

El presente y futuro de las élites en América Latina: captura del Estado, desigualdad y redes empresariales

Julián Cárdenas¹

Inés Nercesian²

Francisco Robles-Rivera³



¹ Universidad de València, España. julian.cardenas@uv.es
<https://orcid.org/0000-0003-0584-5603> | www.networksprovidehappiness.com

² Universidad de Buenos Aires, Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas | inercesian@gmail.com www.oblat.sociales.uba.ar
www.networksprovidehappiness.com

³ Escuela de Ciencias de la Comunicación Colectiva/Instituto de Investigaciones Sociales correo: francisco.robles@ucr.ac.cr

Este artículo se terminó de escribir en noviembre de 2020. Luego de esa fecha, Argentina aprobó el “Aporte solidario y extraordinario para ayudar a morigerar los efectos de la pandemia” y Bolivia sancionó la Ley 1375 que regula el pago del impuesto a las grandes fortunas de manera permanente.

Introducción

Una forma de entender la crisis provocada por la pandemia de Covid-19 es mediante el estudio de las élites empresariales. La posición de los grupos económicos, las grandes empresas y las cámaras que las aglutinan influyen sobre diversos aspectos económicos que impactan en el conjunto de la sociedad, como la regulación fiscal, las medidas para financiar las políticas sociales o las políticas para reactivar la economía. La pandemia no solo trastoca la economía, sino también puede transformar el sistema en que las élites empresariales han adquirido y consolidado su poder. A partir de allí surgen interrogantes que intentaremos dilucidar en este artículo acerca del presente y futuro de las élites en las sociedades latinoamericanas. ¿Cómo han reaccionado las élites empresariales ante la necesidad de los Estados de financiarse? ¿Cambiará la distribución de la riqueza en las economías latinoamericanas? ¿Cómo se organizarán las élites empresariales en un futuro? Para abordar estas preguntas y motivar estudios sobre el tema, realizamos un análisis sobre los tres ejes que han sido centrales en los estudios sobre las élites en América Latina: captura del Estado, desigualdades, y redes empresariales.

Estados capturados

El concepto de *captura* surgió como una forma de interpretar las desigualdades en la distribución del poder económico, social y político. En América Latina esta influencia corporativa cobró importancia académica desde comienzos del XXI, en un marco de transiciones a la democracia y globalización. El término *captura* hace referencia a situaciones donde una empresa o determinados sectores empresariales utilizan el poder estatal para conseguir beneficios privados, y donde algunos sectores económicos, en general aquellos que son sensibles a la regulación estatal, toman el control –directa o indirectamente– de esas áreas (García, Ruiz del Ferrier, De Anchorena, 2018). También se la conoce como el mecanismo por el cual se distorsiona la formulación de leyes, las políticas, normas y regulaciones en favor de algunos grupos económicos (Garay, León-Beltrán, 2009; Cortés e Itriago, 2018; Castellani, 2018; Durand 2019).

Algunos autores sostienen que la captura es un concepto más amplio que trasciende al Estado, y prefieren utilizar la definición de captura política, que incluye el uso de la fuerza política y la influencia en la sociedad civil como instrumentos para proyectar intereses privados (Durand y Crabtree, 2017; Cortés e Itriago, 2018). La influencia en los medios de comunicación en los procesos de formación de la opinión pública (Robles Rivera, 2021) a partir de la concentración de medios (Becerra y Mastrini, 2017), y la constitución de redes, centros de pensamiento o *think tanks* (Salas Porras, 2018), también son parte del fenómeno. Existe otro mecanismo de captura vinculado a la participación de personas provenientes del mundo empresarial en el gobierno (Viguera, 1996; Durand, 2010) que se hizo más notable a partir de la llegada de empresarios a las presidencias (Nercesian, 2020).

Los mecanismos para la captura son diversos, cada vez más complejos y sofisticados, y pueden agruparse de la siguiente manera: 1) los que se desarrollan en el ámbito de la política, como el financiamiento de partidos y campañas, e imposición de candidatos; 2) los de

“publicidad”, es decir, que están orientados a influenciar a la opinión pública (captura económica de medios, control de las noticias, supresión o influencia sobre la información), y 3) los que influyen en el ámbito estatal y en el diseño de las políticas públicas, entre los cuales cuentan las estrategias conocidas como la llamada “puerta giratoria” o el *lobby*.

Identificar las causas de la captura resulta complejo por la cantidad de variables que intervienen y se encuentran conectadas. Aunque buena parte de la bibliografía sostiene que la debilidad institucional constituye una variable explicativa, Julián Cárdenas y Francisco Robles Rivera (2020) muestran a partir del estudio del caso panameño que esa hipótesis merece ser revisada. Según los estándares de los organismos internacionales, Panamá se ubica entre los países con mayor grado de estabilidad institucional, sin embargo, posee un alto grado de captura. Esta evidencia nos muestra que la variable institucional puede ser útil pero no suficiente. Existen otros elementos que influyen, como la correlación de fuerzas, las condiciones sociohistóricas, la política de gobierno (Cortés e Itriago, 2018), la injerencia de los organismos multilaterales de crédito o la dependencia económica de los llamados países centrales.

La crisis de la pandemia agudizó el riesgo de captura de las decisiones públicas mediante una diversidad de métodos que incluyen el soborno, los grupos de presión no transparentes y las donaciones políticas opacas, como señaló *Transparency International* (2020). Al mismo tiempo, existe el riesgo de que se aprovechen las situaciones de conflicto de intereses o puertas giratorias entre los sectores público y privado. Y uno de los sectores más sensibles a la implementación de estos mecanismos es el sistema financiero cuyos mecanismos son cada vez más sofisticados (CEPAL 2020). La opacidad de los flujos financieros, la elusión y evasión fiscal, la desviación de fondos públicos y la corrupción constituyen zonas grises que debieran atenderse junto con la concentración de la riqueza (Waxenecker, 2017).

Identificar la captura estatal suele ser una tarea compleja donde interfiere un conjunto de variables. En este artículo analizamos dos

aspectos para poder entender cómo ha funcionado el mecanismo de captura en momentos de crisis: 1) la posición de las élites frente al impuesto a las grandes fortunas y 2) la dimensión internacional, en particular la presión de organismos multilaterales de crédito como el Fondo Monetario Internacional (FMI).

Posición de las élites frente al impuesto a las grandes fortunas

El debate sobre la necesidad de implementar políticas para mitigar el impacto de la crisis económica y social causada por la pandemia se instaló de manera relativamente temprana. Organismos como el Banco Mundial hicieron referencia a la excepcionalidad de la crisis económica, el FMI (2020a) en un informe de su personal técnico sugirió la implementación de un impuesto a la riqueza, y la OECD (2020) sostuvo que era imperioso revisar la política fiscal y tributaria para amortiguar el impacto de la crisis. En su informe sobre América Latina, Oxfam planteó la necesidad de crear nuevas figuras tributarias con carácter temporal, para cubrir parcialmente la caída de ingresos públicos (Ruiz, 2020). La Comisión Independiente para la Reforma de la Fiscalidad Corporativa Internacional (ICRICT) que nuclea a un conjunto de prestigiosos economistas, entre los cuales cuentan Joseph Stiglitz y Thomas Piketty, propuso la implementación de gravámenes a las grandes empresas (ICRICT, 2020).

En la mayoría de los países de América Latina la propuesta provino de los sectores de orientación progresista. En algunos casos, alcanzó estado parlamentario mientras que en otros, se trató de iniciativas que tuvieron curso en los medios de comunicación. En general las propuestas proponían un impuesto o “aporte” extraordinario en un esquema de progresividad según nivel patrimonial, que oscilaría entre el 0,5 % y el 3 %, y en algún caso la iniciativa llegó al 10 %. Sin embargo, el *lobby* de los poderes fácticos, las cámaras empresariales,

las élites económicas, las fuerzas políticas con intereses económicos, los medios e inclusive la presión de organismos multilaterales pusieron freno al avance de estas propuestas.

Tabla 1. Proyectos sobre el Impuesto a las grandes fortunas

País	Propuestas. Oficialismo / oposición	Proyecto en el Congreso	Quién lo presenta (año)	Nivel patrimonial sobre el que se gravaría	Alícuota	Vigencia
Argentina	Oficialismo	Sí	Frente de Todxs (2020)	200 millones de pesos (personas)	Entre 2% y 3,5%	Única vez
Brasil	Oposición	Sí	PT-RS. Paulo Paim (2015)	50 millones de reales	1%	Permanente
	Oposición	Sí	PSDB-AM. Plínio Valério (2019)	12 mil veces el límite de exención del impuesto a la renta	Entre 0,5% y 1%	Permanente
	Oposición	Sí	Podemos-DF. Reguffe (2020)	Patrimonio por encima de 50 mil salarios mínimos	0.50%	Por el período crítico de la pandemia
	Oposición	Sí	Ciudadanía-MA. Eliziane Gama (2020)	Patrimonio 12 mil veces el límite de exención del impuesto a la renta	Entre 0,5% y 1%	Mientras dure el techo de gasto de la constitución federal
Chile	Oposición	Sí	Partido Comunista (Camila Vallejos) (2020)	Patrimonio por encima de los 22 millones de dólares	2.50%	Única vez

Poderes y privilegios durante y después de la pandemia

Costa Rica	Oficialismo	Sí	Partido Acción Ciudadana (Paola Vega) (2020)	Personas físicas, jurídicas y jubilaciones que estén en el último percentil de impuesto aquellas personas jurídicas cuya renta neta sea igual o mayor a los mil millones de colones (€1.000.000.000) anuales. Personas físicas con ingresos de cuarenta millones de colones (€40.000.000,00) anuales. Salario y jubilaciones superiores a €4.325.000,00 (cuatro millones trescientos veinticinco mil colones)	Entre un 5% y un 10%	12 meses
	Oposición	Sí	Frente Amplio (José María Villalta) (2020)	Grandes Contribuyentes Nacionales y Grandes Empresas Territoriales Personas físicas con actividad lucrativa sobre el exceso de €36.000.000,00 (treinta y seis millones de colones) anuales. Salarios y pensiones que superen los tres millones de colones mensuales. Patrimonios de personas jurídicas superior a 95 millones de colones.	Entre 0,1% y 6%	Entre 4 y 12 meses
	Oposición	Sí	Partido Liberación Nacional (Franggie Nicolas) (2020)	Sobre el valor declarado ante la Administración Tributaria, al conjunto de activos, bienes inmuebles, bienes intangibles, activos financieros y fideicomisos de cualquier tipo de entidades financieras.	1%	Única vez
Ecuador	Oposición	-	Movimiento Revolución Ciudadana (Pabel Muñoz)**	Patrimonios superiores a 1 millón de dólares. Utilidades de la banca privada de 2019. 15 empresas más beneficiadas por la reforma tributaria	0,9% a patrimonios, 10% a bancos, 25% a 15 empresas	-

Guatemala	Oposición	Sí	Bancada Semilla (Samuel Pérez) (2020)	Rentas mayores a 5 millones de quetzales. Ingresos superiores a los 30 mil quetzales. Rentas netas superiores a los 60 mil quetzales.	Entre un 5% y un 10%	Permanente
Paraguay	Oposición	Sí	Frente Guasú (2020)	Patrimonio superior a los 10 millones de USD.	1%	Única vez
Perú	Oposición	-	Nuevo Perú	Empresas millonarias	1%	-
	Oposición	Sí	Frepap (2020)	Desde 1 millón de soles (personas jurídicas y rupos económicos)	0,22% a 3%	Permanente
	Oposición	Sí	Frente Amplio (Rocío Silva Santisteban y Mirtha Vásquez) (2020)	Desde 1.680.000 soles (patrimonio neto de las personas naturales)	2. Desde el 1% al 5%	Permanente

* En 2015 gobernaba el Partido dos Trabalhadores (PT), pero tras el golpe de Estado de 2016 esa fuerza pasó a constituir la oposición.

* Quien tiene potestad para elevar proyectos en materia impositiva es el poder Ejecutivo. Los assembleístas pueden instalar el tema en el debate público e incluso elaborar proyectos, pero no convertirlos en ley.

Fuente: elaboración propia con base en las cámaras legislativas, medios periodísticos y CEPA (2020).

En Brasil hay cuatro proyectos (2015, 2019, 2020, 2020) que se encuentran en la cámara legislativa, dos de ellos fueron presentados en un contexto previo a la pandemia. En Brasil hay cuatro proyectos (2015, 2019, 2020, 2020) que se encuentran en la cámara legislativa, dos de ellos fueron presentados en un contexto previo a la pandemia. El diputado del Partido dos *Trabalhadores* Henrique Fontana fue uno de los últimos impulsores del tema. También se sumó un conjunto de organizaciones sociales, sindicales y políticas que promovieron la campaña “Tributar os Super-ricos” (*Brasil de fato*, 29 de octubre de 2020). La Constitución Federal brasileña tiene prevista la existencia de un impuesto sobre las grandes fortunas, pero nunca ha llegado a reglamentarse.

En Chile, el Partido Comunista que integra la coalición opositora Nueva Mayoría presentó un proyecto para crear un impuesto a los superricos. El mismo se encuentra en el Congreso en estado “sin urgencia” y ha sido rechazado pública y explícitamente por el presidente Sebastián Piñera. En Paraguay, la fuerza opositora del expresidente Fernando Lugo, el Frente Guasú, presentó un proyecto que proponía un impuesto por única vez denominado Tasa Covid que fue rechazado en el parlamento conformado por una mayoría del histórico Partido Colorado (*ABC*, 5 de mayo de 2020).

En Perú, la posibilidad de avanzar hacia un impuesto extraordinario en el marco de la pandemia se topó con la resistencia de los grupos de poder como la Confederación Nacional de Instituciones Empresariales Privadas (CONFIEP) (24 hs, 25 de abril de 2020). Inclusive, el FMI fijó posición: “Perú no necesita un impuesto a la riqueza” (*Gestión*, 29 de mayo de 2020). Existen dos proyectos presentados por la oposición que ingresaron a la cámara y, además, cuenta la propuesta de la fuerza progresista Nuevo Perú expresada por su principal referente Verónica Mendoza (*La República*, 18 de abril de 2020).

En Ecuador también existe una propuesta alrededor de la cuestión, impulsada por el asambleísta Pabel Muñoz, miembro de Movimiento Revolución Ciudadana opositora al gobierno de Lenín Moreno (*Resumen del sur*, 17 de abril de 2020). Si bien, el proyecto fue

público, no se presentó con fuerza de ley porque quien tiene competencia en materia fiscal es el poder Ejecutivo. La iniciativa fue resistida por el oficialismo junto con el espacio político Movimiento CREO que lidera el banquero Guillermo Lasso.

En Argentina, el proyecto de crear un “aporte solidario” fue presentado en el Congreso por el oficialismo con el apoyo explícito del presidente Alberto Fernández. La iniciativa propone por única vez un aporte extraordinario y se encuentra en una etapa avanzada del debate. Sin embargo, es notable el *lobby* contra esta medida. Las cámaras empresariales (Asociación Empresaria Argentina, Confederaciones Rurales Argentinas, la Sociedad Rural Argentina, la Cámara Argentina de la Construcción y la Cámara Argentina de Comercio), presionan para evitar su aprobación. Además, adelantaron la posibilidad de una “ola de juicios” en contra (*Infobae* 12 de septiembre de 2020).

En Bolivia, el presidente Luis Arce planteó que era importante avanzar hacia un impuesto a la riqueza y la Cámara Nacional de Comercio de inmediato se posicionó contra la medida con el argumento de la “inseguridad jurídica” que aleja a las “nuevas inversiones” (CNC, 2020). En Uruguay, el presidente Luis Lacalle Pou negó la posibilidad de avanzar en un tributo con fines distributivos, medida que caracterizó como un “atajo”. En otros países como Colombia el tema no ha sido parte de la agenda.

En Centroamérica, el debate se planteó en pocos países. En Costa Rica hay tres proyectos presentados sobre el tema. Uno de ellos fue propuesto por la diputada oficialista Paola Vega del Partido Acción Ciudadana, y los otros dos fueron impulsados por fuerzas de la oposición, el Frente Amplio y el Partido Liberación Nacional. En Guatemala, el diputado Samuel Pérez que representa a una fuerza minoritaria de la oposición denominada Movimiento Semilla, promovió un proyecto de Impuesto sobre la Renta (*Publinews*, 30 de abril de 2020), sin embargo, la propuesta no llegó a ocupar un lugar en la agenda pública.

En los otros países centroamericanos hubo iniciativas provenientes de algunos movimientos sociales o instituciones académicas, pero no constituyeron una cuestión socialmente problematizada. En la región centroamericana las élites empresariales apostaron a tener un rol de caridad. En Honduras, Guatemala y 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 en forma directa a las zonas golpeadas económicamente por la crisis. También optaron por colaborar con campañas de información (Cárdenas, Robles-Rivera, Martínez-Vallejo, 2020).

La dimensión internacional y los organismos multilaterales de crédito

El otro elemento que tomamos para entender el fenómeno de la captura del Estado en contexto de crisis es la dimensión internacional. En particular, analizaremos el financiamiento otorgado por el FMI como una forma de condicionamiento de las políticas socioeconómicas de los distintos Estados.

Salvo Argentina, Brasil, México, Paraguay y Uruguay (tampoco Cuba, Nicaragua y Venezuela, por otras razones), la mayoría de los países recurrió al FMI para solicitar fondos excepcionales que permitan mitigar el impacto de la pandemia. El país argentino afronta un proceso de renegociación de deuda con el FMI contraída por el gobierno anterior de Mauricio Macri (2015-2019). Por tanto, no ha solicitado nuevas líneas de crédito. En México Andrés Manuel López Obrador se mostró reticente a la adopción de las políticas del FMI con declaraciones contra el organismo (*Nodal*, 8 de octubre de 2020), aunque como veremos más adelante, posee una enorme dependencia comercial con los Estados Unidos. Brasil no ha recibido fondos y pareciera mantener buenos términos con el FMI, inclusive

el organismo elogió el rumbo económico y mejoró sus proyecciones económicas sobre el país brasileño.

Desde marzo de 2020, los apoyos económicos del FMI fueron otorgados en el marco de créditos flexibles o asistencia de emergencia: Bolivia (17/04/2020), Perú (28/05/2020), Chile (29/05/2020), Ecuador (2/05/2020 y 30/9/2020), Colombia (01/05/2020 y 25/09/2020), Costa Rica (29/04/2020), El Salvador (14/04/2020), Guatemala (10/06/2020), Honduras (31/03/2020, 07/05/2020), Panamá (16/04/2020). Como se observa, la demanda de financiamiento internacional en contexto de crisis fue más evidente en las economías más pequeñas del Cono Sur, menos industriales y dependientes de la contracción del comercio internacional. Resulta notable la región centroamericana donde la influencia del FMI fue prácticamente absoluta.

Mirado desde una perspectiva regional, la presencia del FMI ha sido significativa. Aquellos países que recibieron créditos del organismo probablemente se encuentren con dificultades para tomar medidas que contradigan los programas ortodoxos que históricamente caracterizaron a esa institución. El monitoreo de las políticas públicas implicará que los Estados pierdan autonomía política para las decisiones en materia socioeconómica. Esta dimensión internacional y el carácter dependiente de las economías latinoamericanas es una variable crucial para interrogarnos acerca la coyuntura latinoamericana en el marco de la pandemia.

Desigualdades persistentes y concentración de la riqueza en América Latina

Históricamente se ha discutido una y otra vez sobre el problema de la desigualdad económica en la región y, sobre todo, su persistencia. Sobre lo primero es de sobra conocido que la región es de las más desiguales en el mundo (Amarante y Jiménez, 2015; Braig, Costa y Göbel, 2016; Lustig, 2020; Rodríguez Weber, 2018). Sobre lo segundo,

la literatura regional da cuenta de al menos cuatro procesos que mantienen y reproducen la desigualdad de manera profunda. Por un lado, la literatura que pone énfasis en las dinámicas estructurales de desempoderamiento de las clases sociales, los procesos de individualización y de interiorización o asimilación impuesta (Pérez-Sáinz, 2016, 2019). Y por otro lado, la literatura que pone énfasis en la cultura del privilegio a partir de la cual, las desigualdades pasadas se transmiten intergeneracionalmente (Bielschowsky y Torres, 2018).

En su libro, *Una historia de la Desigualdad en América Latina* Juan Pablo Pérez Sáinz (2016) daba cuenta de los problemas acerca del estudio de las desigualdades en la región y, sobre todo, sobre su persistencia hoy. Para el autor existe un enfoque limitado y de carácter (neo)liberal que provee un acercamiento que no permite captar la profundidad del fenómeno dado al menos tres problemas: su énfasis en el ingreso del hogar y la redistribución, mientras se obvia la distribución previa; la focalización en los hogares como agregados de individuos que ignora la incidencia de otros sujetos y en tercer lugar, dada la limitación de las encuestas de hogares, se deja de lado a los sujetos que acaparan la riqueza, las élites.

Frente a esta perspectiva, el autor propone un enfoque radical/crítico a partir de cuatro premisas que ayudarían a entender mejor la persistencia de las desigualdades (ver tabla 2). Primero, la premisa que asegura en los mercados laborales trabajo antes que empleo a partir del cual se asegura una asimetría de poder a favor del capital. Segundo, el acaparamiento de mercados básicos (capital, seguros, tierra, conocimiento) en unos pocos propietarios lo que genera desigualdades. Tercero, la invención de un sujeto social, “los pobres”, cuyas carencias evitan toda referencia al poder y al conflicto y con ello la emergencia de una ciudadanía social vacía. Cuarto, los procesos de inferiorización, asimilación y reconocimiento del otro que han representado una inferiorización de facto y no han modificado las condiciones estructurales que producen las desigualdades lo que su vez ha generado nuevas desigualdades (Pérez-Sáinz, 2016, p. 2019).

Tabla 2. Enfoque sobre las desigualdades en América Latina

Preguntas	(Neo)liberal	Radical/Crítico
Desigualdad “de que”	Ingreso del Hogar Descomposición del Ingreso	Poder en los mercados básicos para la generación y apropiación del excedente
Desigualdad “entre quiénes”	Hogares e individuos Los ricos de América Latina Trabajadores	Clases sociales Individuos Pares categoriales (género, etnia, raza, territorialidad, etc.)

Fuente: Pérez-Sáinz (2016, p. 20)

El segundo enfoque, el de la cultura del privilegio pone énfasis en tres rasgos básicos de la reproducción de la desigualdad (Bielschowsky y Torres, 2018). En primer lugar, la naturalización de la diferencia como desigualdad, lo que supone y justifica accesos jerárquicos y diferenciados a derechos de propiedad, poder, nivel de vida, condiciones de ciudadanía y redes de influencia. En segundo lugar, quien establece estas condiciones jerárquicas y diferenciadas no es un juez imparcial, sino que, por el contrario, opera con base en su posición de privilegio por su origen de clase, sangre, posición socioeconómica, adscripción racial o género o por la combinación de estas. Por último, la cultura del privilegio tiende a reproducirse en actores, instituciones, reglas y prácticas que garantizan las asimetrías en múltiples ámbitos de vida (Bielschowsky y Torres 2018).

En tono con lo anterior una de las grandes preguntas que deja abierta los efectos de pandemia, es si se modificarán estas estructuras que reproducen la desigualdad económica en la región (Bull y Robles-Rivera, 2020). Para intentar responder a esa pregunta, nos centraremos en discutir la literatura que ha analizado las desigualdades, y los contextos en los cuales, quienes acaparan la riqueza, las élites, se han desenvuelto previo y durante la pandemia.

En el debate histórico sobre las pandemias, las crisis y las guerras se ha observado una disminución de la desigualdad económica. Esto se produjo por la escasez de mano de obra que aumentó el valor del trabajo y favoreció la fragmentación de las herencias entre las personas, lo cual contribuyó a declinar o mesurar el esquema de desigualdad (Alfani y Ammannati, 2017; Scheidel, 2018). Sin embargo, esta evidencia no resulta tan concluyente para casos como la gripe española (1918-1920) que se extendió por el mundo, costó la vida a cerca de 20 millones de personas, afectó desigualmente a las regiones, aunque aumentó la participación estatal y municipal en la atención de las poblaciones vulnerables (Karlsson, Nilsson y Pichler, 2014). También, en el caso europeo y estadounidense el conjunto de crisis producto de la Gran Depresión de 1929 y las dos Guerras Mundiales terminó por favorecer esquemas redistributivos y una mayor participación del Estado (Peacock y Wiseman, 1961; Starr, 2019).

Sin embargo, hoy la crisis producto del Covid-19 es distinta. Por un lado, la mayor tecnificación y digitalización de la economía requiere menos trabajadores, pero altamente calificados, y por el otro, las restricciones de confinamiento han supuesto un empeoramiento de la desigualdad entre trabajadores con capacidad de trabajar en casa y trabajadores informales, así como una mayor concentración de recursos en un grupo de empresas vinculadas particularmente con las nuevas tecnologías, la biomedicina, la farmacéuticas y el comercio (Bull y Robles-Rivera, 2020).

Conocida por ser la región más desigual del mundo, América Latina experimentó durante las primeras décadas del siglo XX crecimiento económico y una disminución importante de la desigualdad en la mayoría de los países.⁴ En la literatura las explicaciones a estos cambios mayormente apuntan a factores externos (*boom de los commodities*), a cambios significativos en términos de políticas sociales y laborales y a aumentos en los niveles educativos (Bértola, 2015;

⁴ Una de las excepciones en la región fue Costa Rica ver (Trejos y Oviedo 2012)

Rodríguez Weber, 2018). A pesar de ser buenas noticias para el contexto latinoamericano general, estas mediciones sobre los ingresos de las personas excluyen por su propio diseño y problemas metodológicos a las personas más ricas y a las personas más pobres.

Así, datos del Banco Mundial (2020) dan cuenta que en promedio en la región el 10 % más rico acumula cerca de un 37 % del ingreso nacional (ver tabla 3), mientras que datos del *World Inequality Database* muestran que la proporción de los ingresos que acumula el 1 % más rico fue superior al 16 % en Argentina, Colombia y Brasil (Alvaredo, Chancel, Piketty, Saez, y Zucman, 2018). En el caso particular de Brasil, uno de los países donde más se ha celebrado la disminución de la desigualdad de ingresos en los últimos años, datos recientes revelan que el 10 % más rico acumula el 55 % del ingreso,⁵ mientras que el 1 % concentra cerca del 30 % (Morgan, 2017). Los datos de Morgan señalan entonces que el coeficiente de Gini es superior al calculado con las encuestas, pero además deja de observarse la caída de la desigualdad desde el año 2000 (Lustig, 2020).

En Chile, el 1 % concentra cerca del 30,5 % del ingreso, mientras que el 0,01 % concentra cerca del 10,1 % (López Vega, Figueroa Benavides y Gutiérrez C., 2013). Asimismo, con la poca información disponible sobre grandes riquezas, la organización Oxfam Internacional dio cuenta de cambios significativos en la riqueza entre marzo y julio de 2020 (Ruiz, 2020). Así, la riqueza de las 73 personas más ricas de la región creció US\$ 48.200 millones, o un 17 % desde el inicio de la pandemia. En el caso de Argentina, la riqueza de las personas más ricas pasó de US\$8,8 millardos a \$11,2 mil millardos; en Brasil pasó de \$123,1 millardos a \$157,1 millardos; en Colombia creció de \$13,7 millardos a \$14,1 millardos; en Chile creció de \$21 millardos a \$26,7 millardos; en Perú pasó de \$5,2 millardos a \$5,5 millardos y en Venezuela de \$3,4 millardos a \$3,5 (Ruiz, 2020).

⁵ Esta definición de ingresos corresponde a una versión de ingresos nacionales anterior a los impuestos.

Tabla 3. Ingreso nacional acumulado por el 10 % más rico e índice de Gini (valores promedio 2008-2018)

	Ingreso acumulado por el 10% más rico	Índice de GINI
Brasil	41.95	53.14
Colombia	41.45	52.3
Honduras	39.97	52.57
Panamá	39.06	51.03
Paraguay	38.55	49.07
Guatemala	38	48.3
México	37.98	47.7
Costa Rica	37.27	48.73
Chile	37.06	45.52
Rep. Dominicana	36.07	46.08
Nicaragua	35.7	45.05
Ecuador	35.5	46.52
Bolivia	34.3	46.46
Perú	33.28	44.48
El Salvador	32.55	42.04
Uruguay	31.06	41.5
Argentina	30.58	42.53

Fuente: (World Bank, 2020)

Desde una perspectiva histórica, a pesar de los avances estadísticos en la medición del Gini, los avances en materia de distribución de la riqueza (capital, activos, tierra) han sido limitados o nulos. Durante el *boom de los commodities* los gobiernos progresistas de la región impulsaron una agenda igualadora para favorecer a los grupos más pobres. Sin embargo, estas políticas beneficiosas en el corto período,

no modificaron las estructuras sociales y la cultura del privilegio que subyace a la desigualdad crónica en la región (Bielschowsky y Torres, 2018; Loureiro, 2020). Dada su capacidad de influencia, las élites a lo largo de la región han promovido políticas que favorecen la desigualdad, por ejemplo, en materia de concentración de la tierra (Faguet, Sánchez y Villaveces, 2020) o limitando los alcances de las reformas fiscales (ICEFI, 2015).

Las perspectivas redistributivas y de concentración de la riqueza parecían muy limitadas antes de la pandemia. Con el aumento del desempleo, la caída de millones de personas en pobreza y la concentración de riqueza y nuevos mercados en manos de las élites, el futuro pospandemia pareciera recrudecerse mientras no se modifiquen los ejes clave que reproducen la desigualdad. Por el contrario, la mayor influencia y poder económico de las élites, su control sobre los medios y su rechazo a los movimientos sociales y sindicatos podrían abrir las puertas a un mayor retroceso en términos redistributivos para la región.

Redes empresariales

Los directivos y propietarios de grandes empresas (las élites empresariales) establecen relaciones entre sí o con otros actores de varias maneras: ocupan múltiples consejos de administración vinculando así conjuntos de directivos y empresas, poseen acciones en varias empresas conectando así propiedades, crean asociaciones empresariales para negociar colectivamente, pertenecen a clubes sociales exclusivos donde se reúnen, financian partidos políticos, y participan en organizaciones sociales como iglesias, fundaciones, universidades u ONG estableciendo así relaciones fuera del sector empresarial. Este conjunto de relaciones, creado a partir de decisiones individuales, configura una red compleja que constituye la organización colectiva de las élites empresariales. Se ha demostrado que

estas redes de las élites empresariales influyen en resultados a nivel macro, como las políticas de redistribución (Cárdenas, 2020) y el tipo de desarrollo económico (Schoenman, 2014), a nivel organizacional, como los beneficios de la empresa (Watkins-Fassler, Fernández-Pérez y Rodríguez-Ariza, 2016) y procesos de fusión y adquisición (de Sousa Barros, Cárdenas y Mendes-Da-Silva, 2020), y a nivel micro, como la compensación de los ejecutivos (Wong, Gygax, y Wang, 2015) o las carreras de empresarios políticos (Serna y Bottinelli, 2020).

Los estudios sobre las redes de las élites empresariales en América Latina se han realizado mayoritariamente a nivel nacional. Los investigadores seleccionan normalmente un país y analizan las redes entre los directivos, entre los propietarios, o los vínculos de las grandes empresas con las élites políticas, *think tanks* u organizaciones sociales (Aragón-Falomir y Cárdenas, 2020; Cárdenas, 2016; Lun, 2020; Salas-Porras, 2017; Villegas Moreno, 2019). Los principales hallazgos evidencian que hay diversos niveles de cohesión entre las élites empresariales. Mientras hay alta cohesión entre grandes empresarios en México y Chile, en países como Brasil y Colombia las élites empresariales están más dispersas o fragmentadas (Cárdenas, 2016). Las élites empresariales se superponen con las élites políticas mediante la incorporación de expolíticos a las empresas o mediante la creación de partidos políticos de empresarios, aumentando así las posibilidades de captura del Estado (Aragón-Falomir y Cárdenas, 2020). Las múltiples posiciones de los directivos en *think tanks* favorecieron la consolidación de políticas neoliberales en países de América Latina (Salas-Porras, 2017), y es un mecanismo por el que las élites empresariales cooptan a expertos del sector académico (Luna, 2020). Un aspecto relevante es que estas redes, tanto las que se crean entre grandes empresarios, como entre empresarios y políticos o élites sociales, son cambiantes según la situación política (Villegas, 2019). Las redes no son estáticas y el contexto legislativo, político, financiero y económico hace que cambien. Por tanto, es probable que los grandes cambios provocados por la pandemia de Covid-19 supongan también modificaciones en las redes de las élites empresariales.

A nivel transnacional, los pocos estudios existentes han evidenciado que los grandes empresarios de los países de América Latina están escasamente conectados entre sí. No se abren los consejos de administración a directivos extranjeros (Cárdenas, 2015), ni se participa activamente en foros o asociaciones empresariales a nivel continental o mundial, con contadas excepciones. Lo que sí se ha abierto al capital extranjero es la propiedad de algunas grandes empresas de América Latina. Bancos y fondos de inversión de origen norteamericano y europeo como Black Rock, JP Morgan, Banco Santander, BBVA o HSBC controlan paquetes accionariales significativos de empresas latinoamericanas. Estos propietarios extranjeros establecen enlaces transnacionales de propiedad entre ellos al invertir conjuntamente en empresas de diversos países en América Latina (Cárdenas, Robles-Rivera y Martínez-Vallejo, 2020).

Una de las grandes incógnitas es cómo han reaccionado estos inversores extranjeros frente a la crisis en consumo y comercio provocada por la pandemia. Una de las opciones es que los fondos de inversión transnacionales aprovechen para aumentar su participación en empresas latinoamericanas, lo que podría suponer la pérdida de control por parte de las familias latinoamericanas, tradicional propietario de las grandes empresas latinas. Otra opción es que reduzcan su inversión y busquen retirarse de las empresas latinoamericanas debido al colapso económico. Sea cual sea la opción, las decisiones de estos inversores extranjeros, mayoritariamente de Norteamérica y Europa, provocarán cambios en las redes de las élites empresariales en América Latina.

Para estudiar los posibles cambios o reconfiguraciones de las redes de las élites empresariales a nivel nacional y transnacional realizamos dos tipos de análisis: primero, un análisis de escenarios futuros para presentar diferentes alternativas posibles y, en segundo lugar, un análisis de las relaciones comerciales entre países para entender los intereses compartidos entre las economías de la región y las posibilidades de crear redes transnacionales entre las élites empresariales latinoamericanas.

Análisis de escenarios futuros

Una forma de diagnosticar qué sucederá en el futuro es a través de la creación de escenarios posibles. Una manera de crear escenarios es mediante el cruce de dos variables. Se crean así cuatro combinaciones tipo según las opciones de las variables (Rodríguez, 2020). En este caso, usamos dos variables clave que influirían las redes de las élites empresariales: cómo se financiarán las grandes empresas y qué tendencia comercial adoptarán las economías latinoamericanas.

Cómo se financiarán las grandes empresas de América Latina: rescate público o fondos de inversión transnacionales

Una forma de aproximarnos a qué puede pasar con las redes de las élites empresariales es revisando cómo reaccionaron en tiempos de grandes cambios o crisis anteriores. Uno de los últimos grandes cambios macroeconómicos fue la crisis financiera de 2008-2009, y una pregunta recurrente fue si las élites empresariales cambiaron su organización a nivel nacional y transnacional tras esta gran depresión. Kees Van Veen (2018) analizó los consejos de administración de las 48 empresas financieras más globales del mundo (bancos y compañías de seguros de Europa y Norteamérica) en tres períodos: 2006 (antes de la crisis), 2009 (en plena crisis), y 2011 (después de la crisis). Específicamente, examinó si aumentó o disminuyó el número de directivos extranjeros en los consejos de administración de estas grandes empresas. Los resultados fueron en dos direcciones. Por un lado, el autor encontró que hubo un descenso de directivos extranjeros y una entrada de directivos nacionales en las empresas que se encontraban en grave peligro y fueron rescatadas por el gobierno. Por otro lado, encontró que cuando las grandes empresas recurrieron a financiarse a través de mercados de capital internacional (por ejemplo, cotizando en bolsas extranjeras o vendiendo bonos o acciones en mercados internacionales), aumentó la entrada de directivos extranjeros.

El autor concluye, por tanto, que el proceso de transnacionalización de las élites empresariales no es unidireccional ni coordinado y que el efecto de la crisis financiera fue diferente según la situación de la empresa. En la variable cómo se financiarán las grandes empresas latinoamericanas más afectadas por Covid-19, se presentan dos grandes opciones: vía el rescate público (*bailout*) o a través de la venta de partes de la empresa a fondos de inversión transnacionales.

Vuelta al proteccionismo o más liberalización comercial

Varios mandatarios, especialmente de corte populista, han realizado un llamado por aumentar la soberanía de los Estados a través de crear más aranceles para proteger la producción nacional, cerrar fronteras a bienes y personas, y no participar de organismos multilaterales. Es decir, volver al proteccionismo para afrontar la crisis. Frente a la opción proteccionista, se alzan los que ven en la crisis provocada por la pandemia de Covid-19 una oportunidad para crear más regulación a nivel transnacional, fortalecer las organizaciones multilaterales, y liberalizar más los mercados. Por ejemplo, el Banco Interamericano de Desarrollo (BID), incluso dos años antes del estallido de Covid-19, propuso la creación de un mercado único en América Latina, al estilo y semejanza de la Unión Europea (Mesquita, 2018). La enorme reducción de las exportaciones de los países latinoamericanos, sumado a la necesidad de colocar la producción, puede conducir a que una parte de las élites empresariales latinoamericanas exijan y presionen por más liberalización comercial. Además, a China le interesa menos aranceles y economías más abiertas al comercio. Aunque las opciones no son solo o más proteccionismo o más liberalización comercial, estas dos alternativas sintetizan dos tendencias probables que condicionarán la organización de las élites empresariales latinoamericanas.

Escenarios posibles

Los escenarios se obtienen de la combinación de las opciones de las dos variables. Cada escenario es un tipo ideal de futuro, es decir, una concepción de la realidad creada para describir y comparar. Por tanto, sintetizan fenómenos complejos de forma representativa, y hasta cierto punto exagerada, para identificar las diversas alternativas. Los escenarios aquí presentados sirven para discutir cómo serán las redes de las élites empresariales en cada una de estas situaciones tipo, ya que describen el marco en el que se encontrarán insertas las grandes empresas y economías. La figura 1 presenta los cuatro escenarios posibles con base en la combinación de las dos variables: cómo se financiarán las empresas y qué tendencia imperará en el comercio.

Figura 1. Escenarios de futuro con base en cómo se financiarán las grandes empresas y qué tendencia comercial adoptarán las economías

	Rescate público	Fondos de inversión internacionales
Proteccionismo	Oligarquismo	Cartelización
Liberación	Absorciones	Globalismo

Fuente: elaboración propia

Oligarquismo: rescate público de empresas y más proteccionismo

En este escenario, los consejos de administración serán más nacionales (más directivos del país) ya que los gobiernos exigirán supervisar el rescate con directivos de confianza. Se prefieren directivos con alta experiencia contrastada en otras grandes empresas del país y con capital político. Las empresas tendrán una alta dependencia del Estado y, por tanto, invertirán por estar bien conectadas con el gobierno. Las élites empresariales de sectores como medios de comunicación o telecomunicaciones se verán beneficiadas de las medidas proteccionistas, ya que se reducirá la competencia con empresas extranjeras, las grandes perjudicadas en este escenario. Las élites empresariales vinculadas a sectores industriales y de comercio se verán perjudicadas ante un entorno tan proteccionista. En este escenario, por tanto, las élites empresariales estarían altamente conectadas con las élites políticas, y los directivos con capital político serían reclutados por varios grupos económicos, lo que llevaría a la creación redes más conectadas entre los grupos económicos del país.

Absorciones: rescate público de empresas y más liberalización comercial

En este escenario, se espera la entrada de directivos no-patrimoniales a los consejos de administración como exigencia del gobierno para supervisar el rescate. Se prevé que estos directivos promovidos por el gobierno sean ejecutivos con capital político, pero con experiencia en mercados internacionales debido a la apertura de las economías. Grupos económicos nacionales de sectores como medios de comunicación, supermercados, y provisión de servicios público como gas, luz y agua, tendrán alto riesgo de perder sus posiciones de privilegio ante la alta competencia extranjera. Se estima la entrada de capital internacional inversor a corto y medio plazo, ya que el rescate público es poco duradero y supone mayor endeudamiento público. Esto supondrá un aumento de la compra de empresas latinoamericanas

por capital extranjero: más absorciones. Así, las élites empresariales se centrarían en mantener fuertes redes con el Estado y en fortalecer redes entre los grupos económicos para protegerse de los riesgos de ser absorbidas por empresas extranjeras.

Cartelización: financiación vía fondos de inversión internacionales y más proteccionismo

En este escenario, las grandes empresas latinoamericanas se verán en la necesidad de realizar fusiones y adquisiciones a nivel nacional para reducir costes. Se buscará la creación de mercados más oligopolísticos para afrontar una internacionalización costosa. Ante el proteccionismo, emergerán los cárteles (acuerdos entre empresas) para fijar precios y costes laborales, y controlar la producción. En este escenario, por tanto, las élites empresariales estarían más cohesionadas a nivel nacional ante la necesidad de reforzar lazos de información y acciones colectivas.

Globalismo: financiación vía fondos de inversión internacionales y más liberalización comercial

En este escenario, las élites empresariales tradicionales oriundas de los países perderían poder ante la necesidad de directivos con vínculos transnacionales, ya sea porque lo imponen los accionistas extranjeros o bien por la necesidad de ejecutivos con experiencia en mercados globales. Existirá un alto riesgo de que las grandes empresas latinoamericanas sean adquiridas por grandes empresas extranjeras lo que haría tambalear el poder de las familias propietarias de grupos económicos. Se podría esperar una privatización de empresas públicas del sector de extracción de materias primas ante la falta de ingresos de los Estados. En este escenario, por tanto, las élites empresariales estarían más fragmentadas a nivel nacional (ya

que los directivos de empresas extranjeras no suelen ocupar varias posiciones dentro de un país). Además, el espacio de inserción de las empresas está en los mercados globales, no en el país. Ello llevaría a un mayor interés de las empresas por estar más conectadas a *think tanks* internacionales.

El análisis de los posibles escenarios futuros permite vislumbrar cómo se desarrollarán las élites empresariales, sobre todo a nivel nacional. Para entender mejor el desarrollo de las élites empresariales a nivel transnacional analizamos las relaciones comerciales de los países de América Latina ya que muestran las posibilidades de crear una red unida de grandes empresarios latinoamericanos.

Análisis de las relaciones comerciales de las economías de América Latina

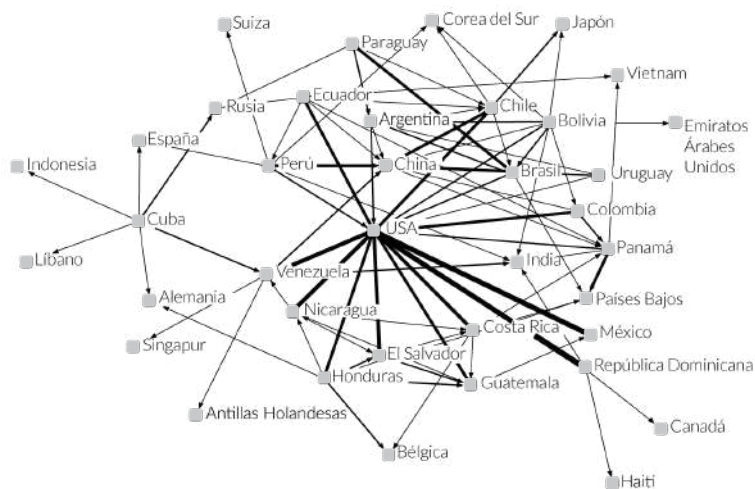
El comercio internacional ha sido el gran salvavidas de los países de América Latina. La exportación de materias primas, tanto energéticas, minerales como alimentos ha sido la principal balza para el crecimiento de las economías, especialmente durante el inicio de la década de 2000. La menor demanda mundial provocada por la pandemia de Covid-19 ha supuesto un descenso drástico de las exportaciones. Además, debido a que se está consumiendo e invirtiendo menos por las medidas adoptadas dentro de los países para frenar al virus, las importaciones también han descendido. En este artículo, nos interesa analizar las relaciones comerciales recientes (tanto exportaciones como importaciones) de los países de América Latina para comprender los posibles intereses de las élites empresariales para formar una red conectada a nivel continental, y así poner las bases para una mayor integración entre los países de la región.

Para examinar las relaciones de los países por comercio (exportaciones e importaciones) usamos el análisis de redes ya que nos permite visualizar y analizar la red de países por comerciar entre ellos. Se seleccionan las 19 economías de América Latina, se busca información sobre las relaciones comerciales dominantes (a quién

compra y a quién vende) y se analizan las relaciones internacionales entre los países. Representamos estas relaciones internacionales mediante una red de países, donde los nodos son las economías y los enlaces entre ellas son las relaciones comerciales que mantienen. De cada país, identificamos los principales socios comerciales (aquellos países con los que más comercia) y el porcentaje que se exporta e importa sobre el total de exportaciones e importaciones de ese año. Por ejemplo, Argentina exporta de Brasil el 16,1 % del total de exportaciones que realiza al año. Brasil exporta de Argentina el 8,1 % del total de exportaciones que realiza al año. Ambos países están conectados bidireccionalmente en la red de países por exportaciones. Los datos fueron recolectados de CIA Factbook (2019) y corresponden a las importaciones y exportaciones en 2017.

La figura 2.1 muestra las relaciones de los países de América Latina con base en las exportaciones. Los nodos son los países y las líneas entre los países, el porcentaje del total de exportaciones que realiza con el país conectado. A más grosor de la línea, más porcentaje de exportaciones. Lo más destacado es la altísima centralización en Estados Unidos, lo cual indica es el país al que más exportan las economías latinoamericanas. La relación más intensa es entre México y Estados Unidos, ya que México exporta el 80 % del total de sus exportaciones, lo que evidencia una relación de dependencia absoluta. México es el país del mundo, exceptuando colonias, que mayor dependencia comercial tiene de otro país. Ningún país en el mundo tiene tan concentrada sus relaciones comerciales como México.

Figura 2.1. Relaciones comerciales de los países de América Latina por porcentaje de exportaciones en 2017



Fuente: elaboración propia a partir de CIA Factbook (2019). Nodos: países de América Latina y sus principales socios comerciales; líneas: exportación; grosor de la línea: porcentaje que se exporta sobre el total de exportaciones.

La figura 2.2 muestra las relaciones de los países de América Latina con base en las exportaciones, pero solo entre países de América Latina, es decir, las exportaciones intrarregionales. De esta manera podemos estudiar qué grado de unión hay en la región latinoamericana. El resultado muestra que las relaciones de exportación intrarregionales en América Latina ocurren sobre todo entre vecinos geográficos. La visualización de las relaciones de exportación entre los países de América Latina muestra dos comunidades, América Central-México y América del Sur, conectadas por Panamá y Costa Rica. La red de relaciones de exportación entre países latinoamericanos parece reproducir el mapa geográfico. Es decir, se comercia solo con vecinos, y ni siquiera en gran cantidad. Solo son intensas

las relaciones comerciales de exportación entre Argentina, Brasil y Paraguay, y entre Cuba y Venezuela.

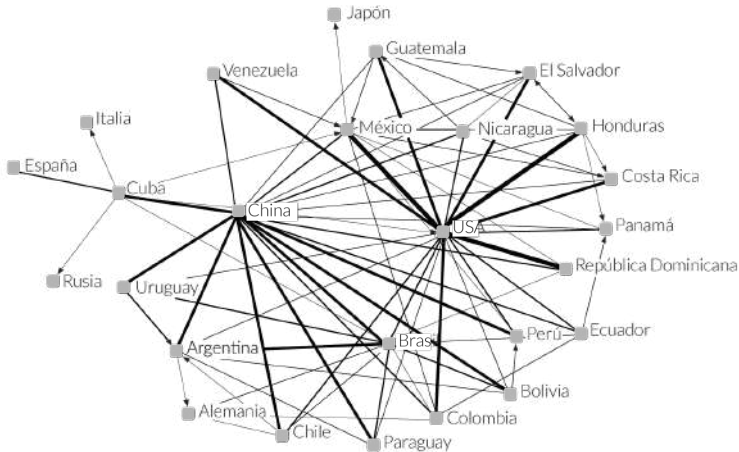
Figura 2.2. Relaciones comerciales de los países de América Latina por porcentaje de exportaciones en 2017, solo entre países de América Latina.



Fuente: elaboración propia a partir de CIA Factbook (2019). Nodos: países de América Latina; líneas: exportación; grosor de la línea: porcentaje que se exporta sobre el total de exportaciones.

La figura 3.1 muestra las relaciones comerciales de los países de América Latina con base en importaciones. Los nodos son los países y las líneas entre los países indican el porcentaje del total de importaciones que realiza con el país conectado. A más grosor de la línea, mayor porcentaje de importaciones. Se evidencia la centralización en Estados Unidos y China. Doce de los 19 países de América Latina tienen como principal socio comercial para importar a Estados Unidos, y seis de los 19 países de América Latina tienen como principal socio comercial para importar a China. La dependencia del gigante asiático es enorme para países como Bolivia, Chile, Brasil, Cuba, Perú y Uruguay.

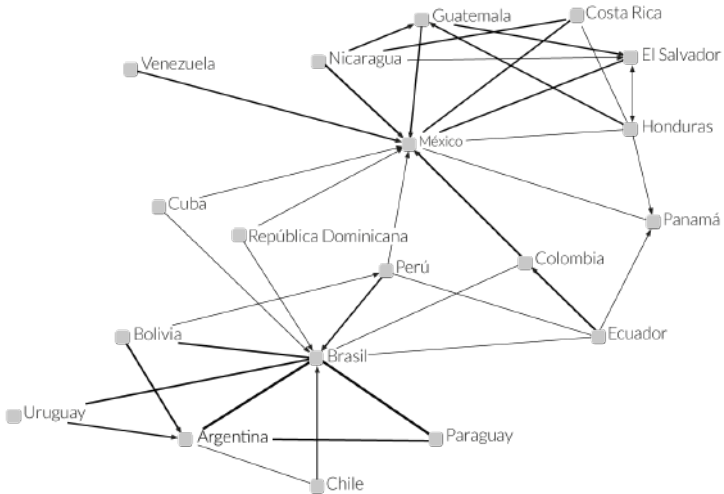
Figura 3.1. Relaciones comerciales de los países de América Latina por porcentaje de importaciones en 2017



Fuente: elaboración propia a partir de CIA Factbook (2019). Nodos: países de América Latina y sus principales socios comerciales; líneas: importación; grosor de la línea: porcentaje que se exporta sobre el total de importación.

La figura 3.2 muestra las relaciones comerciales de los países de América Latina con base a importaciones, pero solo entre países de América Latina, es decir, las importaciones intrarregionales. Las relaciones de importación intrarregionales en América Latina también se dan preferentemente entre países con proximidad geográfica. La visualización en forma de red revela nuevamente dos comunidades, América Central-México y América del Sur, aunque con más puentes de interconexión entre ellas que en las relaciones de exportación. Los países a los que más se les compran productos en la región son México y Brasil, cada uno es el centro de sus respectivas comunidades.

La Figura 3.2. Relaciones comerciales de los países de América Latina por porcentaje de importaciones en 2017, solo entre países de América Latina



Fuente: elaboración propia a partir de CIA Factbook (2019). Nodos: países de América Latina; líneas: importación; grosor de la línea: porcentaje que se exporta sobre el total de importaciones.

El análisis de las relaciones comerciales de exportación e importación evidencia el bajo grado de relaciones comerciales entre los diferentes países de América Latina. Este leve comercio intrarregional, especialmente a la hora de exportar, parece sugerir poco interés de los empresarios, por lo que ocurra en la región. Para las élites empresariales de un país latinoamericano, lo que suceda en otros países de la región, especialmente si no son vecinos geográficos, importa poco o nada ya que no se tienen vínculos comerciales destacados. La propuesta del Banco Interamericano de Desarrollo (BID) de crear un mercado único en la región es una quimera o un deseo con poca probabilidad de que ocurra. Por ello, se espera que las élites empresariales de América Latina sigan desconectadas entre sí, lo que hace improbable que se forme una red cohesionada entre los grandes empresarios latinoamericanos, como sí ocurre en Europa. Cabe

preguntarse si convendría para afrontar las consecuencias de la pandemia, una mayor conexión regional de las élites empresariales de América Latina. ¿Cómo impactaría en la desigualdad y en la captura del Estado, la emergencia de una red cohesionada de grandes empresarios latinoamericanos?

Conclusiones

La crisis de 2020 causada por la pandemia de Covid-19 abrió una serie de interrogantes acerca su tamaño, características y consecuencias. Prever el futuro no es el *expertise* de quienes hacemos ciencias sociales, pero sí es nuestro deber realizar las preguntas correctas. En este artículo analizamos tres ejes problemáticos del desarrollo latinoamericano que han incidido el rumbo de las políticas socioeconómicas a lo largo de la historia y permiten pensar la actual coyuntura.

Desde fines del siglo XX y comienzos del XXI, la captura de las decisiones estatales ha sido un problema acuciante. Mecanismos conocidos como el *lobby*, la puerta giratoria, pero también el estrechamiento de los vínculos entre el empresariado y la política y la captura de los medios masivos de comunicación como un modo de incidir en la opinión pública, se convirtieron en estrategias para favorecer intereses privados y maniatar a los Estados nacionales. Como vimos a partir de la propuesta del impuesto extraordinario a las grandes fortunas, estos mecanismos se activaron en los distintos países para frenar la aplicación de la medida. Al mismo tiempo, el carácter dependiente de las economías y la injerencia de los organismos multilaterales de crédito, cuyo recetario de corte ortodoxo ha sido muy caro para las sociedades latinoamericanas, también ha sido un elemento crítico para las políticas estatales y preocupa la reedición de este escenario en el contexto de la pandemia.

En términos de las relaciones redistributivas y de la concentración de la riqueza, como se discutió con anterioridad, las propias

dinámicas de la crisis han provocado un empeoramiento de los ejes que reproducen la desigualdad: desempoderamiento de las clases sociales, pobreza y concentración de mercados, capitales y recursos. Aunado a la mayor concentración y peso de las élites en la toma de decisiones públicas el escenario pospandemia pareciera no ser el más prometedor.

Finalmente, en tiempos de crisis es donde más tienden a necesitarse las redes entre directivos y con las élites políticas ya que son fuentes de protección y supervivencia por lo que se esperan cambios en la organización de los grandes empresarios. Cómo serán esas redes, entre quiénes, y qué alcance transnacional tengan afectará no solo a los empresarios, sino también al tipo de capitalismo que impera en América Latina.

Bibliografía

Alfani, Guido, y Francesco Ammannati (2017). Long-term trends in economic inequality: the case of the Florentine state, c. 1300–1800. *The Economic history review* 70 (4), 1072–1102.

Alvaredo, Facundo et al. (2018). *World inequality report 2018*. Belknap Press.

Aragón-Falomir, Jaime, y Cárdenas, Julián (2020). Análisis de redes empresariales y puertas giratorias en México: Cartografía de una clase dominante público-privada. *Temas y Debates* 39 (junio), 81-103. <https://doi.org/10.35305/tyd.v0i39.458>.

Banco Mundial (2020). *La Covid-19 (coronavirus) hunde a la economía mundial en la peor recesión desde la Segunda Guerra Mundial*. <https://www.bancomundial.org/es/news/press-release/2020/06/08/covid-19-to-plunge-global-economy-into-worst-recession-since-world-war-ii>

Becerra, Martín, y Mastrini, Guillermo (2017). *La concentración infocomunicacional en América Latina (2000-2015). Nuevos medios y tecnologías, menos actores*. Bernal: Universidad Nacional de Quilmes.

Bértola, Luis (2015). Has Latin America changed tracks? Catching up: now and then. An essay. *Documentos de Trabajo On Line/FCS-PHES*; 40.

Bielschowsky, Ricardo, y Torres, Miguel (2018). Desarrollo e igualdad: el pensamiento de la CEPAL en su séptimo decenio. Textos seleccionados del período 2008-2018.

Bull, Benedicte, y Robles-Rivera, Francisco. “COVID-19, elites and the future political economy of inequality reduction in Latin America.” *CEPAL Review-Special issue* (2020).

CEPAL. <https://www.cepal.org/es/publicaciones/43540-desarrollo-igualdad-pensamiento-la-cepal-su-septimo-decenio-textos-seleccionados>

Cárdenas, Julián, Robles-Rivera, Francisco y Martínez-Vallejo, Diego (2020). Los dueños de América Latina: análisis de las redes entre los propietarios transnacionales de las grandes empresas. *Revista CIDOB d’Afers Internacionals* 125.

Cárdenas, Julián, y Robles-Rivera, Francisco. (2020). *Business elites in Panama: Sources of Power and State Capture*. Geneva: UNRISD.

Cárdenas, Julián (2015). Are Latin America's Corporate Elites Transnationally Interconnected? A Network Analysis of Interlocking Directorates. *Global Networks* 15 (4): 424-45. <https://doi.org/10.1111/glob.12070>

Cárdenas, Julián (2016). Why Do Corporate Elites Form Cohesive Networks in Some Countries, and Do Not in Others? Cross-National Analysis of Corporate Elite Networks in Latin America. *International Sociology* 31 (3): 341-63. <https://doi.org/10.1177/0268580916629965>

Cárdenas, Julián (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>

Castellani, Ana (2018). Lobbies y puertas giratorias Los riesgos de la captura de la decisión pública. En *Nueva Sociedad*, n° 276, 48-71.

CEPAL (2020). *Impuesto a los grandes patrimonios: propuestas en Europa y América del Sur y debate sobre propuestas en Argentina en el contexto de la pandemia de COVID-19*. <https://centrocepa.com.ar/informes/250-impuesto-a-los-grandes-patrimonios-propuestas-en-europa-y-america-del-sur-y-debate-sobre-propuestas-en-argentina-en-el-contexto-de-la-pandemia-de-covid-19.html>

CEPAL (2020). *Pactos políticos y sociales para la igualdad y el desarrollo sostenible en América Latina y el Caribe en la recuperación pos-COVID-19*. https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/46102/4/S2000673_es.pdf

CIA Factbook (2019). *The World Factbook 2019*. Washington, DC: Central Intelligence Agency.

CNC (2020). CNC advierte que un impuesto a la riqueza afectará a las inversiones". <https://www.cnc.bo/cnc-advierte-que-un-impuesto-a-la-riqueza-afectara-a-las-inversiones/>

Cortés Sáenz, Hernán, e Itriago, Déborah (2018). *El fenómeno de la captura. Desenmascarando el poder*. Oxfam: Intermon. <https://cdn2.hubspot>.

net/hubfs/426027/Oxfam-Website/oi-informes/OXFAM_Intermon_Metodolog%C3%ADa_captura_2018.pdf

Durand, Francisco, y Crabtree, John (2017). *Perú: élites del poder y captura política*. Lima: PUC, IEP, Universidad del Pacífico.

Durand, Francisco (2010). Empresarios a la presidencia. *Nueva Sociedad*, n° 225, pp. 68-85.

Durand, Francisco (2019). *La captura del Estado en América Latina*. Lima: OXFAM, PUC.

FMI (2020^a). *Cuestiones tributarias: Panorama general*. <https://webcache.googleusercontent.com/search?q=cache:h4xGEapYmjwJ:https://www.imf.org/~media/Files/Publications/covid19-special-notes/Spanish/sp-special-series-on-covid-19-tax-issues-an-overview.ashx+&cd=1&hl=es-419&ct=clnk&gl=ar>

Garay Salamanca, Luis et al. (2008). *La reconfiguración cooptada del Estado: Más allá de la concepción tradicional de captura económica del Estado*. Bogotá: Fundación Método, AVINA y Transparencia Colombia.

García Delgado, Daniel, Ruiz del Ferrier, Cristina, y De Anchorena, Beatriz (comps.) (2018). *Elites y captura del Estado. Control y regulación en el neoliberalismo tardío*. Buenos Aires: Flacso Argentina.

ICEFI (2015). *Política fiscal: expresión del poder de las élites centroamericanas - Google Search*. https://www.google.de/search?q=Pol%C3%ADtica+fiscal%3A+expresi%C3%B3n+del+poder+de+las+%C3%A9lites+centroamericanas&ie=utf-8&oe=utf-8&client=firefox-b-ab&gfe_rd=cr&ei=MLapWiftE-eX8Qe_q63IAQ

ICRICT (2020). *La pandemia mundial, la recuperación económica sostenible y la fiscalidad internacional*. https://static1.squarespace.com/static/5a0c602bf43b5594845abb81/t/5ee6d839dea88b4fd331be49/1592186943071/ICRICT+Pandemia+y+fiscalidad+internacional_EMBARGO+15+junio+09h00+EDT.pdf

Karlsson, Martin, Nilsson, Therese y Pichler, Stefan (2014). The Impact of the 1918 Spanish Flu Epidemic on Economic Performance in Sweden: An Investigation into the Consequences of an Extraordinary Mortality

Shock. *Journal of Health Economics* 36 (julio): 1-19. <https://doi.org/10.1016/j.jhealeco.2014.03.005>

Loureiro, Pedro Mendes (2020). Class Inequality and Capital Accumulation in Brazil, 1992–2013. *Cambridge Journal of Economics* 44 (1): 181-206. <https://doi.org/10.1093/cje/bez030>

Luna, Matilde (2020). El vínculo entre las élites empresariales mexicanas y los expertos: Expandiendo las fronteras del mercado. *Revista Española de Sociología* 29 (3). <https://doi.org/10.22325/fes/res.2020.31>

Lustig, Nora (2020). Desigualdad y descontento social en América Latina. *Nueva Sociedad*, n.o 286: 53–61.

Mesquita Moreira, Mauricio (2018). Connecting the Dots: A Road Map for Better Integration in Latin America and the Caribbean. *Bid* New York, NY: Inter-American Development Bank. <http://dx.doi.org/10.18235/0001132>

Morgan, Marc (2017). Extreme and persistent inequality: New evidence for Brazil Combining National accounts, surveys and fiscal data, 2001-2015.

OECD (2020). *Tax and Fiscal Policy in Response to the Coronavirus Crisis: Strengthening Confidence and Resilience*. https://read.oecd-ilibrary.org/view/?ref=128_128575-o6raktc0aa&title=Tax-and-Fiscal-Policy-in-Response-to-the-Coronavirus-Crisis

Nercesian, Inés . *Presidentes empresarios y Estados capturados: América Latina en el siglo XXI*: Teseo, Ciudad Autónoma de Buenos Aires, Argentina, 2020.

Peacock, Alan T., y Wiseman, Jack (1961). The Growth of Public Expenditure in the United Kingdom. *National Bureau of economic research*. <https://www.nber.org/books/peac61-1>

Pérez Sainz, Juan Pablo. “La rebelión de los que nadie quiere ver: respuestas para sobrevivir a las desigualdades extremas en América Latina.” (2019).

Robles Rivera, Francisco (2021). Élite y estrategias de captura de medios en América Central. *Revista Mexicana de Sociología*, en prensa.

Rodríguez Díaz, José Antonio (2020). La COVID-19: la gran oportunidad para pensar y crear sociedades futuras mejores. *Revista Española de Sociología* 29 (3): 693-702. <https://doi.org/10.22325/fes/res.2020.43>

Rodríguez Weber, Javier. (2018). Alta Desigualdad en América Latina: desde cuándo y por qué. Munich Personal RePEc Archive. https://mpra.ub.unimuenchen.de/87619/1/MPRA_paper_87619.pdf

Ruiz, Susana (2020). ¿Quién paga la cuenta? Gravar la riqueza para enfrentar la crisis de la COVID-19 en América Latina y el Caribe. OXFAM. <https://oxfamilibrary.openrepository.com/handle/10546/621033>

Sáinz, Juan Pablo Pérez. *Una historia de la desigualdad en América Latina: la barbarie de los mercados, desde el siglo XIX hasta hoy*. Siglo XXI Editores, 2016.

Salas-Porras, Alejandra (2017). *La Economía Política Neoliberal en México. ¿Quién la diseñó y cómo lo hizo?* México: Foca Ediciones y Distribuciones Generales.

Salas-Porras, Alejandra (2018). *Conocimiento y poder. Las ideas, los expertos y los centros de pensamiento*. México: Akal.

Scheidel, Walter (2018). *The great leveler: Violence and the history of inequality from the stone age to the twenty-first century*. Princeton University Press.

Schoenman, Roger (2014). *Networks and institutions in Europe's emerging markets*. Cambridge studies in comparative politics. Cambridge: Cambridge University Press. [//catalog.hathitrust.org/Record/100171939](https://catalog.hathitrust.org/Record/100171939)

Serna, Miguel y Bottinelli, Eduardo (2020). Los empresarios en la política en Uruguay en tiempos de cambio: reconversión y renovación de las elites políticas (2000-2015). *Revista Española de Sociología* 29 (3): 655-73. <https://doi.org/10.22325/fes/res.2020.40>

Sousa Barros, Thiago de, Cárdenas, Julián y Mendes-Da-Silva, Wesley (2020). The Effect of Interlocking Directorates on Mergers and Acquisitions in Brazil. *Journal of Management and Governance*. <https://doi.org/10.1007/s10997-020-09529-7>

Starr, Paul (2019). *Entrenchment: Wealth, Power, and the Constitution of Democratic Societies*. Yale University Press.

Trejos, Juan Diego, y Oviedo, Luis Ángel (2012). Cambios en la distribución del ingreso familiar en Costa Rica durante la primera década del siglo XXI. *Revista de Ciencias Económicas*. 30 (2).

Van Veen, Kees (2018). How Did the Financial Crisis Affect the Transnationality of the Global Financial Elite? One Step Forward and One Step Back. *Global Networks* 18 (1): 105-26. <<https://doi.org/10.1111/glob.12182>>

Viguera, Aníbal. (1996). Empresarios y acción política en América Latina. Una perspectiva comparada. En *Nueva Sociedad*, n° 143, pp. 174-189.

Villegas Moreno, Bernardo José (2019). Hacia el estudio del campo de las élites económicas del Ecuador contemporáneo: análisis comparativo de las redes de propiedad de las 100 empresas más grandes del Ecuador entre el año 2007 hasta el año 2016, utilizando la metodología análisis de redes sociales. Quito: Pontificia Universidad Católica del Ecuador. <http://repositorio.puce.edu.ec/handle/22000/16974>

Watkins-Fassler, Karen, Fernández-Pérez, Virginia y Rodríguez-Ariza, Lázaro (2016). President Interlocking, Family Firms and Performance during Turbulent Times: Evidence from Latin America. *European Journal of Family Business* 6 (2): 63-74. <https://doi.org/10.1016/j.ejfb.2016.12.001>

Waxenecker, Harald (2017). *Élites políticas y económicas en El Salvador: ¿Captura del Estado?* El Salvador: Heinrich Böll Stiftung.

Wong, Ling Heng Henry, Gyax, André F, y Wang, Peng (2015). Board Interlocking Network and the Design of Executive Compensation Packages. *Social Networks* 41 (mayo): 85-100. <https://doi.org/10.1016/j.socnet.2014.12.002>

World Bank (2020). Gini Index & Income Share held by highest 10% | Data. (2020). <https://datos.bancomundial.org/indicador/SI.POV.GINI>

Fuentes sobre el impuesto a la riqueza

Agência Senado. Senado debate quatro propostas de imposto sobre grandes fortunas (Brasil). <https://www12.senado.leg.br/noticias/materias/2020/03/27/senado-debate-quatro-propostas-de-imposto-sobre-grandes-fortunas>

Aporte solidario y extraordinario para ayudar a morigerar los efectos de la pandemia (Argentina).<https://www4.hcdn.gob.ar/dependencias/dcomisiones/periodo-138/138-123.pdf>

Impuesto solidario a la riqueza, para reactivar el país ante la emergencia del COVID-19 n°22113. (Costa Rica). http://www.asamblea.go.cr/Centro_de_informacion/Consultas_SIL/SitePages/ConsultaProyectos.aspx

Ley de contingencia fiscal progresiva y solidaria ante la emergencia nacional del COVID-19 n°21883. (Costa Rica). http://www.asamblea.go.cr/Centro_de_informacion/Consultas_SIL/SitePages/ConsultaProyectos.aspx

Ley de contribución extraordinaria para la crisis (Guatemala). https://www.soy502.com/sites/default/files/ley_de_contribucion_extraordinaria_para_la_crisis.pdf

Ley de Impuesto a las grandes fortunas (Perú). http://www2.congreso.gob.pe/sicr/tradocestproc/Expvirt_2011.nsf/visbusqptramdoc1621/05163?opendocument

Ley de Justifica fiscal frente a la emergencia del COVID n°22034. (Costa Rica). http://www.asamblea.go.cr/Centro_de_informacion/Consultas_SIL/SitePages/ConsultaProyectos.aspx

Ley que impone un Impuesto Directo Solidario a las grandes fortunas, particulares, de grupo económico y de empresas en general, con base en sus funciones legislativas (Perú). http://www2.congreso.gob.pe/sicr/tradocestproc/Expvirt_2011.nsf/visbusqptramdoc1621/04887?opendocument

Fuentes FMI:

FMI (2020b). El Directorio Ejecutivo del FMI Aprueba US\$327 Millones para Bolivia para Enfrentar la Pandemia de la COVID-19. <https://www.imf.org/es/News/Articles/2020/04/17/pr20170-bolivia-imf-executive-board-approves-emergency-support-to-address-covid-19>

FMI (2020c). El Directorio Ejecutivo del FMI aprueba un acuerdo de dos años a favor de Perú por US\$ 11.000 millones en el marco de la Línea de Crédito Flexible. <https://www.imf.org/es/News/Articles/2020/05/28/pr20224-peru-imf-executive-board-approves-2yr-us-11b-flexible-credit-line-arrangement>

FMI (2020d). El Directorio Ejecutivo del FMI aprueba un Acuerdo de Dos Años a favor de Chile por US\$ 23.930 Millones en el marco de la Línea de Crédito Flexible. <https://www.imf.org/es/News/Articles/2020/05/29/pr20227-imf-executive-board-approves-two-year-flexible-credit-line-arrangement>

FMI (2020e). El Directorio Ejecutivo del FMI aprueba US\$643 millones en asistencia de emergencia a Ecuador para abordar la pandemia de COVID-19. <https://www.imf.org/es/News/Articles/2020/05/01/pr-20203-ecuador-imf-executive-board-approves-us-643-million-in-emergency-assistance>

FMI (2020f). El Directorio Ejecutivo del FMI aprueba un acuerdo con Ecuador por US \$ 6.500 millones en el marco del Servicio Ampliado del FMI. <https://www.imf.org/es/News/Articles/2020/10/01/pr20302-ecuador-imf-executive-board-approves-27-month-extended-fund-facility>

FMI (2020g). El Directorio Ejecutivo del FMI aprueba un nuevo acuerdo de dos años a favor de Colombia por US\$10.800 millones en el marco de la Línea de Crédito Flexible. <https://www.imf.org/es/News/Articles/2020/05/01/pr20201-colombia-imf-executive-board-approves-new-two-year-flexible-credit-line-arrangement>

FMI (2020h). El Directorio Ejecutivo del FMI aprueba USD504 millones de asistencia de emergencia a favor de Costa Rica para ayu-

dar a abordar la pandemia de la COVID-19. <https://www.imf.org/es/News/Articles/2020/04/29/pr20194-costa-rica-imf-executive-board-approves-us-emergency-assistance-address-covid-19-pandemic>

FMI (2020i). El Directorio Ejecutivo del FMI Aprueba US\$389 Millones para El Salvador para Enfrentar la Pandemia del Coronavirus. <https://www.imf.org/es/News/Articles/2020/04/14/pr20155-el-salvador-imf-executive-board-approves-a-us-389-million-disbursement-to-address-covid-19>

FMI (2020j). El Directorio Ejecutivo del FMI aprueba US\$ 594 millones en asistencia de emergencia para Guatemala para abordar la pandemia de COVID-19. <https://www.imf.org/es/News/Articles/2020/06/10/pr20241-guatemala-imf-executive-board-approves-us-594-million-in-emergency-assistance>

FMI (2020k). FMI desembolsa US\$143 millones a Honduras para combatir la pandemia del Coronavirus. <https://www.imf.org/es/News/Articles/2020/03/31/pr20125-honduras-imf-disburses-us-143-million-to-honduras-to-fight-covid-19-pandemic>

FMI (2020l). El FMI Llega a un Acuerdo con Honduras a Nivel de Personal Técnico sobre la Segunda Revisión del Programa Económico bajo el Acuerdo Stand-By/Facilidad de Crédito, Propone Aumento en el Apoyo del Fondo a US\$530 millones. <https://www.imf.org/es/News/Articles/2020/05/07/pr20210-honduras-imf-reach-staff-lvl-agree-2nd-rev-econ-prog-under-sbascf-propose-us-530m>

FMI (2020ll). IMF Executive Board Approves a US\$515 Million Disbursement to Panama to address the COVID-19 Pandemic. <https://www.imf.org/en/News/Articles/2020/04/16/pr20166-panama-imf-executive-board-approves-disbursement-to-address-the-covid-19>

Proyecto de Ley Que amplía el financiamiento genuino de la emergencia del coronavirus (SARS-COV2); Tasa Covid (Paraguay). <http://silpy.congreso.gov.py/expediente/120551>

Proyecto de Reforma Constitucional. Crea un impuesto Transitorio al patrimonio de las grandes fortunas en Chile. https://www.senado.cl/appsenado/templates/tramitacion/index.php?boletin_ini=13555-07