

XXVII Congreso de la Asociación Latinoamericana de Sociología. VIII Jornadas de Sociología de la Universidad de Buenos Aires. Asociación Latinoamericana de Sociología, Buenos Aires, 2009.

Poder económico y clase social.

Diego Alejandro Paredes.

Cita:

Diego Alejandro Paredes (2009). *Poder económico y clase social. XXVII Congreso de la Asociación Latinoamericana de Sociología. VIII Jornadas de Sociología de la Universidad de Buenos Aires. Asociación Latinoamericana de Sociología, Buenos Aires.*

Dirección estable: <https://www.aacademica.org/000-062/685>

Acta Académica es un proyecto académico sin fines de lucro enmarcado en la iniciativa de acceso abierto. Acta Académica fue creado para facilitar a investigadores de todo el mundo el compartir su producción académica. Para crear un perfil gratuitamente o acceder a otros trabajos visite: <https://www.aacademica.org>.

Poder económico y clase social

Diego Alejandro Paredes

Licenciado en Sociología

Instituto de Investigaciones Gino Germani

Facultad de Ciencias Sociales UBA

INTRODUCCIÓN

Los estudios sociológicos acerca de las grandes empresas registran una larga trayectoria, particularmente en la bibliografía anglosajona. Varios autores han estudiado al sector empresario como parte de la clase dominante indagando las relaciones sociales que tienen lugar en la comunidad de negocios.

Quizás el aporte más controversial es el realizado por Berle y Means (1932), ellos dieron puntapié inicial a un largo debate en las ciencias sociales. Estos autores se ubican en la denominada teoría del managerialismo. Sostenida por los trabajos de Gordon (1945); Galbraith (1967) y Lerner (1970), entre otros, esta teoría afirma que debido a la dispersión de la propiedad de acciones de las grandes empresas el poder de decisión se ha dispersado entre los propietarios y simultáneamente concentrado en un estrato social administrativo representado por los managers. Como resultante

estos últimos han desplazado de la posición dominante a los grandes propietarios, provocándose una separación entre propiedad y control. (Zeitlin; 1989)

El trabajo empírico acerca de las empresas más grandes de Estados Unidos para el año 1960 realizado por Mintz y Schwartz (1981) intenta poner a prueba la teoría del managerialismo, al mismo tiempo busca refutar otras dos teorías acerca del comportamiento empresarial: la teoría de las coaliciones (según la denominación de los autores) y la teoría del capital financiero. (Mintz y Schwartz; 1981: 851)

Mintz y Schwartz plantean que se podría refutar a la teoría del managerialismo si al analizar empíricamente al empresariado, a través de sus interconexiones, encontrasen un alto grado de interdependencia entre las empresas. Esto se debe a que la teoría del managerialismo intenta reflejar a la gran empresa como una corporación aislada e independiente. Sin embargo resultaría pertinente observar qué tipo de empresas son las que se encuentran interconectadas (si es que las hay) ya que para sostener esta teoría debería observarse que las empresas mas grandes presenten mayor independencia que las pequeñas, estas por ser mas débiles son menos independientes y encuentran la necesidad de interconectarse. Los autores sostienen que los datos muestran lo opuesto, la correlación entre tamaño de empresa y grado de interconexión se da en el sentido inverso al planteado por la teoría del managerialismo, son las empresas más grandes las que se encuentran mas interconectadas. (Mintz y Schwartz; 1981: 853, 854)

Por otro lado la teoría de las coaliciones sostiene que las corporaciones tienden a interconectarse a partir de metas compartidas para maximizar sus beneficios. Las mayores empresas mantienen interconexiones (temporarias) con múltiples empresas de menor tamaño formando claustros funcionales a lo largo de las líneas del mercado. En contraposición lo que los autores descubrieron es que las áreas que presentaban un mayor grado de interconexión se encontraban dominadas por instituciones financieras, por lo tanto las grandes empresas industriales ganan su centralidad debido a la interconexión con estas. La idea acerca de las alianzas de interés temporarias es refutada por estos datos ya que ellos muestran una “red organizada alrededor de instituciones financieras que potencialmente median el control, la comunicación y la coordinación de las industrias (...).” (Mintz y Schwartz; 1981: 855, 856, 862)

El tercer enfoque, en palabras de Mintz y Schwartz, sostiene que el sector empresarial se encuentra dividido en grupos autónomos de interés coordinados por intereses bancarios. Dentro de estos

grupos los conflictos se resuelven priorizando siempre al bien del conjunto, es decir que los individuos se subordinan a los intereses del grupo. De ser así, en el análisis de la comunidad de negocios las mayores instituciones financieras deberían aparecer aisladas unas de las otras, sin embargo los autores prueban que entre ellas existen interconexiones. (Mintz y Schwartz; 1981: 863)

En nuestro estudio trabajamos con algunas de las empresas más grandes de nuestro país intentando aproximarnos al análisis de los sectores que controlan el aparato productivo nacional en la actualidad. Este trabajo dista de ser un análisis exhaustivo del sector empresarial argentino, sin embargo al tratarse de nuestra primera aproximación a la temática consideramos que nos puede llegar a mostrar un indicio acerca de cómo se comportan las empresas. La metodología que se utiliza es la de los directorios entrecruzados o interconectados aplicada a una base de datos que contiene las empresas argentinas que más vendieron en el año 2005. Como afirma Domhoff (2005), los directorios interconectados nos muestran las vinculaciones entre las empresas, estas son creadas por personas que forman parte de dos o más directorios.

Realizando un análisis de “los patrones de las interconexiones entre directorios evaluamos la estructura de las relaciones entre las [grandes empresas, y] conocemos el grado de formaciones de intereses dentro de la comunidad de negocios (...)” (Mintz y Schwartz; 1981: 851)

Para ello trabajamos con una matriz de datos de carácter dual, ya que contiene personas y empresas. A través de ella podemos observar redes corporativas, que son empresas vinculadas por medio de directorios cruzados, y a la vez redes sociales formadas por personas que pertenecen al mismo directorio. (Domhoff; 2005: 1)

Esta ponencia es parte de un proyecto cuyo objetivo es analizar la conformación de la clase alta argentina en la actualidad. Partimos de la definición de clase alta desde una perspectiva Marxista en la cual se considera que se encuentra compuesta por los propietarios que controlan los medios de producción.

A través de esta ponencia intentamos realizar una primera aproximación al objeto de estudio analizando aquí la cúpula empresaria argentina en el año 2005. Específicamente el objetivo es indagar la existencia de redes sociales dentro del mundo empresario. Se llevará a cabo aplicando el

método de los directorios cruzados para buscar interconexiones entre 41 empresas Argentinas que se encuentran entre las 200 empresas que más venden.

Por tratarse de una pequeña porción de la cúpula quizás no nos permita inferir su comportamiento hacia el mundo empresarial en su totalidad, pero si podremos, a partir de aquí, establecer hipótesis concretas en próximos trabajos.

Si en las empresas que analizamos encontramos interconexiones entre las mismas, corresponderá a futuro elaborar hipótesis acerca del grado de interconexión del resto de las empresas que aquí no son consideradas, teniendo en cuenta algunas variables que aquí tampoco se trabajan. En caso de encontrar grupos interconectados nos llevará a preguntarnos si estos representan un eslabón dentro de una cadena más grande. Esto no lo podremos ver con los datos que aquí analizamos, por lo tanto nuestro propósito es extender la base de datos.

PROCEDIMIENTOS METODOLÓGICOS

Se partió de un listado de 1000 empresas para el año 2005. Este listado, publicado por la revista Mercado (2005), consiste en un ranking de las empresas que más venden y que operan en nuestro país. A partir de allí procedimos a categorizar a cada empresa por origen de capital y sector de actividad.

Por el momento no nos encontramos en condiciones de trabajar con las 1000 empresas que conforman el ranking. Por lo tanto tomamos como punto de referencia las primeras 200 empresas dentro de las cuales seleccionamos una muestra de 41 empresas. Esta decisión no le resta importancia a nuestro trabajo ya que asumimos que por superioridad en ventas estas empresas representan por lo menos parte de la cúpula empresaria.

Las 41 empresas que conforman la muestra fueron seleccionadas por la disponibilidad de datos ya que logramos conseguir los directorios solamente para esta cantidad. Esto nos indica que el proceso de selección de la muestra no fue de carácter intencional, lo que si lo fue es haberla seleccionado dentro de las 200 primeras empresas del ranking.

Cuando procedimos a la búsqueda de los directorios nos encontramos con algunas dificultades: primero, como ya lo mencionamos, solo pudimos encontrar los directorios para 41 de las primeras

200 empresas en el ranking, esto se debe a que la información es restringida ya que son muy pocas las empresas que publican ese tipo de datos. Segundo, los esquemas de organigramas que utilizan las distintas empresas son muy variados, esto nos dificulta reconocer el puesto y/o la jerarquía de cada uno de los directores dentro de la empresa. Por último, dentro de cada directorio tuvimos que hacer un recorte. Algunos de los directorios eran muy amplios mientras que para otros la información era limitada, por ello tuvimos que realizar un proceso de selección para igualar la cantidad de información de cada empresa.

De las 41 empresas con directorios 14 empresas son de origen nacional, 26 empresas son extranjeras y una es mixta. 31 empresas pertenecen al sector secundario de la producción mientras que el las 10 restantes son del sector terciario.

MÉTODO DE LOS DIRECTORIOS CRUZADOS

Para analizar las 41 empresas con sus respectivos directores fue necesario procesar los datos de la siguiente manera: armamos una base de datos en la cual nuestra unidad de análisis fue la empresa, allí las variables fueron los distintos puestos del organigrama que creímos pertinentes. Ya que nos encontramos con varios tipos de organigramas la decisión fue integrarlos según los distintos puestos que surgieron en la búsqueda (**ver cuadro 1**).

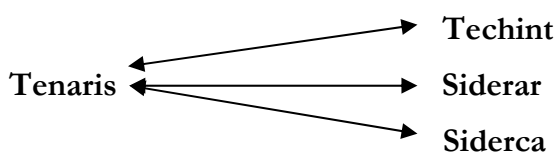
Esta primera base de datos nos sirvió como punto de partida ya que nos permitió organizar toda nuestra información. Una vez que tuvimos todos los datos armamos un listado con las personas que aparecían en los directorios. Se supone que los directores que tengan como mínimo dos cargos aparecerán más de una vez en nuestro listado, un director puede tener más de un cargo en la misma empresa o puede tenerlo en dos o más empresas. Si alguna de las 41 empresas comparte al menos un director con otra consideramos que ambas se encuentran directamente vinculadas. Esto se logró ver una vez que tuvimos ordenada alfabéticamente la lista de directores, de esta manera aquellos directores que poseían más de un cargo se agruparon en la misma.

El siguiente paso fue armar una segunda base de datos estableciendo como unidad de análisis a cada uno de los directores, como variable agregamos el número de puestos que los mismos registraron. En los casos en que los directores tenían más de un puesto, volvimos a nuestra primera base para ver a que empresas se encontraban vinculados, allí teníamos dos posibilidades, podía tener más de un cargo en una sola empresa o bien podía tenerlos en empresas distintas.

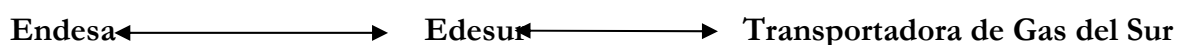
Los organigramas de las 41 empresas nos muestran en total 361 directores. Esta primera aproximación nos lleva a pensar que la mayoría de los directores no registran interconexiones, esto es coherente con las argumentaciones de Domhoff (2005) quien afirma que no todos los directores registran interconexiones, “solo entre el 15 y el 20 % de los directores de empresas [en Estados Unidos] ocupan dos o mas directorios” (Domhoff; 2005). En nuestro caso 288 solo tenían un puesto, 42 directores poseían más de un puesto pero lo hacían dentro de una misma empresa mientras que los 31 directores restantes trabajan en más de una empresa, dentro de este grupo solo 2 trabajan en tres empresas mientras que el resto lo hace en 2 (**ver cuadro 2**).

El dato que aquí nos interesa analizar es el que nos proporcionan los 31 directores que poseen más de un puesto en distintas empresas. Esto nos esta indicando que en la muestra existen empresas que están interconectadas entre si. Ahora tendremos que volver a la primer base de datos para detectar cuales son las empresas interconectadas. Para ello buscamos a los 31 directores en los directorios de cada una de las 41 empresas. Esto nos lleva justamente a revelar aquellas empresas con vinculaciones directas. El **cuadro 3** nos muestra las 15 empresas que registraron interconexiones. Allí, tanto en la primera columna como en la primera fila, nos encontramos con estas 15 empresas, mientras que en el espacio de atributos podemos ver las distintas interconexiones marcadas con una X. Hay que tener en cuenta que una empresa no se puede interconectar con ella misma, esto es lo que nos muestra la línea diagonal sombreada. Además cada cruce nos aparece dos veces en la matriz por lo que debemos dividir por la mitad al total de interconexiones. Por lo tanto vemos que de 105 interconexiones directas posibles solo tuvimos 10.

Hasta el momento tenemos la certeza de que una parte de la muestra registra interconexiones de modo directo. Observando el total de las interconexiones de cada una de las empresas podemos detenernos en aquellos casos que registran 2 y 3 interconexiones. Estos nos revelan incipientemente la formación de grupos que se conectan a partir de una empresa. Empecemos con Tenaris la cual registra tres interconexiones. Esta se vincula directamente con Techint, Siderar y Siderca. Formando el siguiente esquema:



Lo que aun no sabemos es si existen vinculaciones entre más de dos empresas, es decir empresas que se encuentren interconectadas de forma indirecta. Pensando en la relación que existe entre Techint, Siderar y Siderca, que si bien no se encuentran relacionadas de forma directa, podemos decir que están indirectamente vinculadas a través de Tenaris. Esta consideración nos permite comenzar a vislumbrar la formación de redes o grupos de interés entre las distintas empresas. Al tener en cuenta las interconexiones indirectas surgen las redes. Observemos la siguiente relación entre las empresas Endesa, Edesur y Transportadora de gas del Sur (TGS) vemos claramente como la segunda empresa es el nexo a través del cual Endesa y TGS se relacionan de forma indirecta.



Me gustaría argumentar lo siguiente a través de una analogía. Pensemos en una red interconectada como podemos ver en el **grafico 1**. Supongamos que cada línea representa una empresa distinta y que cada cruce simboliza vinculaciones directas entre ellas. Sin embargo, más allá de estas vinculaciones directas se puede apreciar que pertenecen a una red mucho más amplia que existen solo si consideramos las vinculaciones indirectas. El **grafico 2** representa la situación en que nos encontramos en el análisis de las empresas. Solo podemos ver algunas interconexiones directas e indirectas sin saber si estas corresponden a un entramado mucho más complejo. Nos resta “halar de la piola” para saber con que nos vamos a encontrar, considerando siempre las limitaciones de la muestra con la que trabajamos.

Teniendo en cuenta las consideraciones hasta aquí desarrolladas logramos encontrar en la muestra la formación de 5 grupos interconectados. Los dos primeros son los que vinculan la mayor cantidad de empresas.

El primer grupo esta compuesto por cinco empresas, dos de ellas se encuentran dentro de las cien que más venden. Tres empresas son extranjeras, una es nacional y otra de carácter mixto. Tres empresas pertenecen al sector secundario de la producción y las dos restantes al sector terciario (**ver cuadro 4**). El segundo grupo esta formado por cuatro empresas, todas son extranjeras, se encuentran dentro de las cien que mas venden y pertenecen al sector secundario de la producción (**ver cuadro 5**). El tercer grupo se trata de un vínculo directo y esta formado por dos empresas extranjeras que pertenecen al sector terciario de la producción y se encuentran dentro de las cien que más venden (**ver cuadro 6**). El cuarto grupo son dos empresas vinculadas directamente entre si que no están dentro de las cien que mas venden. Una de ellas es extranjera y la otra es de origen

nacional, ambas pertenecen al sector terciario de la producción (**ver cuadro 7**). Por ultimo el quinto grupo es quizás el mas explicito ya que se trata de el Grupo Arcor junto con la empresa Arcor las cuales se encuentran directamente vinculadas. Ambas son empresas nacionales, están dentro de las cien que mas venden y pertenecen al sector secundario de la producción (**ver cuadro 8**).

JERARQUÍA DE LOS DIRECTORES

Queremos saber si el peso jerárquico de cada director se ve reflejado en los cruces entre las empresas, *¿son los directores con mayor jerarquía aquellos que registran interconexiones?*

La jerarquía de los directores fue medida según los puestos que los mismos ocupan en cada empresa. Comenzamos asignando a cada puesto un número (considerando al primero como el puestos más alto) que nos permitió llegar a una primera jerarquización de los cargos. Al director general le asignamos un puntaje alto ya que lo consideramos un puesto clave en la toma de decisiones. El dato que nos otorga el puesto de director titular es bastante ambiguo por lo tanto le asignamos un puntaje medio. A los puestos suplentes y de orden administrativo y técnico les asignamos un puntaje bajo (**ver cuadro 9**).

Luego (como se ve en el **cuadro 9**) agrupamos los números en tres categorías para facilitar el análisis: alta, media y baja. Sin embargo debemos tener en cuenta que estos directores poseen más de un puesto.

El **cuadro 10** nos permite comparar a los 31 directores que conforman a los distintos grupos de empresas según la jerarquía otorgada por los puestos que ocupan. Para todos los casos la empresa 1 será siempre aquella que se encuentre en una mejor posición dentro del ranking, es decir que la empresa 1 vende mas que la 2 y la 3, mientras que la 2 vende mas que la 3. Sin embargo al comparar los puestos según empresas vemos que son solo dos los directores que registraron tener cargos distintos, y sin embargo la diferencia jerárquica no es trascendente ya que en ambos casos varia ente la más alta y la media.

Observando el **cuadro 10** podemos ver que las jerarquías se distribuyen de forma bastante pareja. Los grupos uno, cuatro y cinco registran directores con jerarquía alta, media y baja. En los grupos dos y tres las jerarquías de los directores se concentran entre la más alta y la media.

Sin contar los dos casos en que el puesto difiere, son ocho directores con jerarquía alta, quince con jerarquía media y seis con la jerarquía mas baja.

CONCLUSIONES

Si bien el objetivo de esta ponencia es de carácter descriptivo la misma nos ha permitido ver la incipiente formación de grupos económicos interconectados a través de directores entre algunas de las empresas más grandes de nuestro país y que la jerarquía de los puestos de los directores no influye en el cruce. Como ya mencionamos esto nos abre mas dudas que certezas, recordando nuestra analogía representada en los gráficos uno y dos podemos decir que nuestra situación se corresponde mas con el grafico dos. Si existe una comunidad empresaria homogénea e interconectada actualmente en Argentina no lo sabemos aun, lo que si logramos comprobar es que tomando una pequeña porción de la cúpula empresaria y cruzando sus directorios se vislumbran algunas interconexiones que vinculan de forma directa e indirecta a dos o mas empresas.

En próximos trabajos deberemos enfocarnos en algunos aspectos que no se han considerado en esta ponencia. Se tendrán que tener en cuenta una mayor cantidad de empresas para comprobar si las redes que aquí pudimos observar tienen continuación mas allá de las empresas analizadas. Además tendremos que considerar el papel que juegan los bancos y las empresas financieras dentro de los vínculos que observamos. Otro actor económico central que resultara de suma importancia considerar en nuestro análisis son aquellos pertenecientes al sector primario de la producción, es decir a los productores agrícolas y a los terratenientes.

Asumimos las siguientes premisas:

- **Interconexión directa:** un manager que se sienta en más de un directorio interconecta a dos o más empresas.
- **Interconexión indirecta:** dos empresas pueden no estar directamente interconectadas por medio de un manager, sin embargo una segunda interconexión de parte de alguna de las dos empresas con una tercera, interconecta a las tres formando una red.

- Las empresas se vinculan según intereses económicos. Será interés de investigación averiguar si las interconexiones son de carácter simétrico o asimétrico.
- Lo que subyace a las interconexiones son redes formadas por relaciones interpersonales entre los managers (lo que se denomina círculo de interés). Según Michael Usseem (1984) esta red es un vehículo para la organización informal de la comunidad de negocios.

Cuadro 1: Agrupación de los distintos organigramas

Presidente - CEO
Vicepresidente
Director General
Director de Finanzas
Director Comercial
Director Regional 1
Director Regional 2
Secretario
Director Titular 1
Director Titular 2
Director Titular 3
Director Titular 4
Director Titular 5
Director Titular 6
Director Suplente 1
Director Suplente 2
Director Suplente 3
Contador Certificante Titular
Contador Certificante Suplente
Comité De Auditoria 1
Comité De Auditoria 2
Comité De Auditoria 3

Fuente: elaboración propia en base a los distintos tipos de organigramas que presentaron las 41 empresas.

Cuadro 2: Distribución de los directores según cantidad de puestos que poseen y cantidad de empresas en las que trabajan

		Cantidad de empresas	
		En una empresa	En más de una empresa
Cantidad de puestos	Un puesto	288	
	Mas de un puesto	42	31
Total		361	

Fuente: Elaboración propia en base a ranking de empresas, revista Mercado (2005)

Cuadro 3: Empresas que registran interconexiones directas

	01	02	03	04	05	06	07	08	09	10	11	12	13	14	15
01. Organización Techint		X													
02. Tenaris	X			X		X									
03. Telecom Arg.							X								
04. Siderar		X													
05. Grupo Arcor								X							
06. Tenaris Siderca		X													
07. Telecom Personal			X												
08. Arcor					X										
09. Edesur										X	X				
10. Transport. de Gas del Sur									X			X			
11. Endesa									X						X
12. Ledesma										X					
13. CableVisión														X	
14. Multicanal												X			
15. Aeropuertos Argentina 2000											X				
Total	1	3	1	1	1	1	1	1	2	2	2	1	1	1	1

Fuente: Elaboración propia en base a ranking de empresas, revista Mercado (2005)

Grafico 1:

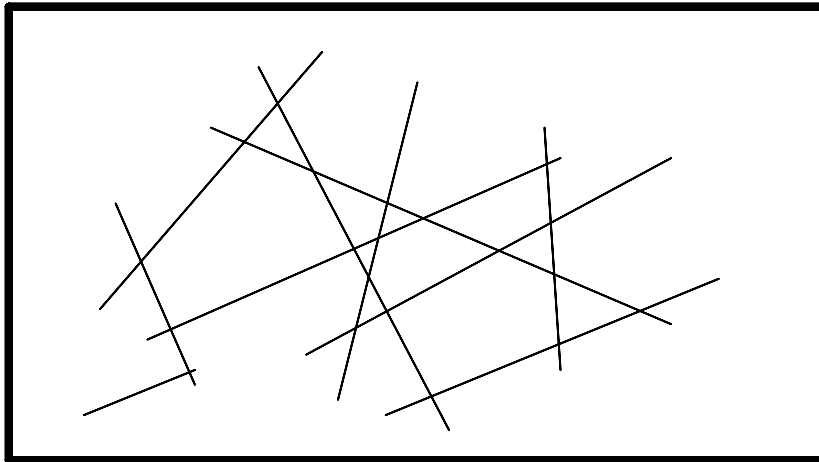
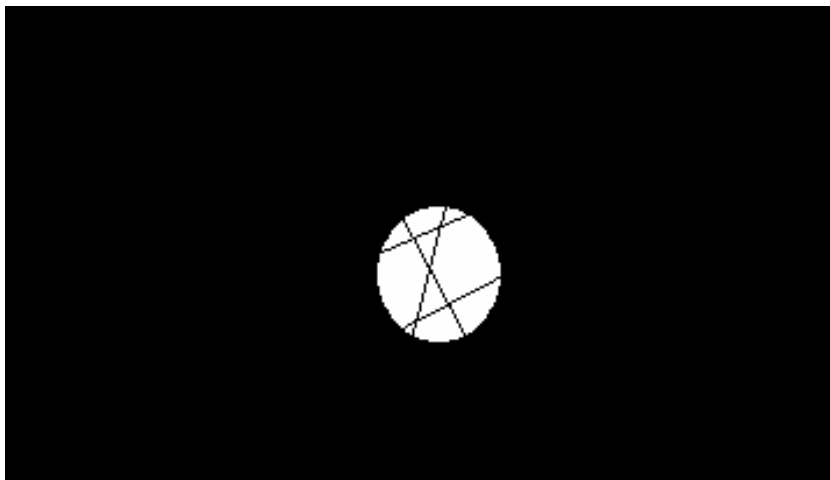


Grafico 2



Cuadro 4: primer grupo de empresas vinculadas

Puesto en el Ranking	Empresa	Origen	Sector
80	Edesur	Mixto	2
86	Transportadora de Gas del Sur	Extranjero	3
101	Endesa	Extranjero	2
102	Ledesma	Nacional	2
160	Aeropuertos Argentina 2000	Extranjero	3

Fuente: Elaboración propia en base a ranking de empresas, revista Mercado (2005)

Cuadro 5: segundo grupo de empresas vinculadas

Puesto en el Ranking	Empresa	Origen	Sector
2	Organización Techint	Extranjero	2
3	Tenaris	Extranjero	2
13	Siderar	Extranjero	2
26	Tenaris Siderca	Extranjero	2

Fuente: Elaboración propia en base a ranking de empresas, revista Mercado (2005)

Cuadro 6: tercer grupo de empresas vinculadas

Puesto en el Ranking	Empresa	Origen	Sector
9	Telecom Arg.	Extranjero	3
52	Telecom Personal	Extranjero	3

Fuente: Elaboración propia en base a ranking de empresas, revista Mercado (2005)

Cuadro 7: cuarto grupo de empresas vinculadas

Puesto en el Ranking	Empresa	Origen	Sector
109	CableVisión	Extranjero	3
137	Multicanal	Nacional	3

Cuadro 8: quinto grupo de empresas vinculadas

Puesto en el Ranking	Empresa	Origen	Sector
24	Grupo Arcor	Nacional	2
66	Arcor	Nacional	2

Cuadro 9: jerarquía de los distintos puestos

Puesto	Jerarquía	
Presidente - CEO	1	La mas alta
Vicepresidente	1	
Director General	2	
Director de Finanzas	3	Media
Director Comercial	4	
Director Regional 1	4	
Director Regional 2	4	
Director Titular 1	5	
Director Titular 2	5	
Director Titular 3	5	
Director Titular 4	5	
Director Titular 5	5	
Director Titular 6	5	
Secretario	6	La mas baja
Director Suplente 1	6	
Director Suplente 2	6	
Director Suplente 3	6	
Contador Certificante Titular	7	
Contador Certificante Suplente	7	
Comité De Auditoria 1	7	
Comité De Auditoria 2	7	
Comité De Auditoria 3	7	

Fuente: Elaboración propia.

Cuadro 10: Jerarquía del puesto de los directores, diferenciada por empresa y grupo al que pertenece

Director	Grupo 1		Grupo 2			Grupo 3		Grupo 4		Grupo 5	
	Empresa		Empresa			Empresa		Empresa		Empresa	
	1	2	1	2	3	1	2	1	2	1	2
1	1	1	1	1	1	5	1	1	1	1	1
2	1	5	5	5	5	1	1	5	5	1	1
3	5	5	2	2				5	5	5	5
4	5	5	1	1				7	7	5	5
5	6	6	4	4				7	7	5	5
6			4	4						5	5
7			4	4						5	5
8			3	3						5	5
9										6	6
10										6	6
11										6	6

Fuente: Elaboración propia.

Bibliografía

- Domhoff, G. William; 2005. "Interlocking Directorates in the Corporate Community". http://sociology.ucsc.edu/whorulesamerica/power/corporate_community.html
- Mintz, Beth; Schwartz, Michael; 1981. "Interlocking Directorates and Intyrest Group Formation". American Sociological Review 46:851-869, 1981
- Usseem, Michael; 1984. The Inner Circle. Large Corporations and the Rise of Business Political Activity in the U.S and U.K.". Oxford: Oxford University Press.
- Zeitlin, Maurice; 1989. "The capitalist Calss in the USA. Corporate Ownership and Control: The Large Corporation and the Capitalist Class". New Brunswick: Rutgers University Press.