mercado interno. De este modo, las políticas económicas además de perfilar un modelo, reordenan jerarquías intra-élite, ampliando la distancia entre los grupos empresariales de mayor tamaño y los actores productivos con menor escala. Este proceso plantea una pregunta relevante para futuras investigaciones: ¿en qué medida el actual proyecto económico está profundizando la concentración del poder económico y ampliando las brechas dentro del empresariado argentino?

En el caso de la industria, se observa que el acuerdo general respecto de los lineamientos macroeconómicos convive con tensiones y divergencias frente a las políticas sectoriales, dando cuenta de la heterogeneidad interna del sector. En cambio, en el caso de hidrocarburos no se advierten, al menos durante el primer año y medio de gobierno, señales claras de diferencias internas. Este alineamiento puede comprenderse como el resultado de un contexto favorable de negocios, altos niveles de rentabilidad, expectativas de expansión asociadas a Vaca Muerta y un marco regulatorio percibido como promotor de inversiones.

En síntesis, el análisis comparado de hidrocarburos e industria permite concluir que el modelo económico del gobierno genera un mapa desigual de ganadores y perdedores, que no solo expresa impactos materiales diferenciados, sino también configuraciones distintas de apoyo y distancia política. Mientras el sector hidrocarburífero se consolida como una élite alineada y beneficiaria del nuevo esquema económico, la industria muestra una élite entusiasmada, pero diferencias entre los sectores medianos y pequeños o aquellos afectados de manera específica por las importaciones o el achicamiento del mercado interno. A partir

de los hallazgos presentados, se delinearán tres líneas de trabajo. Hacia futuro queda abierta la pregunta por el impacto real del RIGI y del modelo económico en el sector de hidrocarburos, analizando cómo evoluciona el sector en general, incluyendo la minería. En segundo lugar, nos proponemos profundizar la investigación sobre la brecha entre la cúpula industrial y las PyMEs, poniendo foco en las economías regionales y análisis por subsector. Y en tercer lugar tenemos el desafío profundizar el análisis con mayores datos y relevamiento empírico sobre la concentración económica y la distancia entre sectores y explorar cómo las políticas del gobierno están reordenando jerarquías entre fracciones del empresariado, fortaleciendo a sectores altamente capitalizados y debilitando a los actores de menor escala. Ello permitirá evaluar en qué medida el modelo económico en curso contribuye a profundizar la concentración del poder económico y a ensanchar las brechas dentro de las propias élites.

Bibliografía

- Acemoglu, D., & Robinson, J. A. (2006). *Persistence of power, elites and institutions* (Working Paper No. 12108). National Bureau of Economic Research. <https://www.nber.org/papers/w12108>
- Ansaldi, W., & Giordano, V. (2012). *La construcción del orden: Un análisis histórico comparado de América Latina*. Ariel.
- Atria, J., et al. (2017). Investigando a la élite económica: Lecciones y desafíos a partir del caso de Chile. *Cultura-Hombre-Sociedad*, 27(2), 5–36.
- Azpiazu, D. (1994). La industria argentina ante la privatización, la desregulación y la apertura asimétricas de la economía: La creciente polarización del poder económico. En D. Azpiazu & H. Nochteff, *El desarrollo ausente. Restricciones al desarrollo, neoconservadurismo y élite económica en la Argentina. Ensayos de economía política*. FLACSO–Tesis Norma.
- Azpiazu, D. (2003). *Las privatizaciones en la Argentina: Diagnósticos y propuestas para una mayor competitividad y equidad social*. Miño y Dávila.
- Barrera, M. (2012). Subexploración y sobreexplotación: La lógica de acumulación del sector hidrocarburífero en Argentina. *Apuntes para el cambio*, 2(2).
- Barrera, M. A. (2012). Las consecuencias de la desregulación del mercado de hidrocarburos en Argentina y la privatización de YPF. *Cuadernos del CENDES*, 29(80), 101–129.
- Barrera, M., Sabbatella, I., & Serrani, E. (2012). *Historia de una privatización. Cómo y por qué se perdió YPF*. Capital Intelectual.
- Basualdo, E. (2010). *Estudios de historia económica argentina* (Original publicado en 2006). Siglo XXI Editores.
- Basualdo, E. (Ed.). (2017). *Endeudar y fugar*. Siglo XXI Editores.
- Basualdo, E. M. (2011). *Sistema político y modelo de acumulación en la Argentina. Notas sobre el transformismo argentino durante la valorización financiera (1976-2001)*. Universidad Nacional de Quilmes.
- Beltrán, G. (2006). Acción empresaria e ideología: La génesis de las reformas estructurales. En A. Pucciarelli (Comp.), *Los años de Alfonsín. ¿El poder de la democracia o la democracia del poder?* (pp. xxx–xxx). Siglo XXI Editores. (Faltan páginas del capítulo)
- Canelo, P., & Castellani, A. (2016). La “puerta giratoria” en el gabinete: Conflictos de interés y riesgos de captura de la decisión estatal. *FIDE. Coyuntura y Desarrollo*, 372.
- Canelo, P., & Castellani, A. (2017). *Perfil sociológico de los miembros del gabinete inicial del presidente Mauricio Macri*. UNSAM.
- Cantamutto, F. J., & Manzo, A. (2024). La amenaza recargada del neoliberalismo. *Derecho y Ciencias Sociales* (Número especial Economía y Derechos Humanos), 1, 215–241.
- Cantamutto, F., & Wainer, A. (2013). *Economía política de la convertibilidad: Disputa de intereses y cambio de régimen*. Capital Intelectual.

- Cantamutto, F., Schorr, M., & Wainer, A. (2024). *Con exportar más no alcanza*. Siglo XXI Editores.
- Cantamutto, F. J., Schorr, M., & Wainer, A. (2025). La Argentina de Milei: financiarización y mandato exportador. *Ola Financiera*, 18(51). <https://www.olafinanciera.unam.mx>
- Cárdenas, J. (2016). Enredando a las élites empresariales en América Latina: Análisis de redes de interlocking directorates y propiedad en México, Chile, Perú y Brasil. *América Latina Hoy*, 73, 15–44. <https://doi.org/10.14201/alh2016731544>
- Cassaglia, R. (2022). Reclutamiento ministerial y élites económicas en Argentina y Brasil. *Trabajo y Sociedad*, 23(39), 167–196.
- Cassaglia, R. (2023). Las élites corporativas y los gobiernos neoconservadores en el siglo XXI: Argentina y Brasil (2015–2019). En M. Mendoza & I. Nercesian (Comps.), *Élites económicas e influencias en América Latina*. Teseo.
- Castellani, A. (2009). La difusión de ámbitos privilegiados de acumulación en Argentina: Un análisis del ámbito generado en torno al Plan Vial Trienal (1968–1970). *Serie Documentos de Investigación Social del IDAES*, (6).
- Cotler, J. (1998). Los empresarios y las reformas económicas en el Perú. *Estudios Sociológicos*, 18(2), 291–328.
- Diamand, M. (1983). El péndulo argentino: ¿Hasta cuándo? Ponencia presentada en *Conferencia sobre Medidas de Cambio Político Económico en América Latina*, Vanderbilt University.
- Dossi, M. V. (2010). La acción colectiva de la Unión Industrial Argentina (1989–2002). *Documentos de Investigación Social*, (10), 1–37.
- Dossi, M. V. (2012). La Unión Industrial Argentina: Organización y vínculos con el mundo corporativo. *Documentos de Investigación Social, IDAES-UNSAM*, (19).
- Dossi, M., & Lissin, L. (2011). La acción empresarial organizada: Propuesta de abordaje para el estudio del empresariado. *Revista Mexicana de Sociología*, 73(3), 415–443.
- Fairfield, T. (2015). *Private wealth and public revenue in Latin America: Business power and tax politics*. Cambridge University Press.
- Funes de Rioja, D. (2024, 26 de noviembre). *La ULA no hace política partidista* [Entrevista televisiva]. TV Pública. https://www.youtube.com/watch?v=Ub_5aw74tBE
- Gadano, N. (1998). Determinantes de la inversión en el sector petrolero y gasífero en la Argentina. *Serie Reformas Económicas*, CEPAL.
- Gaggero, A., & Wainer, A. (2021). Los años noventa: El fin del sueño de una burguesía nacional. En M. Schorr (Comp.), *El viejo y el nuevo poder económico de la Argentina*. Siglo XXI Editores.
- Gras, C. (2012). Empresarios rurales y acción política en Argentina. *Estudios Sociológicos*, 30(89), 459–487.
- Heredia, M. (2003). Reformas estructurales y renovación de las élites económicas en Argentina. *Revista Mexicana de Sociología*, 65(1), 77–115.
- Korsnes, O., et al. (2018). *New directions in elite studies*. Routledge.
- Kozulj, R., & Bravo, V. (1993). *La política de desregulación petrolera argentina: Antecedentes e impactos*. Instituto de Economía Energética.
- Malic, E., & Nercesian, I. (2025). El cepo, el dólar y las viejas demandas de las élites. *Boletín del GT Élites, Estado y desigualdad, CLACSO*, (2). En prensa.
- Mansilla, D. (2007). Hidrocarburos y política energética: De la importancia estratégica al valor económico. En A. T. García (Coord.), [Título de la obra]. Ediciones del CCC. (Falta título del libro y páginas)
- Manzanelli, P., & Amoretti, L. (2024). *Informe de coyuntura*, (44). CIFRA–CTA.
- Mendoza, M., & Nercesian, I. (Comps.). (2023). *Élites económicas e influencias en América Latina*. Teseo.

- Nercesian, I. (2020). *Presidentes empresarios y Estados capturados. América Latina en el siglo XXI*. Teseo.
- Nercesian, I. (2023). Políticas redistributivas y élites en contexto de crisis: Argentina y México (2020–2022). *Sociología & Política*, 31.
- Nochteff, H. (1994). Los senderos perdidos del desarrollo. En D. Azpiazu & H. Nochteff, *El desarrollo ausente*. FLACSO.
- Ortega, L., & Schorr, M. (2024, 13 de diciembre). El primer año de Milei: Ganadores y perdedores. *La Cigarra*. <https://lacigarrarevista.com.ar/2024/12/13/el-primer-ano-de-milei-ganadores-y-perdedores/>
- Ortiz Rivera, A. (2002). El Consejo Mexicano de Hombres de Negocios: Órgano de acción política de la élite empresarial. *Revista Mexicana de Sociología*, 64(1).
- Robles Rivera, F., & Nercesian, I. (2022). Tiempos de pandemia: Élite e influencia en Centroamérica. *Revista Ciencia Política*, 42(3), 489–514.
- Rovira Kaltwasser, C. (2018). Political elites in Latin America. En M. Cotta et al. (Eds.), *The Palgrave handbook of political elites* (pp. 255–271). Palgrave Macmillan.
- Sabatella, I. (2014). Neoliberalismo y naturaleza: La “comoditización” de los hidrocarburos en Argentina (1989–2001). *Revista Iberoamericana de Economía Ecológica*, 22, 101–116.
- Salas Porras, A. (2014). Las élites neoliberales en México. *Revista Mexicana de Ciencias Políticas y Sociales*, 59(222).
- Salas Porras, A. (2017). *La economía política neoliberal en México*. Akal.
- Schorr, M. (2004). *Industria y nación*. Edhasa.
- Schorr, M. (2021). *El viejo y el nuevo poder económico en la Argentina*. Siglo XXI Editores.
- Serrani, E., & Castellani, A. (2011). Reformas estructurales y acumulación privilegiada de capital. En A. Pucciarelli (Ed.), *Los años de Menem. La construcción del orden neoliberal*. Siglo XXI Editores.
- Tirado, R. (2006). El poder en las cámaras industriales de México. *Foro Internacional*, 46(2), 197–226.
- Undurraga, T. (2016). Business, politics, and ideology: Neoliberalism and capitalist class formation in Argentina and Chile (1990–2014). *Política*, 54(2), 175–205.
- Wright Mills, C. (1957). *La élite del poder*. Fondo de Cultura Económica.