

Debate / Controversy

Élites empresariales y desigualdad en tiempos de pandemia en América Latina / *Business elites and inequality in times of pandemic in Latin America*

Julián Cárdenas

Departamento de Sociología y Antropología Social, Universitat de València, España / Spain

julian.cardenas@uv.es

<http://orcid.org/0000-0003-0584-5603>

Francisco Robles-Rivera

Instituto de Investigaciones Sociales, Universidad de Costa Rica, Costa Rica

francisco.robles@ucr.ac.cr

<http://orcid.org/0000-0002-0117-3515>

Diego Martínez-Vallejo

Escuela de Política y Relaciones Internacionales, Universidad Sergio Arboleda, Colombia

diego.martinez@usa.edu.co

<http://orcid.org/0000-0001-8598-6013>

Recibido / Received: 06/05/2020

Aceptado / Accepted: 03/06/2020



RESUMEN

El presente artículo realiza un análisis triple para entender el efecto de la pandemia de la COVID-19 sobre la desigualdad económica en América Latina. En primer lugar, se evidencia que las divisas latinoamericanas son de las más depreciadas del mundo, lo que sumerge a las economías de América Latina en una alta inestabilidad económica y dificulta construir políticas macroeconómicas estables de distribución y redistribución. En segundo lugar, se discuten las consecuencias de la alta informalidad en el empleo de las economías de América Latina para mostrar el probable aumento de la desigualdad. Finalmente, se identifican las demandas de las élites empresariales en tiempos de pandemia en cinco países de América Latina y las respuestas del gobierno, lo que evidencia fuertes barreras para implementar reformas fiscales progresivas.

Palabras clave: élites; pandemia; desigualdad; empleo informal; COVID-19.

ABSTRACT

This article performs a triple analysis to understand the effect of the COVID-19 pandemic on economic inequality in Latin America. First, we show the depreciation of Latin American currencies, which generates high economic instability and hampers the development of stable macroeconomic policies for distribution and redistribution. Second, we discuss the consequences of high informality in employment to show the probable increase in inequality. Finally, we identify the preferences of business elites in times of pandemic in five Latin American countries and the government's responses, which evidences strong constraints to implement progressive fiscal reforms.

Keywords: elites; pandemic; inequality; informal employment; COVID-19.

*Autor para correspondencia / Corresponding author: Julián Cárdenas. julian.cardenas@uv.es.

Sugerencia de cita / Suggested citation: Cárdenas, J., Robles-Rivera, F., Martínez-Vallejo, D. (2020). Élites empresariales y desigualdad en tiempos de pandemia en América Latina. *Revista Española de Sociología*, 29 (3), 715-726.

(Doi: <http://dx.doi.org/10.22325/fes/res.2020.45>)

LA DESIGUALDAD TRAS LAS PANDEMIAS

Existen discrepancias en cómo la crisis de la COVID-19 puede afectar la desigualdad en los países. Investigaciones históricas han evidenciado que los efectos de las pandemias sobre la desigualdad no han sido siempre los mismos ya que varios otros factores intervienen en esta relación. Algunas pandemias han generado una reducción de la desigualdad. Por ejemplo, la peste negra, que azotó Europa y parte de Asia durante el siglo XIV y costó la vida a más de 75 millones de personas, generó un declive de la desigualdad de riqueza por dos razones. Primero, la escasez de mano de obra incrementó el valor del trabajo campesino frente al valor de la tierra (Scheidel, 2017). Segundo, el sistema de herencias generó que el patrimonio familiar se fragmentara entre varios herederos, lo que hizo dividir la riqueza y, por tanto, declinar la desigualdad (Alfani y Ammannati, 2017). Los efectos negativos de la pandemia sobre la concentración de la riqueza, sin embargo, no fueron duraderos, muy posiblemente debido a que la migración hacia ciudades de mayor progreso modificó de nuevo la estructura distributiva (Cohn y Alfani, 2007).

Los efectos de la gripe española (1918-1920) sobre la desigualdad son menos claros. Esta pandemia, que se extendió por todo el mundo y costó la vida a más de 20 millones de personas, se desarrolló en un periodo de entreguerras, una variable interviniente de gran peso a la hora de explicar los cambios distributivos en la Europa del momento. Suecia, que no participó en la Primera Guerra Mundial y sí sufrió los estragos de la gripe española, presenta realidades contrapuestas. Por un lado, la pandemia incrementó la desigualdad ya que afectó de forma desigual a las regiones del norte y el sur. Por otro lado, la pandemia, propició una mayor participación del Estado que proveyó de alivio asistencial a la población más vulnerable a través de las administraciones municipales, lo que pudo reducir la desigualdad (Karlsson, Nilsson y Pichler, 2014).

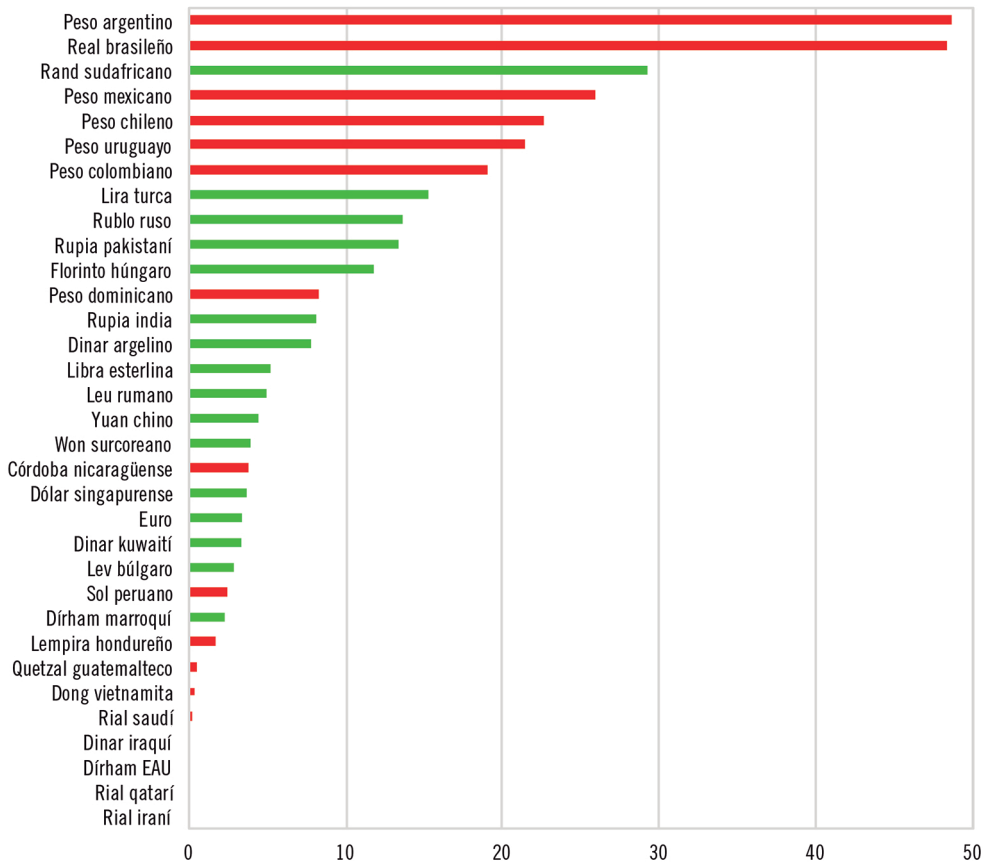
La principal diferencia entre la peste negra, la gripe española y la pandemia de la COVID-19 es el sistema en el que se desarrollan. En la peste negra las economías eran feudales, en la gripe española

en vías de industrialización, mientras que en la actualidad vivimos en economías financieras, de servicios y globalizadas. Ante las altas incógnitas que genera la pandemia del coronavirus, este artículo busca entender los efectos de la pandemia de la COVID-19 sobre la desigualdad mediante un triple análisis. En primer lugar, identificamos que las economías de América Latina están sumidas en la inestabilidad económica debido a la depreciación de sus monedas, lo que impide proyectos estables de distribución y redistribución. En segundo lugar, discutimos las consecuencias de la alta informalidad en el empleo de las economías de América Latina, lo que proyecta un probable aumento de la desigualdad. Finalmente, analizamos las demandas de las élites empresariales en tiempos de pandemia en cinco países de América Latina y las respuestas del gobierno, lo que evidencia fuertes obstáculos para llevar a cabo reformas tributarias progresivas.

DEPRECIACIÓN DE DIVISAS, INESTABILIDAD ECONÓMICA Y PROYECTOS POLÍTICOS

Las divisas de América Latina son las que más se han depreciado entre mayo de 2019 y mayo de 2020, incluso más que las monedas de economías asiáticas que llevaron a cabo políticas de devaluación voluntaria de sus divisas (véase Figura 1). Debido a que las economías de América Latina son exportadoras de materias primas e hidrocarburos, la caída en la demanda de petróleo, cobre, soya y otros *commodities* ha dejado a la región con un futuro incierto, y poco atractivo para invertir. Tras la irrupción de la COVID-19 en América Latina, divisas como el real brasileño, el peso mexicano, el peso colombiano o el peso uruguayo se han depreciado aún más (véase Figura 2). Cabe señalar que la tendencia a la baja de las divisas latinoamericanas no es solo debido a la crisis del coronavirus. La dependencia de las economías latinoamericanas de la exportación de materias primas, la caída del precio del petróleo debido a la falta de acuerdos entre los países productores, la guerra de precios entre Rusia y Arabia Saudita, las disputas entre Estados Unidos y China, y la incertidumbre de los mercados ante la ralentización del crecimiento eco-

Figura 1. Porcentaje de depreciación de las divisas respecto al dólar estadounidense entre el 8 de mayo de 2019 y el 7 de mayo de 2020.



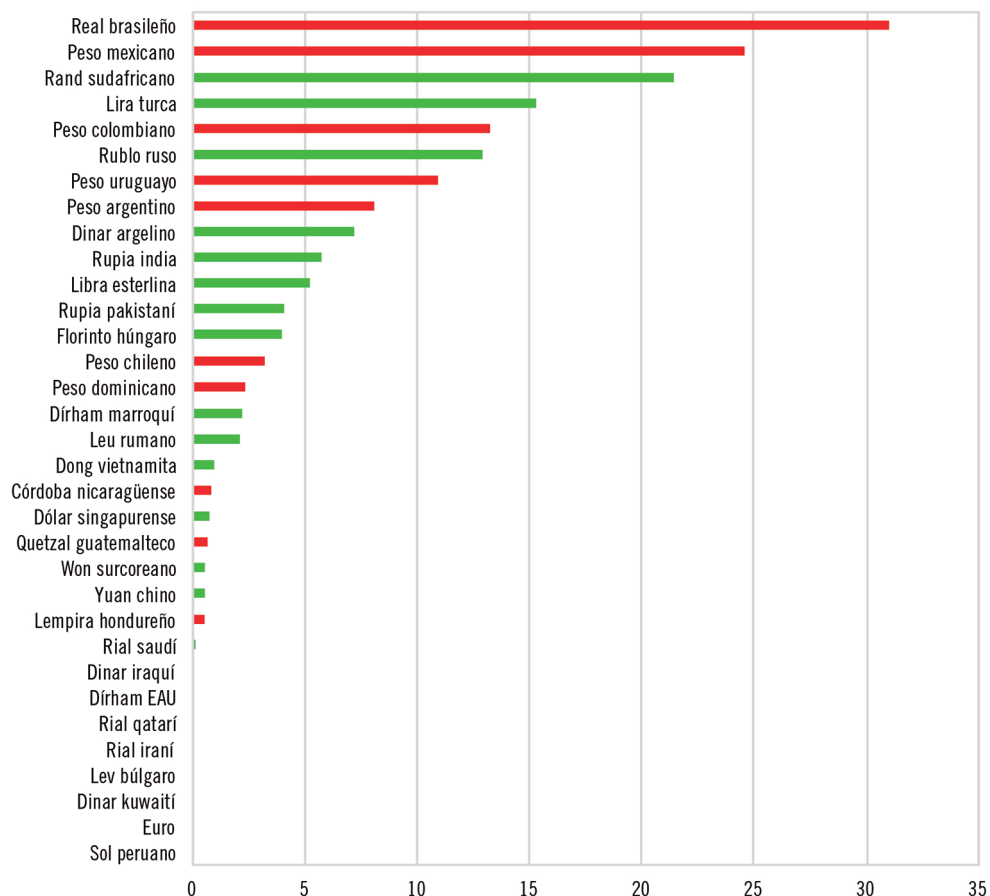
Fuente: elaboración propia a partir de Morningstar (2020). En rojo las divisas de países de América Latina, en verde las monedas de otras regiones.

nómico menguó el valor de las monedas latinoamericanas desde 2019.

Las economías de América Latina tienen una débil posición financiera a nivel global: sus divisas son vulnerables y débiles, lo que aleja a los inversores de invertir en activos latinoamericanos de riesgo, sobre todo en tiempos de recesión (Fritz, de Paula y Prates, 2018). Aunque la depreciación del valor de la moneda puede tener consecuencias positivas para la exportación y la balanza comercial, la disminución del valor de una divisa sumerge al país en una alta volatilidad económica: aumento de la inflación, menor inversión extranjera, e inestabilidad en las políticas macroeconómicas. Esta

inestabilidad tiene un efecto indirecto en la desigualdad. La inestabilidad económica disminuye la posibilidad de desarrollar políticas coordinadas de aumento de la capacidad adquisitiva de las clases trabajadoras, como políticas de aumento del gasto público, ya que estas requieren de crecimiento sostenido, control de la inflación, bajo desempleo y, además, convergencia entre la política social, fiscal y monetaria. Por tanto, los países de América Latina, por la debilidad de sus divisas, se ven abocados a la inestabilidad macroeconómica, y con ello, a la dificultad de emprender proyectos políticos estables y duraderos de distribución y redistribución económica.

Figura 2. Porcentaje de devaluación de las divisas respecto al dólar estadounidense entre 26 de febrero de 2020* y el 7 de mayo de 2020.



Fuente: elaboración propia a partir de Morningstar (2020).

* Fecha del primer caso diagnosticado de la COVID-19 en América Latina. En rojo las divisas de países de América Latina, en verde las monedas de otras regiones.

EL MERCADO LABORAL INFORMAL EN AMÉRICA LATINA

Más de la mitad de los trabajadores latinoamericanos están sumergidos en la informalidad laboral según un informe de la Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL, 2019). La informalidad en el empleo genera salarios vulnerables en situaciones de crisis, ingresos por debajo del salario mínimo, menor recaudación tributaria y, por tanto, menor posibilidad de redistribución. La informalidad también ralentiza el desarrollo de

capital humano ya que requiere, en su mayor parte, de mano de obra no cualificada. Por eso, los países con mayor informalidad son a su vez los países con menores niveles de educación (Arbaiza, 2011). En los tiempos de pandemia y confinamiento, algunas de estas consecuencias de la informalidad se recrudecen y provocan que pueda aumentar la desigualdad, por cuatro grandes razones.

En primer lugar, la informalidad impide que los individuos más vulnerables en la crisis sean identificados plenamente por el Estado, lo que lleva a que las acciones estatales de transferencia como

subsidios sean ineficientes. Las transferencias o subsidios se convierten en “injusticia distributiva”, es decir, la política *de iure* (ayudar a las personas más vulnerables) no se corresponde con lo que ocurre *de facto* (no se puede ayudar a los más vulnerables porque es muy difícil saber quiénes son, ni cuáles son sus pérdidas reales debido a la invisibilidad que provoca el trabajo informal). Ello ayuda a entender que gran parte de las protestas durante la cuarentena por la COVID-19, por ejemplo en Colombia, se concentraron en lugares con altas tasas de informalidad, como en las localidades de Ciudad Bolívar donde la mitad de las personas tiene un empleo informal, y Oriente de Cali, donde más del 60 % del empleo es informal (Nodal, 2020; Semana, 2020).

En segundo lugar, las acciones del Estado para gestionar la falta de liquidez de las empresas acrecientan la desigualdad entre los trabajadores formales e informales. Una política común en épocas de crisis es la nacionalización total o parcial de las nóminas salariales de las pequeñas y medianas empresas, como anunciaron recientemente los gobiernos de Colombia y Argentina dentro de los programas Unidos por Colombia y Programa de Asistencia de Emergencia al Trabajo y la Producción en Argentina. Esta medida estatal mitiga los efectos de la crisis en las personas que trabajan formalmente, pero deja de lado a la población que trabaja en sectores informales, que en el caso colombiano se estimaba en un 46,7 % de la población ocupada en febrero de 2020 (DANE, 2020). Por tanto, la brecha entre empleados formales e informales aumenta.

En tercer lugar, quienes trabajan informalmente están más expuestos al contagio al ocupar puestos de venta al público: camareros, vendedores ambulantes, peluqueros o repartidores. La mayor vulnerabilidad que implican estos trabajos puede provocar también una reducción de la productividad de los empleados informales y, por tanto, un descenso de sus ingresos. Estudios previos sobre los efectos laborales del VIH-SIDA evidenciaron que en las últimas etapas de vida de un enfermo de VIH-SIDA sus salarios declinaban considerablemente. Por ejemplo, los salarios de los trabajadores informales en los ingenios azucareros de Sudáfrica se reducían un 10 %, y un 17 % en los recogedores de té en Kenia, mientras que en los empleos for-

males, el bienestar del trabajador era mitigado por pensiones de invalidez (Haacker, 2004).

En cuarto lugar, la informalidad en el empleo aumenta durante la crisis debido a que es la manera más fácil para mantenerse activo laboralmente. La informalidad es muchas veces la manera más asequible para dinamizar el trabajo debido a que reduce los costes de negociación y de contratación, por ejemplo, las exigencias frente a la normatividad de bienestar asociados a los trabajos formales. Ello puede llevar a dos escenarios posibles: i) se contrarrestan las amenazas de incremento de desigualdad ya que los individuos mitigan sus pérdidas pasadas gracias al trabajo informal, o ii) aumenta la desigualdad debido a que los daños asociados a la COVID-19 se concentran en esta población, y con ello el incremento en los costes asociados a la enfermedad, como la compra de fármacos o el uso de tratamientos médicos.

Sumado a estas consecuencias de la informalidad, otro aspecto a considerar es que la población de América Latina ya parte de una situación de alta desigualdad económica dentro de los países. Ello genera una dependencia de la situación histórica (*path dependence*), donde las condiciones influyen las condiciones presentes. Dos condiciones iniciales de disparidad pueden acrecentar más la desigualdad dentro de los países. Primero, el diferencial acceso a recursos tecnológicos permite que una parte de población pueda trabajar y estudiar desde casa, mientras que otra se queda fuera del teletrabajo y la formación *online*. Segundo, la diferencial capacidad de ahorro distingue entre quienes pueden tener un tiempo prudente para adaptarse a la situación gracias a los ahorros, y quienes la afrontan sin recursos y de forma más desesperante.

Ante este panorama de probable aumento de la desigualdad, conviene identificar las reacciones que han tenido los individuos con mayor concentración de ingresos y riqueza: las élites empresariales.

LAS DEMANDAS DE LAS ÉLITES EMPRESARIALES EN TIEMPOS DE PANDEMIA Y LAS RESPUESTAS DE LOS GOBIERNOS

Las élites empresariales latinoamericanas se caracterizan por tener una altísima concentración

de ingresos en sus manos con respecto al resto de la población. En Brasil y Chile, el 10 % más rico de la población percibe el 55 % del total de ingresos del país (antes de impuestos), mientras en Estados Unidos o Canadá perciben el 47 % de los ingresos nacionales, y en los países de Europa el 37 % (Alvaredo, Atkinson, Piketty, Saez y Zucman, 2015). Esta alta concentración de ingresos en las élites les otorga un enorme poder estructural (el país depende de ellos en términos económicos y de empleo) y un enorme poder instrumental (capacidad de influir políticamente más que otros actores sociales a través de redes empresariales, políticas, dinero y acceso a medios de comunicación) (Fairfield, 2015).

Por todo ello, nos preguntamos dos cuestiones: cuáles son las demandas políticas de las élites empresariales en tiempos de pandemia, y cómo sus relaciones con los gobiernos facilitan (o no) que sus demandas sean traducidas en políticas públicas. Para ello analizamos las acciones, propuestas y relaciones políticas de las élites empresariales durante la crisis de la COVID-19 en cinco países de América Latina: Honduras, Guatemala, Costa Rica, Nicaragua, y El Salvador. Se seleccionaron estos cinco países por su aparente similitud: similar PIB, alta concentración del ingreso en el 10 % más rico de la población, altas tasas de pobreza, economía dependiente de remesas, del comercio con Estados Unidos, y de las maquilas textiles y de alta tecnología, así como un sistema político presidencialista. Específicamente, se identificaron y analizaron las acciones y demandas hechas por las principales cámaras empresariales en cada país, reconocidos empresarios y asociaciones empresariales en sus páginas *web*, diarios o redes sociales, así como las declaraciones de los presidentes, miembros del gobierno, y notas de prensa entre el 1 y el 29 de abril de 2020. Véase el resultado en la Tabla 1.

En términos de política social, las élites empresariales han apostado por la caridad. En Honduras y Guatemala, en los dos países con mayor desigualdad de ingreso y mayor cantidad de superricos, así como también en El Salvador, la principal acción de los grandes empresarios ha sido donar insumos médicos a hospitales y productos alimenticios de sus empresas al gobierno,

o directamente a zonas golpeadas económicamente por la crisis. Además, las cámaras empresariales han aprovechado para lanzar campañas de información como #JuntosSaldremosAdelante del Comité Coordinador de Asociaciones Agrícolas, Comerciales, Industriales y Financieras (CA-CIF) en Guatemala, también replicada por la Asociación Nacional de la Empresa Privada (ANEP) en El Salvador. Además de ganar legitimidad y visibilidad corporativa, las élites empresariales implicadas en estas acciones han aumentado su influencia política ya que sus grandes empresas son las que disponen de los recursos para compra y financiamiento de suplementos médicos. Asimismo, las élites empresariales de Honduras, Guatemala y El Salvador han exigido que los subsidios a las personas afectadas económicamente por la COVID-19 sean pagados exclusivamente por los órganos de protección social. Ello los desresponsabiliza de pagar parte de los subsidios y negociar acuerdos tripartitos entre Estado, empresas y trabajadores. Solo en Nicaragua, las élites empresariales propusieron un fondo humanitario de emergencia con aportes de los empresarios, aunque sin concretar en qué porcentaje contribuirían.

En política económica, las demandas de las élites empresariales varían según el país. En Costa Rica proponen reformas estructurales y políticas de austeridad, como por ejemplo la reducción de los salarios del sector público o la venta de empresas públicas. En Honduras, Guatemala y Nicaragua, las élites empresariales han apostado por buscar cooperación económica en los organismos financieros, lo que probablemente aumentará la deuda pública. En el caso de El Salvador, los grandes empresarios se han centrado en reclamar contra las medidas estrictas de cuarentena aprobadas por el gobierno de Nayib Bukele: cierre de negocios, prohibición de despidos y pago de salarios a los trabajadores.

La mayor similitud en las demandas de las élites empresariales está en política fiscal. Todos priorizan la reducción, exoneración o suspensión del pago de impuestos sobre la renta y ventas. En el ámbito fiscal es donde las élites empresariales latinoamericanas han usado más su poder para influir políticamente y bloquear reformas que graven sus ingresos o riqueza (ICEFI, 2015). Mientras

Tabla 1. Acciones y demandas de las élites empresariales y coordinación con el gobierno.

	Costa Rica	El Salvador	Guatemala	Honduras	Nicaragua
Política social	Autorizar pago de cargas sociales sobre el tiempo efectivamente laborado (base mínima contributiva). Suspensión de cuotas obreras de la Seguridad Social. Eliminar —durante la emergencia— toda multa e intereses por atraso en el pago de cuotas patronales	Donaciones de insumos, comida y alimentos a centros de aislamiento y hospitales. Obligatoriedad del Instituto Salvadoreño del Seguro Social de pagar incapacidades mayores a tres días.	Donaciones de insumos médicos, alimentos y dinero al gobierno. Subsidio temporal pagado por el Instituto Guatemalteco de Seguridad Social a personas desempleadas por contagio de COVID19. Campañas informativas.	Propuesta de subsidio temporal de US\$242 a personas pertenecientes al Régimen de Aportaciones Privadas (RAP). Una sola vez. Donación de alimentos y otros productos a grupos vulnerables. Campañas informativas.	Propuesta de fondo humanitario. Creación de Grupo de Trabajo para afrontar crisis sanitaria. Descentralización de pruebas COVID19.
Política económica	Ley para la suspensión temporal, parcial o total de jornadas de trabajo en el sector público. Derogatoria inmediata del decreto de Salario Escolar. Reducción temporal de tarifas en electricidad y combustibles. Ley de Flexibilidad laboral o jornadas excepcionales. Flexibilización del registro de agroquímicos y semillas para importación de tecnología agrícola.	Oposición a cierres de comercios y otras empresas.	Financiamiento externo. Emisión de bonos para pago de gastos. Ley Anti-trámites. Reducción de la tasa de interés.	Financiamiento externo.	Solicitud de liberación de fondos en organismos internacionales para la atención de la pandemia.
Política fiscal	Bajar el IVA al 6 % durante el tiempo que dure la emergencia.	Posposición del pago del impuesto sobre la renta y del impuesto sobre las utilidades del capital. Suspensión del anticipo a renta denominado pago a cuenta. Devolución del IVA exportador.	Devolución crédito fiscal. Eliminación del Impuesto Social Solidario Reducción de la tasa del impuesto sobre la renta (ISR). Acreditar pérdidas anteriores en la liquidación de ISR 2019 y 2020. Exoneración de multas e intereses al pago del IVA. Exoneración del pago de impuestos de INGUAT	Periodos de gracia al pago de impuesto sobre la renta, aportación solidaria y activo neto; contribuciones al sector social. Reconocimiento de un 10 % adicional como gasto deducible para el período fiscal 2020 a aquellas empresas que mantengan sus plantillas.	Restablecer exoneraciones al IVA.

Tabla 1. (Continuación)

	Costa Rica	El Salvador	Guatemala	Honduras	Nicaragua
Coordinación entre élites empresariales y gobierno	Articulación en dos frentes. De manera institucional a través de la Unión de Cámaras (UCAEP) y articulación de campañas a través de diferentes asociaciones de empresarios, ej: Alianza Empresarial para el Desarrollo y Horizonte Positivo. Coordinación a través de grupos de trabajo con el gobierno y sus ministros de coordinación.	Baja coordinación y debilidad frente al gobierno. La asociación con más peso es la Asociación Salvadoreña de Industriales (ASI). Baja coordinación con el presidente Bukele y disputas con el gobierno.	Altísima coordinación a través de cámaras empresariales y en especial a través del Comité Coordinador de Asociaciones Agrícolas, Comerciales, Industriales y Financieras (CACIF). Alta coordinación con Alejandro Giammattei.	Alta coordinación entre élites vía el Consejo Hondureño de la Empresa Privada (COHEP). Grupo de trabajo, vía coordinación del COHEP, con el gobierno de Juan Orlando Hernández y la Asamblea Legislativa.	Baja articulación por medio de Consejo Superior de la Empresa Privada (COSEP). Nula coordinación con el gobierno.

Fuente: elaboración propia.

que la presión fiscal (recaudación de ingresos tributarios como porcentaje del PIB) en los países de la OECD es del 34,1 % en promedio, en estos cinco países centroamericanos oscila entre el 12,4 % en Guatemala y el 24,1 % en Costa Rica (véase Tabla 2). Guatemala es el país con la menor carga tributaria de toda América Latina. El promedio de recaudación de impuestos de la renta sobre personas y empresas (como % del PIB) es menor en estos países centroamericanos (4,4 %), que en América Latina (4,7 %), y mucho menor que en los países de la OCDE (11,3 %). Asimismo, mientras en América Latina el Impuesto al Valor Agregado es de 15 %, en estos cinco países es del 13 % en promedio. La poca contribución fiscal y la continua oposición de las élites empresariales a reformas fiscales progresivas, junto con la debilidad institucional, limitan la capacidad de soluciones redistributivas.

LAS RELACIONES DE LAS ÉLITES EMPRESARIALES CON EL GOBIERNO

Para analizar cómo canalizan las élites empresariales sus demandas a las élites políticas, anali-

zamos el tipo de relación entre las élites empresariales y el gobierno en estos cinco países. Encontramos tres tipos de relaciones: captura en Guatemala y Honduras, distancia en El Salvador y Nicaragua, y colaboración-reclutamiento en Costa Rica.

Captura: las élites empresariales en Guatemala y Honduras han ejercido un papel regulatorio sobre las medidas que deberían implementar los gobiernos, y han presionado a los parlamentos en torno a las legislaciones de emergencia, sobre todo en materia fiscal. En Honduras, las élites empresariales lograron bloquear un proyecto de agenda fiscal presentada por el presidente del Congreso Nacional de Honduras, el cual fue rechazado públicamente por miembros del Consejo Hondureño de la Empresa Privada (COHEP). Además, la dependencia del gobierno de las grandes empresas para la provisión de medicamentos y alimentos de primera necesidad ha dejado con aún menor autonomía a las élites gubernamentales.

Distancia: existe una relación distante entre las élites empresariales y el gobierno en El Salvador y Nicaragua, y en ambos casos este distanciamiento antecede a la crisis de la COVID-19. En Nicaragua, si bien existió un acuerdo de cogobierno entre las élites empresariales y el presidente Ortega en-

Tabla 2. Indicadores de desigualdad, concentración de ingresos y carga fiscal.

	Costa Rica	El Salvador	Guatemala	Honduras	Nicaragua
Índice GINI 2018 *	48,0	38,6	48,3 †	52,1	46,2 †
Porcentaje del total de ingresos controlado por el 10 % más rico 2018 *	36,3	29,	38,1 †	39,1	37,2 †
Número de superricos / valor de su riqueza **	100 / US\$ 14 billones	150 / US\$ 20 billones	245 / US\$ 30 billones	215 / US\$ 30 billones	200 / US\$ 27 billones
Recaudación ingresos tributarios (%PIB) 2018 ***	24,	20,4	12,4	22,8	23,8
Recaudación del impuesto sobre la renta de empresas y personas (%PIB) 2010 ****	4,0	4,5	3,1	4,7	6,1
Impuesto al Valor Agregado 2018 *****	13	13	12	15	15

Fuente: elaboración propia a partir de: * World Bank (2020); ** Wealth-X (2017); *** OECD (2019); **** (Jiménez y Podesta, 2017), y ***** CIAT (2017) † 2014.

tre el 2007 y 2018, tras la represión y asesinato de manifestantes en abril de 2018, el pacto élites empresariales-Ortega se rompió. Durante la crisis de la COVID-19, las élites empresariales han solicitado al gobierno de Ortega diálogo y participación en las estrategias de gestión, pero sin éxito. En El Salvador, las élites empresariales ya habían perdido influencia política desde 2009 cuando el partido de derecha ARENA perdió las elecciones tras veinte años en el poder. Además, la gremial patronal, la Asociación Nacional de la Empresa Privada (ANEP), había perdido músculo político por disputas internas, disputas con otras gremiales, excesiva dependencia del partido ARENA, que perdió el poder, así como el fortalecimiento de otra asociación empresarial, la Asociación Salvadoreña de Industrias (ASI). A pesar de la histórica influencia política de las élites empresariales en El Salvador y Nicaragua, estas han sido excluidas de las mesas de gestión pública de la crisis.

Colaboración-reclutamiento: en Costa Rica, el presidente Carlos Alvarado creó desde el inicio de su gestión un ministerio de coordinación económica y de coordinación con el sector privado que incluyó a miembros o asesores cercanos de las élites económicas. Este reclutamiento puede explicar que las políticas de gobierno se han anticipado a las demandas empresariales. Por ejemplo, mientras la patronal costarricense solicitó una reducción del IVA al 6 %, el gobierno amplió estas demandas y presentó una ley de emergencia en la cual se estableció una moratoria de tres meses al pago del IVA, una moratoria a los pagos parciales de impuestos sobre las utilidades, una moratoria al pago de aranceles, y una moratoria al impuesto selectivo del consumo. Además, la propuesta del gobierno no hace distinción según el tamaño de las empresas, ni tampoco si las empresas estaban siendo perjudicadas por la pandemia o no, por lo que satisfacía así a todo el sector empresarial. Otra medida anticipada por el gobierno fue el proyecto de ley que le permite a los patronos la reducción de jornadas de trabajo de un medio tiempo o a un cuarto de tiempo. Asimismo, aunque no hay consenso en política fiscal, el ministro de Hacienda realizó a finales de marzo una propuesta para gravar los salarios superiores a los 1.000 dólares, y ha descartado un impuesto a grandes fortunas,

como han solicitado algunos actores sociales. En Costa Rica, el diseño de la agenda económica en colaboración con los empresarios le permitió al gobierno anticiparse y ampliar las demandas de las élites empresariales.

La pandemia ha obligado a las élites empresariales a gestionar con los Estados la minimización de sus pérdidas y la ejecución de políticas públicas de atención rápida. Sin embargo, las formas de negociar e influir sobre la política varían en los países. En Guatemala y Honduras, los países con mayor desigualdad económica, las élites empresariales han fiscalizado propuestas del gobierno para que estén alineadas con sus demandas. En estos escenarios de captura regulatoria, los márgenes de respuesta y acción de los gobiernos están limitados por los intereses de los grandes empresarios. En El Salvador, donde las élites empresariales han perdido influencia política, las decisiones sobre el cierre de comercios y el pago de salarios se han implementado en contra de las demandas de las élites empresariales. En Nicaragua, la crisis política de 2018 desarticuló los canales de negociación entre gobierno y empresa, por lo que las posibilidades de influencia de las élites empresariales en la gestión de la crisis de la COVID-19 son escasas. En Costa Rica, en cambio, el reclutamiento por parte del gobierno de miembros cercanos al sector empresarial para definir las acciones estatales durante la crisis anticipó y amplió las demandas de las élites empresariales.

CONCLUSIONES

El escenario más probable es que la crisis de la COVID-19 genere un aumento considerable de la desigualdad económica en los países de América Latina debido al menor desarrollo del Estado de bienestar, debilidad de los sistemas de salud, sistemas tributarios limitados y muy poco progresivos, alta informalidad del empleo, control sobre la agenda pública por parte de las élites empresariales, especialmente en Guatemala y Honduras, y diferencial acceso a recursos tecnológicos y disposición de ahorros. Además, la débil posición de las divisas latinoamericanas genera más riesgos de inflación e inestabilidad económica, lo que impide,

incluso a medio o largo plazo, construir políticas coordinadas de distribución del ingreso y aumento del gasto social. Ante este probable escenario, las élites empresariales en los cinco países analizados demandan aún más recortes fiscales, lo que va a terminar constriñendo las capacidades institucionales de los Estados ya de por sí débiles para la promoción y aplicación de programas y políticas de carácter redistributivo.

Sin embargo, el análisis de las respuestas del gobierno en El Salvador (cierres de empresas durante la cuarentena, imposibilidad de despidos, y mantenimiento de los salarios) muestra cómo los gobiernos pueden tener ciertos grados de autonomía frente a las presiones de una parte de las élites empresariales. La autonomía y distancia de las acciones gubernamentales respecto a los intereses de las élites empresariales ya venía ocurriendo antes del gobierno de Nayib Bukele, sobre todo a partir del primer gobierno del partido Frente Farabundo Martí para la Liberación Nacional (FMLN) en 2009. El Salvador es el país de América Latina que más redujo la desigualdad de ingresos, pasó de un índice GINI de 54,5 en el año 2000, el tercero más alto en la región, a 38,6 en 2018, el más bajo de toda América Latina (World Bank, 2020). Entre las diversas iniciativas, una de las estrategias de los gobiernos del FMLN fue la creación y apoyo de nuevas élites empresariales que disputaran espacios de poder en el sector empresarial a las viejas élites oligarcas (Robles-Rivera, *forthcoming*).

El estudio de las élites empresariales para entender la desigualdad ha aumentado significativamente ya que permite comprender cómo se crean (o bloquean) proyectos políticos redistributivos (Cárdenas, 2020; Milanovic, 2019). Es muy probable que la investigación sobre élites y desigualdad siga creciendo en la era poscoronavirus ya que las sociedades se enfrentan a una realidad altamente compleja de gestionar donde el crecimiento de la desigualdad puede incentivar nuevas protestas sociales y emergencia de nuevos partidos políticos con programas redistributivos (y quizá no-democráticos). Las élites empresariales deberán reconfigurarse ante las exigencias redistributivas, y ante un posible reajuste de la globalización, nuevas pautas de consumo e inversión, y un nuevo mapa geopolítico.

AGRADECIMIENTOS

Investigación parcialmente financiada por la Universidad de Costa Rica, proyecto B9742.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Alfani, G., Ammannati, F. (2017). Long-term trends in economic inequality: The case of the Florentine state, c. 1300-1800. *The Economic History Review*, 70(4), 1072-1102. <https://doi.org/10.1111/ehr.12471>.
- Alvaredo, F., Atkinson, T., Piketty, T., Saez, E., Zucman, G. (2015). The World Wealth and Income Database. Recuperado de The World Wealth and Income Database website: <http://www.wid.world/>.
- Arbaiza, L. (2011). *Economía informal y capital humano en el Perú*. Lima: Universidad ESAN.
- Cárdenas, J. (2020). Exploring the Relationship between Business Elite Networks and Redistributive Social Policies in Latin American Countries. *Sustainability*, 12(1), 13. <https://doi.org/10.3390/su12010013>.
- CEPAL (2019). *Transformaciones tecnológicas en América Latina: Fomentando empleos productivos y enfrentando los desafíos de nuevas formas de informalidad*. Recuperado de Comisión Económica para América Latina y el Caribe, website: <https://www.cepal.org/es/proyectos/transformaciones-tecnologicas-america-latina-fomentando-empleos-productivos-enfrentando>.
- CIAT (2017). *El Impuesto sobre el Valor Agregado: Recaudación, eficiencia, gastos tributarios e ineficiencias en América Latina*. Recuperado de Centro Interamericano de Administraciones Tributarias, website: https://www.ciat.org/Biblioteca/DocumentosdeTrabajo/2017/DT_05_2017_sarralde.pdf.
- Cohn, Jr., Samuel, K., Alfani, G. (2007). Households and Plague in Early Modern Italy. *The Journal of Interdisciplinary History*, 38(2), 177-205. <https://doi.org/10.1162/jinh.2007.38.2.177>.
- DANE (2020). *Empleo informal y seguridad social*. Recuperado de Departamento Nacional de Estadísticas, <https://www.dane.gov.co/index.php/estadisticas-por-tema/mercado-laboral/empleo-informal-y-seguridad-social>.

- Fairfield, T. (2015). *Private Wealth and Public Revenue in Latin America: Business Power and Tax Politics*. New York: Cambridge University Press.
- Fritz, B., de Paula, L. F., Prates, D. M. (2018). Global currency hierarchy and national policy space: A framework for peripheral economies. *European Journal of Economics and Economic Policies: Intervention*, 15(2), 208-218. <https://doi.org/10.4337/ejeep.2018.02.11>.
- Haacker, M. (2004). *The Macroeconomics of HIV/AIDS*. En M. Haacker (ed.), Washington, DC: International Monetary Fund.
- Icefi, A. (2015). *Política fiscal: Expresión del poder de las élites centroamericanas*. Guatemala: F&G Editores.
- Jiménez, J. P., Podesta, A. (2017). La tributación sobre la renta en América Latina: Desafíos y perspectivas. En J. C. Gómez Sabaini, J. P. Jiménez, R. Martner (eds.), *Consensos y conflictos en la política tributaria de América Latina* (pp. 67-92). Santiago de Chile: CEPAL.
- Karlsson, M., Nilsson, T., Pichler, S. (2014). The impact of the 1918 Spanish flu epidemic on economic performance in Sweden. *Journal of Health Economics*, 36(C), 1-19. <https://doi.org/10.1016/j.jhealeco.2014.03.005>.
- Milanovic, B. (2019). *Capitalism, Alone: The Future of the System That Rules the World*. Cambridge: Belknap Press.
- Morningstar (2020). Currency exchange. Recuperado de <https://www.morningstar.com>.
- Nodal (17 de abril de 2020). *Colombia: Siguen las protestas en varias ciudades por hambre y falta de alimentos*. Recuperado de <https://www.nodal.am/2020/04/colombia-siguen-las-protestas-en-varias-ciudades-por-hambre-y-falta-de-alimentos/>.
- OECD (2019). *Estadísticas tributarias en América Latina y el Caribe*. Recuperado de <https://www.oecd.org/tax/tax-policy/brochure-estadisticas-tributarias-en-america-latina-y-el-caribe-2019.pdf>.
- Robles-Rivera, F. (forthcoming). Élite y estrategias de captura de medios en América Central. *Revista Mexicana de Sociología*. Recuperado de https://www.researchgate.net/publication/339063308_Elites_y_estrategias_de_captura_de_medios_en_America_Central.
- Scheidel, W. (2017). *The Great Leveler: Violence and the History of Inequality from the Stone Age to the Twenty-First Century*. Princeton: Princeton University Press.
- Semana (2020, abril 25). *¿Por qué la cuarentena golpea tan duro a los habitantes de Ciudad Bolívar?* Recuperado de <https://www.semana.com/nacion/articulo/emergencia-economica-por-coronavirus-genera-conflicto-social-en-ciudad-bolivar/666026>.
- Wealth-X (2017). *The World Ultra Wealth Report 2017*. Recuperado de <https://www.wealthx.com/insights-resources/reports/>.
- World Bank (2020). World Bank Open Data. Recuperado de <http://data.worldbank.org/>.

NOTAS BIOGRÁFICAS

Julián Cárdenas es profesor en la Universidad de Valencia, España. Interesado en el *networking* de las élites empresariales y sus efectos en la sociedad. Julián Cárdenas es coordinador de la Red Élite en América Latina. Web personal: www.networksprovidehappiness.com/julian-cardenas.

Francisco Robles-Rivera es profesor en la Escuela de Ciencias de la Comunicación Colectiva, e investigador en el Instituto de Investigaciones Sociales de la Universidad de Costa Rica. Interesado en entender las formas en que se reproduce y mantiene el poder y la desigualdad. Doctor por la Freie Universität Berlin. Coordinador del grupo de trabajo Élite Empresariales, Estado y Dominación (CLACSO) y la Red Élite en América Latina.

Diego Martínez-Vallejo es profesor asociado de la Escuela de Política y Relaciones Internacionales de la Universidad Sergio Arboleda (Colombia). Doctor en Ciencia Política por la Universidad Autónoma de Barcelona. Sus intereses de investigación son la economía política comparada, redistribución del ingreso y procesos de democratización y consolidación democrática en condiciones de amplia desigualdad.