

Artículo recibido:

4 de agosto del 2011.

Evaluado:

26 de septiembre del 2011.

Modificado:

10 de octubre del 2011.

Los dueños de la palabra en Costa Rica en un contexto de reforma neoliberal

RESUMEN

A partir de los 80s, en la región centroamericana inicia un proceso de profundo cambio socio-económico, que tuvo efectos en muchas dimensiones de la vida. De la mano de estos cambios, los grupos de poder económico costarricenses se diversificaron y transnacionalizaron, modificando significativamente su lógica de operacionalización, en la cual los medios de comunicación tradicionales y masivos tienen un importante papel. Con esto, se muestran cuestionamientos en torno al poder de los medios de infocomunicación; junto a un importante vacío académico al respecto. Este artículo problematiza los grupos de poder en función de sus intereses en los medios de comunicación, e intenta abrir nuevas líneas de investigación sobre los vínculos entre la comunicación y el "nuevo" modelo económico en el contexto de la globalización neoliberal.

PALABRAS CLAVE

Grupos de poder, comunicación, cambios estructurales, transnacionalización

ABSTRACT

As of the 1980s, a profound process of socio-economic change have been taking place in the Central American region. Directly related to these changes, Costa Rican economic elite groups diversified into new activities and transnationalized, which changed significantly their logic of operation. The traditional and mass media have played, and still play, an important role in this changing scenario, which has put on the table critical questions about the power these info-communication media have. However, the academic literature is silent on the issue. This paper does not pretend to fill this academic void, but does mean to problematize the economic and political elite in function of their vested interest in Costa Rica's media, and hopes to initiate a discussion that could lead to new research on the interactions between communication and the so-called "new" economic model in the context of neoliberal globalization.

KEY WORDS

Economic and media power groups, structural changes, transnationalization.

**Francisco Robles
Rivera**



Koen Voorend

Costarricense. Posee una Maestría en Estudios Latinoamericanos con énfasis en cultura y desarrollo por la Universidad Nacional de Costa Rica. Actualmente coordina el Programa de Nuevas Formas de Acumulación, Distribución y Desigualdad en el Instituto de Investigaciones Sociales de la Universidad de Costa Rica, donde además es docente en la Escuela de Comunicación Colectiva. Asimismo, es investigador del programa Geoestrategia Latinoamericana a principios del Siglo XXI, del Instituto de Estudios Latinoamericanos de la Universidad Nacional. Correo electrónico: franroblescr@gmail.com

Tiene una maestría en Economía Internacional de la Universidad de Maastricht, Holanda, y otra maestría en Estudios de Desarrollo, con especialización en Economía de Desarrollo, del *Institute of Social Studies* en la Haya, Holanda, donde también es aceptado para el programa de doctorado. Es docente de la Escuela de Comunicación e investigador en el Programa de Nuevas Formas de Acumulación, Distribución y Desigualdad del Instituto de Investigaciones Sociales de la Universidad de Costa Rica. Correo electrónico: koenvoorend@gmail.com

Los dueños de la palabra en Costa Rica en un contexto de reforma neoliberal*

Introducción

En la última década en Costa Rica hechos políticos de trascendencia histórica como el Combo del ICE, el Tratado de Libre Comercio con los EE.UU. (TLC), el memorando Casas-Sánchez, o los juicios en contra de dos expresidentes de la República han puesto de nuevo sobre el tapete los cuestionamientos en torno al poder de los medios de infocomunicación, no solo en el ámbito político, sino también económico. Sin embargo, al igual que en el caso de los estudios sobre grupos de poder económico en las ciencias sociales en general, en la comunicación este ha sido un amplio silencio en Costa Rica.

Si bien, en la última década se han dado dos importantes esfuerzos por estudiar la concentración de poder en la región y en particular en Costa Rica, el primero de ellos de Rockwell y Janus (2003) y el segundo de Segnini (2009), ambos estudios son apenas una introducción a un tema cuyo único estudio amplio data de 1979 en manos de Patricia León e Isabel Ovares. Este silencio es notable, sobre todo dado el importante papel que ha jugado la infocomunicación costarricense no solo en la formación de opinión pública, sino también en la consolidación de un modelo económico que ha traído cambios significativos a la sociedad costarricense en particular y al mundo en general.

La lógica de este nuevo modelo en las comunicaciones ha estado enmarcada en un amplio contexto de globalización neoliberal, en el cual, se ha concentrado la propiedad de los medios de infocomunicación, y se han transnacionalizado las formas y los contenidos.

* Un borrador de este artículo fue presentado por los autores en las jornadas de Investigación y Acción Social de la Escuela de Ciencias de la Comunicación Colectiva de la Universidad de Costa Rica, realizadas del 16 al 20 de mayo del año 2011. Otra versión fue presentada en las primeras Jornadas de Investigación de la Facultad de Ciencias Sociales de la Universidad de Costa Rica, realizadas del 31 de agosto al 2 de setiembre del año 2011. Agradecemos la valiosa colaboración y las importantes revisiones finales de la Br. Karla Venegas.

Teniendo en cuenta lo anterior, este artículo lejos de constituirse en otra introducción al tema, busca lanzar algunas preguntas que, a criterio de los autores, podrían abrir algunos ejes de investigación de mayor trascendencia. Aquí se argumenta que es importante pensar los medios de infocomunicación, y en función del llamado nuevo modelo económico (Segovia, 2004), y viceversa. Más específicamente, se espera abrir la discusión sobre: el balance de los cambios en el modelo económico de Costa Rica y su(s) impacto(s) en los medios de infocomunicación; la diversificación de los dueños de los medios de comunicación en otras áreas de la economía en Costa Rica; asimismo las relaciones dinero-medios-poder-política; y la concentración y el impacto de esta en el “pluralismo informativo”.

Dado la anterior, en la primera parte se discute el impacto de la ruptura con el modelo económico agroexportador tradicional, así como sus ejes centrales en torno a la transnacionalización y la concentración del poder; luego se hace una breve descripción de los ganadores del período, así como la caracterización actual y general de los grupos de poder económicos en Costa Rica. Después, se analizan los cambios resultantes de esta ruptura en las economías de los medios de infocomunicación, así como una caracterización de la concentración de poder político y económico en los medios costarricenses.

Ruptura(s) y cambios en el Modelo Económico en Costa Rica

Durante los años ochenta y noventa la región centroamericana en general, y Costa Rica en particular, vivieron un período de cambios importantes en su estructura económica, social y política en consonancia con la reestructuración del capitalismo global. En Costa Rica la orientación económica y el papel del Estado cambiaron drásticamente después de la crisis de los ochenta y abrieron “el principio del fin del Estado intervencionista, para buscar un nuevo marco político-institucional en el que una nueva clase política busca nuevos referentes y estrategias distintas” (Hidalgo, 2003, p. XX).

Según Segovia (2004), se trata de un “quiebre estructural” con el modelo agro-exportador tradicional y el surgimiento de lo que algunos autores llaman un nuevo modelo económico (NME), y otros “nuevo estilo de desarrollo” (Rovira, 2004). Si bien en la literatura no existe aún consenso de cómo llamar el resultado de los cambios económicos, y se mantiene además cierta discusión del grado de ruptura con el modelo anterior, lo que sí se destaca en los trabajos académicos son los cambios importantes en la estructura económica del país y sus efectos sobre varios ámbitos diferentes, como por ejemplo los mercados laborales, el papel del Estado y la producción doméstica.

Hidalgo (2003) explica que estas reestructuraciones económicas “suelen ser en su mayoría consecuencia de un cambio de modelo de desarrollo; es decir, suelen venir inducidos por una actuación de naturaleza política” (p. 63). En el caso costarricense, Hidalgo (2003) anota que la crisis de la deuda de los 80 y el período de intensa inestabilidad que implicó, abrieron el paso para “un grupo de políticos, los tecnócrata-políticos, [que] se hizo con el poder e iniciaron un proceso de transformación profunda del sistema inspirados en los principios del neoliberalismo. El modelo de desarrollo que esta nueva élite política ha implementado es el llamado reformismo neoliberal” (p. 64).

Este reformismo neoliberal se vio fortalecido por las políticas de instituciones financieras internacionales (IFI), y particularmente por el Banco Mundial (BM) y el Fondo Monetario Internacional (FMI), o lo que se conoce como el Consenso de Washington. Los programas de ajuste estructural que se promovieron desde este Consenso incluyeron políticas de estabilización en el corto plazo, y un paquete de ajustes estructurales en el mediano y largo plazo. A grandes rasgos, según la agenda neoliberal, estos ajustes se concentraron en la privatización de empresas públicas, la desregulación y la liberalización de mercados.

Según Segovia (2004), como resultado de estas políticas neoliberales, este “quiebre estructural, [...] por una parte provocó el colapso definitivo del modelo agroexportador tradicional; y por otra, coadyuvó al surgimiento de un Nuevo Modelo Económico” (p. 7). Este NME permitió una reestructuración de la economía, pasándose de un modelo en el cual los precios y las rentabilidades estaban destinadas al mercado interno (modelo de sustitución de importaciones), a otro en el que se ha buscado beneficiar los sectores vinculados a la actividad externa (industriales, agroindustria, turismo), profundizando la transnacionalización de la economía (Vargas, 2002; Segovia, 2004; Robinson, 2003).

Esta liberalización y la transnacionalización que implicó, se dieron por un cambio en el modelo de integración vía intercambio de bienes y flujos de capital en un mercado internacional integrado, a uno en el que los modos de producción son articulados en circuitos globales de acumulación -como el turismo y la maquila de alta y baja tecnología, por ejemplo- (Robinson, 2003).

A diferencia de lo que sucedía con la exportación de productos tradicionales, en el cual los réditos eran utilizados en los países para las nuevas inversiones y en el sector financiero, en este nuevo modelo, buena parte de la agroindustria, la maquila y el turismo están controlados por grupos transnacionalizados tanto de “dentro” del como de “fuera” Estado. Estos réditos no estarán supeditados al Estado donde se obtengan, sino que gracias a la liberalización de la cuenta de capitales podrán ser repatriados, casi sin costo alguno (Robles, 2010).

De la mano de lo anterior, el NME implicó una serie de reestructuraciones legales, económicas, políticas y sociales favorables a los grupos de poder económicos nacionales y al capital transnacional metropolitano. Los ejemplos más claros son las privatizaciones de servicios públicos, la liberalización de flujos de capital y consecuentemente la entrada de bancos privados, los certificados de abono tributario como apoyo a las exportaciones y los regímenes de zona franca (Vargas, 2002). Estas reestructuraciones permitieron no solo acceder a nuevos fondos para ampliar sus inversiones, sino además a nuevos espacios en los cuales operar, producto de la privatización de los “residuos” del estado-empresario, como por ejemplo, la Corporación de Desarrollo (CODESA), Cementos del Pacífico (CEMPASA), y Fertilizantes de Centroamérica (FERTICA) (Robles, 2010).

En el caso de Costa Rica, estas reestructuraciones determinan los ganadores del período. Primero, un grupo de ganadores lo constituyeron los agroexportadores (especialmente de frutas tropicales) hacia quienes la política agrícola dio un giro, no solo en torno a exoneraciones arancelarias, sino también a través de amplias bonificaciones como los Certificados de Abono Tributario. Junto con ellos, y bajo el auspicio de la AID de los Estados Unidos, particularmente el director de ese momento, Daniel Chaij¹, la re-estructuración al sistema financiero costarricense permitió el “renacimiento” de una cúpula financiera privada (Sojo, 1991; Florez-Estrada, s.f.; León, 2009).

1. Por ejemplo Luis Liberman, Ernesto Rorhmoser, Alberto Dent, Fernando Naranjo, Samuel Yankelewitz, entre otros

Tercero, el sector turístico en general se vio favorecido por el NME en las últimas tres décadas, el cual determinó una jerarquía empresarial de enclave favorecida con: i) la eliminación de las barreras al movimiento de capitales, ii) la concesión de exoneraciones y, iii) el otorgamiento de garantías al capital externo que ha favorecido la transnacionalización de los servicios nacionales del turismo (Ramírez, 2009).

Otro favorecido y directamente vinculado a los sectores ganadores arriba descritos, es el capital transnacional, principalmente proveniente de los EE.UU. que se ha visto beneficiado no solo por las ventas de empresas estatales, sino también, por la compra-venta de empresas tradicionalmente familiares y la ampliación de los beneficios gubernamentales a las industrias de maquila de alta tecnología y de servicios.

Los grupos de poder económicos costarricenses

Las últimas tres décadas el capital transnacional ha vivido su era de mayor expansión caracterizada por una “híper-acumulación”, un período de una tasa de expansión y acumulación del capital sin precedentes en la historia contemporánea, facilitada por nuevas tecnologías, las políticas neoliberales y nuevas modalidades de movilidad y explotación de la mano de obra global (Robinson, 2010). En este contexto, en América Latina el capitalismo dependiente ha configurado una forma empresarial propia

“caracterizada por la expansión exitosa a partir de una empresa madre que luego genera otras, convirtiéndose en el “buque bandera” de un conglomerado de numerosas empresas dirigidas por un líder familiar” (Durand & Campodónico 2010, p. 51).

En el caso de Costa Rica y de la región centroamericana estos grupos han suplantado poco a poco a las familias oligárquicas tradicionales a través de su propia modernización y la modernización de sus empresas. Además, las reestructuraciones legales, económicas y políticas producto del ajuste estructural han promovido la integración real, la cual ha tenido lugar “fuera de la institucionalidad de integración establecida por los gobiernos del área en las últimas décadas” (Segovia, 2005, p. 35). Esta integración permitió a estos grupos re-orientar sus inversiones en la región, proceso facilitado a su vez por las similitudes sociales y culturales entre los países del istmo. Su poder económico, también les ha otorgado un “derecho de picaporte”, es decir:

Facilidades para acceder a las diversas instancias del aparato estatal, como consecuencia de una compleja pero bien tejida red, que incluye desde las estrechas relaciones familiares y económicas entre los principales grupos nacionales, hasta el financiamiento de las campañas políticas de los partidos en el poder, incluso, con aportaciones millonarias a más de una organización, lo que amplía los círculos de influencia en futuros gobiernos (Segovia, 2005, p. 109).

Asimismo, la integración real de la región ha sido facilitada además por amplios procesos de compra-venta de empresas tradicionalmente familiares o públicas/estatales y el financiamiento de las economías en la región.

En el caso centroamericano, hay una amplia remodelación normativa de los Estados, a partir de la firma de sendos y amplios tratados de libre comercio, mediante los cuales se garantiza: i) la apertura de los “reglones relacionados con el principio constitucional de dominio directo de la nación y la propiedad, así como la jurisdiccionalidad del estado sobre áreas y aspectos vitales como la industria petrolera, la electricidad, las telecomunicaciones, los ferrocarriles, entre otros” (Saxe, 2002, p. 193) y, ii) la ampliación y el fortalecimiento de los derechos de inversionistas nacionales y extranjeros con el supuesto fin de atraer más inversión, a través de un “nuevo” Acuerdo Multilateral de Inversiones (Mora, 2006).

En este contexto, los grupos de poder costarricenses han cambiado según las lógicas volátiles del capitalismo global, acrecentando su participación en aquellos sectores a los cuales se les ha apostado nacionalmente como el sector financiero, inmobiliario y turístico, pero además han dado paso a la compra-venta de empresas tradicionalmente familiares, la consolidación de oligopolios privados transnacionales y a procesos de “gerentización” de las elites económicas. Estos procesos han

implicado que formalmente las familias pierdan la propiedad del negocio, pero no necesariamente el control, dado que se insertan en las nuevas empresas transnacionales a nivel de gerencia, lo que en buena medida limita su poder real en las decisiones de las empresas.

En el caso de la financialización de la economía y de los grupos de poder económico en Costa Rica, esta ha estado determinada pues “el bloque en el poder y los grupos de poder económico vinculados a las finanzas han tenido una mayor capacidad de hegemonizar sus intereses dentro de las pugnas propias del estilo de desarrollo que otros grupos” (León, 2009, p. 162). Esto ha sido favorecido por su intensa labor de cabildeo con políticos cercanos durante la aprobación de leyes, decretos y políticas económicas favorables; su férrea oposición al cobro de impuestos (encajes bancarios, renta, renta mundial); y el posicionamiento de colaboradores/socios cercanos en puestos del gobierno, por ejemplo: El Ministerio de Hacienda (Dent, Baruch, Bolaños, Vargas), El Banco Central (Lizano, de Paula Gutiérrez, Bolaños), la Superintendencia de Entidades Financieras, el Consejo Nacional de Supervisión del Sistema Financiero (Dent), y en los propios bancos públicos (Volio, Arguedas, Naranjo, Pacheco) (Robles, 2011-en prensa).

Esta consolidación de la clase financiera en Costa Rica debe parte de su éxito al crecimiento del ámbito financiero como principal motor de la economía costarricense, favorecido por un aumento sostenido de la riqueza financiera en los últimos veinte años, por crecimientos sumamente dinámicos en los flujos de capital, y por el aumento de créditos para sectores de la economía como vivienda, comercio y consumo (León, 2009; Vargas, 2008).

Bajo esta misma centralidad volátil, en el sector inmobiliario y turístico han estado las apuestas por otra parte de los grupos de poder económico costarricenses, para quienes la burbuja inmobiliaria en los EE.UU (Voorend y Robles, 2011), permitió sobre todo en la zona de Guanacaste la apertura, construcción y desarrollo de amplios complejos turísticos y residenciales. Junto con la burbuja inmobiliaria, la apuesta al sector turístico basado en exoneraciones e incentivos ha dado lugar al establecimiento de alianzas inter-grupos empresariales en el desarrollo y construcción de complejos turísticos y hoteleros.

Las mismas lógicas de la transnacionalización de la economía costarricense han implicado una ampliación en los procesos de compra-venta de empresas que tradicionalmente estaban en manos del Estado o en manos de los grupos de poder nacionales. En este último caso, los actores de los grupos de poder nacionales típicamente llevan puestos en la gerencia de estas empresas ahora transnacionales, un proceso que en este trabajo se nombra como gerentización.

Durante los años setentas y ochentas existió un importante debate en torno a la asunción de gerentes de las Corporaciones Transnacionales Metropolitanas de los recientemente modernizados grupos de poder

económicos. No obstante, esta nueva gerentización da lugar a tres procesos importantes. En primer lugar, a la venta que hacen o favorecen las elites modernizadas de empresas tradicionalmente familiares (Corporación de Supermercados Unidos, Abonos Agro, diario La República, Pozuelo, Monumental-Reloj, entre otras) y/o estatales (Instituto Nacional de Seguros, Instituto Costarricense de Electricidad para el caso costarricense).

En segundo lugar, esas ventas han dado lugar a la entrada y consolidación de grandes monopolios regionales o transnacionales metropolitanos en los mercados nacionales (Wall Mart, Grupo el Progreso, Aliaxis, Hollinger Inc., Ángel González, entre otros). Y, en tercer lugar, estas compra-ventas han provocado movimientos en los puestos de mando de esas empresas, movilizándolo a las elites modernizadas a puestos gerenciales y no necesariamente de “poder duro”².

En el caso costarricense estos procesos de compra-venta de empresas tradicionalmente familiares han implicado el desplazamiento de las élites modernizadas en el mejor de los casos al de socios menores y por otro lado ha implicado la diversificación de las inversiones de estos grupos de poder en otras áreas de la economía.

2. Es decir, que este poder duro o de toma de decisiones está concentrado en los centros neurálgicos de las empresas, principalmente en los países metropolitanos, y no en las periferias.

Los grupos de poder mediáticos costarricenses

Si no existe mucha información sobre los grupos de poder en Costa Rica, menos se sabe sobre sus vínculos con los medios de comunicación, sus intereses, y el papel que estos últimos juegan en las estrategias económicas de los primeros. Sin embargo, es importante pensar los medios de comunicación en función del nuevo modelo económico, porque si bien los medios existían mucho antes de las reestructuraciones económicas, estos han desempeñado un papel importante en su justificación, como actores articuladores del modelo (Sandoval, 2007). El posicionamiento de los medios de comunicación masiva en los meses próximos al referéndum sobre el TLC con Estados Unidos fue un claro ejemplo de esto (Molina, 2007).

En el caso de los grupos de poder y medios de comunicación en Costa Rica, la concentración de la propiedad de los medios ha estado determinada al menos por dos hechos relevantes. El primero es el nacimiento de los dos más grandes e importantes medios de comunicación: La Nación (1946) y Teletica (1958), que nacen no solamente para ser la voz de los partidos políticos, sino para ser desde ese momento la voz de las élites agrícolas y conservadoras de Costa Rica (Rockwell & Janus, 2003). El segundo hecho está determinado por la sentencia de la Sala IV N°05965, del 11 de octubre de 1994, a través de la cuál se elimina el Artículo 2 de la Ley 6220, encargada de regular los medios de difusión y en el cuál se señalaba la propiedad nacional de los medios de difusión y agencias de publicidad.

En las últimas décadas, al igual que en el caso de los grupos de poder costarricenses anteriormente descritos, los grupos de poder dueños de los medios de comunicación en Costa Rica se han modernizado consecuentemente. Esta modernización ha estado determinada por la “formación de unidades empresariales dirigidas con métodos administrativos y gerenciales modernos” (Durand & Campodónico, 2010, p. 63) y por la incorporación y las alianzas estratégicas con otros grupos de poder, que teniendo sus actividades económicas principales en otros sectores, poseen hoy importantes inversiones en medios de comunicación (Durand & Campodónico, 2010).

Esta modernización de los medios es acompañada de un aumento en la concentración de propiedad en las últimas dos décadas (Segnini, 2009). El eje particular del aumento en la concentración está determinado por la transnacionalización de los medios de comunicación, los cuales, luego de distintos procesos de compra-venta, fusiones y adquisiciones han pasado a formar parte de grandes conglomerados transnacionales.

Un ejemplo de la transnacionalización de los medios es el caso de Ángel González, dueño de al menos 30 canales de televisión y 70 radios en América Latina y que no ha dejado fuera a Costa Rica. En la televisión su grupo Repretel es dueño de los canales 4, 6 y 11 y “algunos artículos periodísticos lo señalan también como propietario de los canales 9 y 2” (Segnini, 2009, p. 71). En radio, tras la compra del Grupo de Comunicación Monumental³ en 2006, se afianzó su control sobre nueve radios en frecuencia modulada (f.m.) y cuatro en amplitud modulada (a.m.) en lo que actualmente se conoce como Central de Radios (ver tabla 1).

3. Esta empresa perteneciente tradicionalmente a Calixto Chavez, fue vendida en el 2004 al Grupo Sama.

Otro ejemplo, es la asociación del Grupo Nación con el grupo español PRISA y Caracol de Colombia, que ha dado lugar a la creación del Grupo Latino de Radiodifusión de Costa Rica (GLR) que agrupa tres emisoras de radio.

En materia de radio, 35 de las emisoras están en manos de cinco grupos radiofónicos, mientras el Estado es dueño únicamente de un 11 % de las licencias de radio (Tabla 1). Una particularidad de lo señalado por Segnini (2009), tiene que ver con la relación de que a mayor audiencia mayor es la concentración en la publicidad, situación que excluye a otros del mercado.

En televisión abierta compite junto con Ángel González, la empresa TELETICA de la familia Picado Cozza que controlan los canales 7 y 33, la cual es dueña también de las empresas de televisión por cable Cable Tica y Cable Color. De acuerdo con Segnini (2009), los canales 6 y 11 representan un 37,8 % y canal 7 un 25,0 % de la audiencia, es decir un 62 % de la audiencia nacional.

Tabla 1.
Grupos de Poder Mediáticos en Radio, Costa Rica.

Grupo Radial	Emisoras de Radio	Propietario(s)
Central de Radios	Best F.M.; Radio Reloj; Monumental; Radio Disney; EXA; La mejor; Sonora; Joya; Zeta; Alajuela, Heredia, Pacífico y Managua (13)	Ángel González
Grupo Latino de Radiodifusión	ADN; Bésame y Los 40 principales (3)	Manuel Fco. Jiménez Echeverría Familia De Polanco (España) Julio Mario Santo Domingo Pumarejo (Colombia)
Grupo Omega	Radio Omega; Vox; IQ; Tú Radio (4)	Jorge Hernández Ramírez
Cadena Radial Costarricense	94, 7; Azul; 91.5; 103.1; 95.9; 89.1; 979; 90.3; Radio La Libertad (10)	Alexander Tena Sotela Roxie Blen Andrés Quintana
Cadena de Emisoras Columbia	Radio Puntarenas; Columbia; 95.5 Jazz; 911(5)	Carlos Alberto Alfaro Mcadam Arnoldo Alfaro Chavarría

Fuente: elaboración propia a partir de datos en línea de cada empresa

En el caso de la familia Picado Cozza⁴, esta ha ampliado sus horizontes empresariales en turismo (Hotel Punta Islita), el fútbol (Deportivo Saprissa) y en asociación con Manuel Francisco Jiménez Echeverría (presidente Grupo Nación) y Jaime Solera Jiménez (uno de los tres accionistas de JBQ) en la empresa Producciones Talamanca Verde S.A. (Murillo, 2004; Chaves, 2011).

4. Olga Cozza de Picado, René Picado y Paula Picado.

En prensa escrita la realidad tampoco es prometedora. La República que nació en 1950, inició un proceso de venta desde el año 1992 hasta su compra total en 1996 por parte de la corporación canadiense Hollinger, Inc. Sin embargo, en el año 2007 esta corporación canadiense vendió toda su participación a SRB CR Limitada, propiedad de Alfred Blase y su esposa Rosemary Flemming Engels (Rojas, 2007).

El Grupo Extra, propiedad de William Gómez posee El Diario Extra y la Prensa Libre, que junto con el canal Extra TV 42 y Radio América constituyen un fuerte grupo mediático que en el mediano plazo ha venido pisando los talones del Grupo Nación.

El auge sobre todo del Diario Extra, ha hecho que el Grupo Nación haya recurrido a la apertura del diario La Teja, con el fin de someter al primero a una estrategia de desplazamiento horizontal. Junto con La Teja, el Grupo Nación controla La Nación, Al Día y el semanario El Financiero, así como una línea importante de producción de revistas (Soho, Perfil, Sabores, Su Casa).

De acuerdo con los datos aportados por Segnini (2009), el Grupo Nación controla el 63,6 % de la circulación con sus periódicos La Nación y Al Día, mientras el Diario Extra ocupa un 31,4 %, es decir, en prensa escrita la concentración está dada por dos grupos; un oligopolio.

El Grupo Nación: el que todo lo tiene y del que todo mundo habla

5. En 1956 la Florida Ice & Farm Co. S.A propietaria de Traube compró la Cervecería Ortega por un monto de 12 millones de colones lo que hasta entonces era la transacción más grande vista en Costa Rica y desde ese momento consolidó el único emporio/oligopolio de producción de cerveza y alcohol no estatal en Costa Rica.

Nacida del seno de una de las familias más poderosas de Costa Rica con grandes terrenos dedicados al café, la caña, el arroz, y además la producción de cerveza⁵, La Nación y hoy el Grupo Nación S. A. constituye el grupo de poder mediático más importante de Costa Rica. Este grupo reporta ingresos para el año 2010 de \$ 67 millones y un millón trescientos mil lectores de sus tres periódicos base (La Nación, Al Día y La Teja), 113,130 visitas únicas diarias a su portal digital, utilidades netas de \$8,5 millones en 2009 y \$4,5 millones en 2010, el Grupo Nación aglutina a buena parte de los grupos de poder económico más importantes en Costa Rica (Grupo Nación, 2010).

6. En julio de 2009, Los Olivos S.A. subsidiaria de La Nación vendió su participación que alcanzaba el 39,49% de las acciones.

Además de sus alianzas con Prisa y Caracol, ha expandido su capital en la región, en Guatemala (Siglo XXI y Al Día⁶), en Panamá (Nueva Prensa Económica S.A. y Bloque Activo Centroamericano S. A.); Honduras (ABC de Honduras); El Salvador (Comunicación Integral El Salvador S. A.) y Nicaragua (Distribuidora de Papeles y Cartones).

A nivel nacional, sus principales accionistas (Familia Jiménez) han ampliado sus inversiones en la industria inmobiliaria y turística (Ecodesarrollo, Desarrollo Hoteleros Guanacaste Reserva Conchal, el Hotel Four Seasons; Los Olivos Desarrollo Inmobiliario), la importación y venta de vehículos de lujo (EUROAUTOS y Automotriz Alemana); papel y cartón (PAYCA) y en los dispositivos de navegación satelital (Navegación Satelital S. A.) (Fournier, 2009; Grupo Nación, 2010).

7. La familia Jiménez históricamente ha estado ligada a bancos privados nacionales. Primero con inversiones en el Banco Cofisa y BANEX y posteriormente en el Banco Cuscatlán.

También, y en la lógica de la creciente financialización de los grupos de poder, el Grupo Nación y en particular sus principales accionistas (Familia Jiménez) han históricamente constituido base de la elite financiera y bancaria nacional⁷ y ha logrado aglutinar a un buen número de “banqueros y financistas criollos” entre sus filas (Lieberman, Baruch, Dent, Vargas, de Paula, Guzmán Chacón, Chavez Bolaños, Montealegre Saborío, entre otros) (ver Tabla 2).

Tabla 2
Miembros de Junta Directiva del Grupo Nación y su relación con puestos públicos

Nombre	Cargos Grupo Nación	Actividad Económica - Empresas	Cargo Público
Eduardo Lizano Fait	Vicepresidente Prensa Económica S. A.	Miembro fundador Academia Centroamericana	Presidente del Banco Central. Coordinador del Equipo Económico del Gobierno Pacheco de la Espriella
Eduardo René Ulibarri Bilbao	Director de La Nación Vocal	Vocal Grupo Aldesa	Embajador de Costa Rica ante la ONU Miembro del Sistema Nacional de Acreditación de la Educación Superior, SINAES. Vicepresidente de PANIAMOR
Francis Durman Esquivel	Vocal	Durman Esquivel Industrial de Nicaragua S. A. Inversiones Suramericanas S.A. Extruvensa S. A. Transworld Industries Corporation De Investment Group Sarl PANEL -EX S. A. Durman Esquivel S. A., (Panamá) Durman Esquivel S. A., (Honduras) Durman Esquivel S. A. DE C.V. (México) Inmobiliaria Interandina (Perú) Perforación y Conducción de Aguas S.A. PERCASA) Corporación Dureco S. A. (Guatemala) Provinil (Brasil) PVC Celta (Colombia)	-----
Francisco de Paula Gutiérrez	Secretario Prensa Económica S. A.	Directivo de Banco de COFISA, Costa Rica, Directivo de FUNDES, Costa Rica Directivo de ACORDE, Costa Rica. Directivo de Atlas Eléctrica, Costa Rica, Directivo de RICALIT S.A. Presidente de la Junta Directiva de las empresas del Grupo Financiero SAMA Miembro de la Junta Directiva de la Corporación INCSA Miembro firma Consejeros Económicos y Financieros S.A. (CEFSA)	Presidente del Banco Central de Costa Rica Ministro de Hacienda Directivo de Banco de Fomento Agrícola, Costa Rica
Francisco Guzmán Chacón	Tesorero	Tesorero Corporación Financiera Miravalles	-----
Jaime Manuel Jiménez Solera	Director	Presidente Jotabequ Veintiuno Bienes Raíces S.A.	-----
Javier Chávez Bolaños	Vocal	Presidente ALDESA ACORDE, ECOANALISIS EL FINANCIERO, Agencia de viajes ALDESA TURISMO S.A., FUCODES, ALDESA VALORES	Ministro de Obras Públicas y Transportes. Además, fue miembro de las siguientes organizaciones: Junta Directiva de Recope, la Bolsa Nacional de Valores.

Luis Liberman Ginsburg	Vicepresidente Prensa Económica S.A. Miembro Junta de Vigilancia	Gerente General Scotiabank Presidente de Interfin Presidente de CEFSA. Socio Academia Centroamericana.	Vicepresidente de Costa Rica (2010-2014) Consultor del Banco Mundial Asesor económico del BID Viceministro de Hacienda (1977-1978) Miembro del Consejo del Sistema Nacional de Acreditación de la Educación Superior (SINAES) Director de la Asociación Bancaria Costarricense Vicepresidente de la Compañía Nacional de Fuerza y Luz miembro de la Junta Directiva del Instituto Costarricense de Electricidad
Mario Montealegre Saborío	Secretario	Vicepresidente ALDESA Director de las compañías Ernesto J. Montealegre Sucs. Ltda., Montealegre Saborío Ltda., Beneficiadora San Pablo S.A. e Inversiones Monsa S.A., Sur Química S.A. (Pinturas Sur), Tiendas La Gloria S.A., y de la Cámara Costarricense de Emisores de Títulos Valores. Gerente general del Banco de San José S.A.	-----
Thomás Dueñas Leiva	Vocal	Presidente ESCO	Embajador en Estados Unidos Ministro de Economía, Industria y Comercio y Ministro de Comercio Exterior. Presidente de la Junta Directiva de la Promotora de Comercio Exterior (PROCOMER). Presidente CINDE Vicepresidente de la Organización Mundial de Comercio (OMC).
Thomás Gilmore Miller	Director	Presidente Sardimar	-----

Fuente: *Elaboración propia*

También el Grupo Nación se ha caracterizado por sus vínculos con los partidos políticos y en específico con gobiernos, ya no solo del Partido Unidad Social Cristiana (PUSC), sino también y muy especialmente en las últimas dos administraciones de su histórico rival, el Partido Liberación Nacional (PLN). Así, por ejemplo, en las filas del actual gobierno del PLN y de Laura Chinchilla encontramos al antiguo director del periódico Eduardo Ulibarri hoy embajador ante Naciones Unidas y a Luis Liberman, exvicepresidente de Prensa Económica S. A., en la actualidad primer vicepresidente de la República.

Entre sus accionistas el Grupo Nación da acogida también a buena parte de la élite económica costarricense cuyas operaciones principales no están ligadas específicamente a los medios de comunicación, como por ejemplo Tomás Gilmore (industria de alimentos enlatados); Jaime Jiménez Solera (relaciones públicas y publicidad); Francis y George Durman Esquivel (materiales para la construcción); Rodolfo Jiménez Borbón (industria de bebidas alcohólicas y no alcohólicas); Marcelo Lebediker Fainstein (parques industriales); Walter Kissling Gam (HB Fuller y Atlas electrodomésticos), entre otros.

Esta compleja red entre relaciones económicas, políticas y hasta familiares con los grupos de poder económicos hegemónicos en el país ha determinado que su agenda y sus acciones, como señala Fournier (2009), estén orientadas a la ampliación de los beneficios de sus asociados y a la consolidación del proyecto neoliberal.

De lo anterior, es clarísimo el papel desempeñado por el diario La Nación durante el año 2007, año del referéndum en el cual Costa Rica decidía votar sí o no al Tratado de Libre Comercio con los EE.UU (TLC). De acuerdo con Fournier (2009), La Nación fue el medio impreso que más favoreció por un lado su aprobación y por otro lado mejor silenció a la oposición utilizando mecanismos de persuasión posicionando los discursos del miedo como tecnología de poder. “En esta coyuntura del TLC, el SÍ no ha sido la bandera de un partido. Lo ha sido de élites empresariales y corporativas cuyo portavoz y en ocasiones articulador es La Nación” (Sandoval, 2007. Citado en Fournier, 2009, p. 18).

Perspectivas

Los profundos cambios estructurales en la economía costarricense a partir de los 80, implicaron un quiebre estructural con el anterior modelo agroexportador. Esto ha tenido amplias repercusiones en muchas dimensiones de la vida. Si bien existe literatura importante que analiza estos cambios, los grupos de poder en Costa Rica en general, y sus vínculos con los medios de comunicación masiva en particular, no han sido estudiados con detenimiento. Sin embargo, con este artículo se quiere estimular un debate que podría conllevar a nuevas líneas investigativas que problematizan el papel de los medios de comunicación masiva en función del modelo económico.

Pensar, por ejemplo, los cambios en las relaciones entre los partidos políticos y los medios de comunicación desde una perspectiva comparativa durante los períodos en que los medios impresos eran una voz particularizada de los partidos políticos (período pre 1948) y durante el período en el cual los medios de comunicación fundan contradictorias relaciones con los gobiernos (período post 1948) ¿Cuáles eran y cuáles son ahora, los intereses de las élites económicas y políticas en el control de los medios de comunicación? ¿Hasta qué punto corresponden sus lógicas a lo nacional o, más bien, a lo transnacional? ¿Dónde están las fronteras entre libertad de prensa y libertad de discurso? ¿Cuánto sí o cuánto no determina el capital el establecimiento de agenda en los medios de comunicación en Costa Rica? ¿Cuál es su papel en la “derechización” de Costa Rica? Estas y otras preguntas podrían hacerse en futuras investigaciones que enlacen el tema de los grupos de poder y los medios de comunicación, su transnacionalización, mediada ya no únicamente por la propiedad, sino también por las fuentes y los contenidos.

Este primer abordaje al tema de la nueva economía y administración gerencial de los medios de comunicación da para pensar que quienes administran hoy los medios de comunicación no responden a estructuras añejas, sino, por el contrario, demuestra su constante renovación en torno no solo a sus productos, sino también sus inversiones y sus alianzas.

El tema de las alianzas inter-elites aunado a la diversificación de las inversiones y el posicionamiento de un “nosotros particular”, junto con una agenda mediática determinada, asegura y limita horizontes en torno a noticias e informaciones restringidas a los intereses de los grupos y no necesariamente a los intereses del país.

Asimismo, queda demostrado que los procesos de transnacionalización de la economía en Costa Rica durante el NME no han excluido a las economías de los medios de comunicación costarricenses, los casos particulares de Ángel González y las alianzas del Grupo Nación con el Grupo Prisa dejan constancia de lo anterior.

Cabría preguntarse entonces el porqué de los silencios en torno a los grupos de poder en medios de comunicación y el nuevo modelo económico, por ahora, esta investigación abre una puerta para su discusión.

Bibliografía

Chaves, A. (11 de enero del 2011). *Inauguración del Estadio Nacional, negocio de pocos.* Recuperado de <http://www.diarioextra.com/2011/enero/11/espectaculos01.php>

- Durand, F. & Campodónico, H. (2010). *Poder empresarial y sociedad civil en Suramérica. Entre el diálogo y el enfrentamiento*. Lima: CEDAL.
- Fournier-Pereira, M. (2009). *Persuasión y discurso. Análisis comparativo en prensa nacional en torno a noticias sobre el Tratado de Libre Comercio*. (Tesis inédita para optar por el grado de licenciatura). Universidad de Costa Rica, San José, Costa Rica.
- Grupo Nación. (2010). *El crecimiento sostenible se abona con resultados*. Informe Anual La Nación S.A. y sus Subsidiarias.
- Hidalgo, A. (2003). *Las políticas de ajuste estructural. En: Costa Rica en evolución. Política económica, desarrollo y cambio estructural del sistema socioeconómico costarricense (1980-2002)*. San José: Editorial de la UCR.
- León, A. (2009). *Los grupos de poder económico costarricenses ¿Quiénes y cómo son?: el caso del sector financiero*. (Informe Final de Investigación). San José, Costa Rica: Instituto de Investigaciones Sociales de la Universidad de Costa Rica, Mimeo.
- Molina, X. (2007). *Medios de comunicación y TLC*. Recuperado de http://www.una.ac.cr/campus/ediciones/2007/marzo/2007marzo_pag19b.html
- Mora, H. (2006). Los acuerdos de inversión en los Tratados de Libre Comercio: de vuelta al AMI. El caso del TLC entre los Estados Unidos y los países de Centroamérica. *Revista de Relaciones Internacionales*, 71-72, 25-53.
- Murillo, M. (2004). *La Nación y Canal 7 poseen una empresa junta*. Recuperado de http://esociales.fcs.ucr.ac.cr/biblioteca/boletin_esoc/alfabet/M/Medios%20de%20comunicacion%20corruptos.pdf
- Ovares, I & León, P. (1979). *La estructura de poder en los medios de comunicación en Costa Rica*. (Tesis de licenciatura). Universidad de Costa Rica, San José, Costa Rica.
- Ramírez, A. (2009). *La gota que derramó el vaso: caracterización del desarrollo y la conflictividad socio ambiental vinculada a los recursos hídricos en Guanacaste*. Costa Rica: Mimeo.
- Robinson, W. (2003). *Transnational conflicts. Central America, Social Change and globalization*. Londres: Verso editorial.
- Robinson, W. (2010). *Global capitalism. Theory and the emergence of transnational capitalist class*. Baltimore: The Johns Hopkins University Press.

- Robles, F. En prensa (2011). Los de entonces, ya no son los mismos. Acumulación por desposesión en El Salvador y Costa Rica en la última década. *Anuario de Estudios Centroamericano* N° 37.
- Robles, F. (2009-2010). Nuevos espacios de acumulación: modelo de ajuste estructural en El Salvador y Costa Rica (1980-1999). *Revista de Ciencias Sociales*, 128-129.
- Rockwell, R & Janus, N. (2003). *Media Power in Central América*. Urbana: University of Illinois Press.
- Rojas, J. (10 de abril del 2007). *Canadienses venden su parte de La República*. Recuperado de http://www.nacion.com/ln_ee/2007/abril/10/economia1057472.html
- Rovira, J. (2004). El nuevo estilo nacional de desarrollo de Costa Rica y el TLC. En Florez-Estrada, M. & Hernández, G. (Eds.), *TLC con Estados Unidos. Contribuciones para el debate. ¿Debe Costa Rica aprobarlo?* (pp.309-346) San José, Costa Rica: Instituto de Investigaciones Sociales de la Universidad de Costa Rica.
- Sandoval, C. (2007). Vísperas del Reférendum: la posición de los medios. *Revista Envío*, 306.
- Saxe, J. (2002). *La compra-venta de México*. México D.F.: Editorial Plaza & Janés.
- Segnini, G. (2009). *Los monopolios de la verdad en Centroamérica*. Buenos Aires: Prometeo Libros.
- Segovia, A. (2004). Centroamérica después del café: El fin del modelo agroexportador tradicional y el surgimiento de un nuevo modelo. *Revista Centroamericana de Ciencias Sociales*, 1 (2) ,5-38.
- Segovia, A. (2005). *Integración real y grupos de poder económico en Centroamérica: implicaciones para el desarrollo y la democracia de la región*. San José: Fundación Friedrich Ebert.
- Sojo, C. (1991). *La utopía del estado mínimo: Influencia de la AID en Costa Rica en los años ochenta*. San José: CRIES/CEPAS.
- Sojo, C. (1992). *La mano visible del mercado*. San José: CRIES/CEPAS.
- Sojo, C. (Comp.)(2006). *Pobreza, exclusión social y desarrollo. Visiones y aplicaciones en América Latina*. Cuadernos de Ciencias Sociales, N°142. San José: FLACSO.
- Vargas, L. (2002). *Costa Rica: liberalización y ajuste o la autodestrucción del neoliberalismo*. San José: EUNED.

- Vargas, L. (2008). La economía costarricense en los inicios del siglo XXI. En Santana, A.(coord.),Costa Rica en los inicios del siglo XXI (pp. 99-126). México: Centro de Investigaciones sobre América Latina y el Caribe (CIALC) de la Universidad Nacional Autónoma de México.
- Voorend, K & Robles, F. (2011). *La mano de obra inmigrante en la economía costarricense en tiempos de crisis. La demanda de mano de obra migrante y las condiciones laborales de las personas inmigrantes en construcción, agricultura y transporte*. San José: Organización Internacional para la Migración (OIM). Ministerio de Trabajo y Seguridad Social (MTSS).