

COLECCIÓN GRUPOS DE TRABAJO



Serie Teoría social crítica

LAS TRAMAS DEL PODER EN AMÉRICA LATINA ÉLITES Y PRIVILEGIOS

*Inés Nercesian
Francisco Robles-Rivera
Miguel Serna
[Eds.]*

IIS
EDICIONES
Instituto de
Investigaciones Sociales

 **CLACSO**

**LAS TRAMAS DEL PODER
EN AMÉRICA LATINA**

ÉLITES Y PRIVILEGIOS

Los trabajos que integran este libro fueron sometidos a una evaluación por pares.

Las tramas del poder en América Latina : élites y privilegios / Jorge Atria ... [et al.]
; Editado por

Inés Nercesian ; Francisco Robles-Rivera ; Miguel Serna. - 1a ed. - Ciudad Autónoma de Buenos

Aires : CLACSO ; Ciudad de México : Ediciones IIS, 2023.

Libro digital, PDF - (Grupos de trabajo de CLACSO)

Archivo Digital: descarga y online

ISBN 978-987-813-541-0

1. América Latina. 2. Estado. 3. Desigualdad Económica. I. Atria, Jorge II. Nercesian, Inés, ed. III. Robles-Rivera, Francisco, ed. IV. Serna, Miguel, ed.

CDD 301

Desigualdades / Élite / Estado / Desarrollo / Empresas / Políticas Públicas / Poder / Privilegios / Capital Financiero / América Latina

COLECCIÓN GRUPOS DE TRABAJO

**LAS TRAMAS DEL PODER
EN AMÉRICA LATINA**

ÉLITES Y PRIVILEGIOS

Inés Nercesian
Francisco Robles-Rivera
Miguel Serna
(Eds.)

Grupo de trabajo
Élites empresariales, Estado y dominación





CLACSO

Consejo Latinoamericano
de Ciencias Sociales
Conselho Latino-americano
de Ciências Sociais



Colección Grupos de Trabajo

Director de la colección - Pablo Vommaro
Rodolfo Gómez - Coordinador

Equipo Editorial IIS

Director - Koen Voorend
Coordinación Editorial - Gabriela Fonseca Argüello

CLACSO Secretaría Ejecutiva

Karina Batthyány - Directora Ejecutiva
María Fernanda Pampín - Directora de Publicaciones
Pablo Vommaro - Director de Investigación

Equipo Editorial CLACSO

Lucas Sablich - Coordinador Editorial
Solange Victory y **Marcela Alemanni** - Producción Editorial

Área de investigación

Natalia Gianatelli - Coordinadora de Investigación

Cecilia Gofman, Marta Paredes, Rodolfo Gómez, Sofía Torres, Teresa Arteaga y Ulises Rubinschik - Equipo de Gestión Académica



Librería
Latinoamericana
y Caribeña de
Ciencias Sociales

Los libros de CLACSO pueden descargarse libremente en formato digital o adquirirse en versión impresa desde cualquier lugar del mundo ingresando a www.clacso.org.ar/libreria-latinoamericana

Las tramas del poder en América Latina: élites y privilegios (Buenos Aires: CLACSO, Agosto de 2023).

ISBN 978-987-813-541-0



CC BY-NC-ND 4.0

© Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales | Queda hecho el depósito que establece la Ley 11723.

La responsabilidad por las opiniones expresadas en los libros, artículos, estudios y otras colaboraciones incumbe exclusivamente a los autores firmantes, y su publicación no necesariamente refleja los puntos de vista de la Secretaría Ejecutiva de CLACSO.

CLACSO

Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales - Conselho Latino-americano de Ciências Sociais

Estados Unidos 1168 | C1023AAB Ciudad de Buenos Aires | Argentina

Tel [54 11] 4304 9145 | Fax [54 11] 4305 0875 | <clacso@clacsoinst.edu.ar> | <www.clacso.org>



Este material/producción ha sido financiado por la Agencia Sueca de Cooperación Internacional para el Desarrollo, Asdi. La responsabilidad del contenido recae enteramente sobre el creador. Asdi no comparte necesariamente las opiniones e interpretaciones expresadas.

Financiado por el Proyecto Anillo Converging Horizons: Production, Mediation, Reception and Effects of Representations of Marginality,

PIA-ANID/ANILLOS SOC180045.

ÍNDICE

Inés Nercesian, Francisco Robles-Rivera, Miguel Serna

Introducción | 13

Las élites económicas, captura de privilegios y estructuras de poder | 29

Jorge Atria

Concentración económica y migración tributaria: una aproximación sociológica al exilio fiscal en América Latina | 31

Harald Waxenecker, Petr Ocelik

Linaje, empresas offshore y Estado: una aproximación a la élite de poder en Guatemala en el siglo XXI | 53

Julián Cárdenas

La unión de las redes de las élites empresariales y su impacto en la desigualdad de ingreso | 83

Alejandra Salas Porras

El activismo social de los centros de pensamiento mexicanos alineados con las élites empresariales | 101

Andrea Ávila Serrano

Think tanks y producción de hegemonía sobre política económica: el caso de Fedesarrollo en la Colombia contemporánea | 127

Juan Geymonat

Extranjerización y rezago del capital nacional: nuevas coordenadas para pensar las élites económicas en Uruguay | 149

**Las élites empresariales y la política:
actores e influencia política**

| 171

Miguel Serna, Eduardo Bottinelli

La irrupción de los empresarios en la política latinoamericana: un estudio comparado | 173

Anahi Macaroff

De banquero a presidente. Las élites económicas ecuatorianas y sus mecanismos de incidencia política | 201

Jonas Wolff

Después de la tormenta: la élite económica boliviana entre la negociación pragmática y el conflicto político latente | 229

Agustín Salerno

Los cuadros sociales de la nueva derecha argentina en un análisis multinivel (2015-2019) | 151

Paula Canelo

Mujeres de la élite: justificaciones de la desigualdad en la élite femenina de Cambiemos (Argentina, 2015-2019) | 269

Gabriel Vommaro, Mariana Gené ¿Cuándo las élites económicas eligen la vía partidaria? Reflexiones a partir del caso argentino	287
Paulo Roberto Neves Costa, Marta Pontes de Campos Empresarios, Covid-19 y el Gobierno de Bolsonaro	307
Élites económicas y desigualdades múltiples	329
Elisa Reis Felix Lopez Percepciones de la pobreza, la desigualdad y el papel del Estado entre las élites brasileñas: clivajes sectoriales y variación temporal	331
Alice Krozer “Ojos que no ven”. Afluencia relativa y percepciones de élite en México	363
Florencia Luci, Victoria Gessaghi Empresarios, políticos y desigualdad: disputas por la distribución de la riqueza social en el marco de la pandemia por Covid-19	387
Alejandra Colom Hacia arriba, a los lados (y hacia adentro): una propuesta metodológica para el estudio de élites	409
Luis Miguel Donatello Poder económico, religión y política en América Latina. Categorías dirigentes establecidas, emergentes y reconvertidas	429
Matías Landau ¿Empresarios o ricos? Categorías en pugna por el sentido del aporte solidario y extraordinario en Argentina	445
Francisco Durand Epílogo: ¿dónde estamos en materia de élites?	467
Sobre las autoras y autores	481

Este libro es un homenaje a la memoria y el trabajo del Dr. Francisco Durand. Paco fue un pionero y una de las personas más comprometidas con el estudio de las élites económicas y el poder en América Latina. Su obra e ideas están plasmadas en este libro y en muchos otros que han buscado discutir en la región las dinámicas del poder y la desigualdad. Que sus ideas y trabajo sigan siendo semilla.

INTRODUCCIÓN

Inés Nercesian
Francisco Robles-Rivera
Miguel Serna

Las élites, su desproporcionada riqueza y su capacidad de acumulación han sido objeto de un escrutinio público cada vez mayor en el ámbito académico, en las distintas instancias de la sociedad civil y en las organizaciones internacionales. El incremento de las desigualdades durante los últimos ciclos históricos de la globalización capitalista se convirtió en objeto de debate junto con el creciente interés por identificar quiénes constituyen el 1 % de las personas más ricas que habitan en las sociedades y concentran privilegios (Piketty, 2014). La coyuntura crítica desatada por la pandemia de la Covid-19 agudizó estas reflexiones y distintas instituciones promovieron políticas tendientes a imponer mayores cargas impositivas a los sectores más adinerados, como una forma de reducir desigualdades y mitigar el impacto de la crisis.

Aunque todavía falta mucho por estudiar, estos debates han sido un paso muy importante en comparación con las décadas anteriores, donde el foco estaba puesto en las consecuencias de la crisis sobre los sectores vulnerables y el problema de las desigualdades quedaba desplazado, centrándose solamente en la pregunta sobre la

pobreza. Por fortuna, los estudios más recientes sobre las desigualdades han estudiado las implicaciones que tiene la concentración de los ingresos y la riqueza sobre la población más vulnerable, pero también han destacado la importancia de comprender la dimensión relacional de las jerarquías, las distancias y las brechas existentes entre los sectores sociales privilegiados y los postergados. Así, preguntas tales como ¿quiénes son los que concentran esos recursos (materiales y simbólicos)? y ¿cómo los concentran y los reproducen? abrieron un amplio campo de aristas que presenta el fenómeno. Surgieron entonces preguntas acerca de los mecanismos, las prácticas, las redes, las percepciones, las instituciones y los tanques de pensamiento que permiten explicar la persistencia de las desigualdades en la distribución de privilegios, recursos de poder y riqueza.

América Latina ha mostrado niveles extremadamente altos de desigualdad socioeconómica como resultado de procesos históricos de largo aliento. El renovado interés en el estudio de las élites relacionadas con las desigualdades se ha producido tanto en países que históricamente han estado marcados por desigualdades extremas y privilegios en la cúspide, como Brasil, la región Andina, México, países de Centroamérica y el Caribe; como en aquellos con un legado de desarrollo humano alto y relativa igualdad y que en las últimas décadas han tenido procesos regresivos de incremento de las desigualdades, como los casos de Chile y Costa Rica y en países que presentan recorridos pendulares con diversas situaciones de disputa, como Argentina.

Además, en años recientes se ha profundizado la llegada de Gobiernos conservadores que continuaron o profundizaron la concentración de la riqueza, o bien en los casos donde los Gobiernos intentaron impugnar las instituciones de privilegio, las contradicciones con las clases medias y altas profundizaron los conflictos. Todo ello ha sido una muestra de que el debate sobre la concentración del poder tiene una gran relevancia y vigencia.

Este libro es resultado de los intercambios realizados en el marco del Grupo de Trabajo de CLACSO “Élites empresariales, Estado y dominación”. Desde distintos enfoques y perspectivas, el

grupo se propuso estudiar las élites económicas, sus interacciones con las diferentes esferas estatales y las formas de reproducción del poder en América Latina. A través de las personas autoras que integran el libro, esta obra procura recuperar la diversidad de tradiciones, acervos de estudios y perspectivas teórico-metodológicas sobre el tema, así como contribuir con una mirada comparada de la región a partir del análisis de procesos sociohistóricos concretos del pasado reciente y dinámicas contemporáneas.

El concepto de élites ha sido objeto de largos debates en el campo de las ciencias sociales, quiénes son y cómo medir a ese grupo social ubicado en el vértice de la pirámide social. Los estudios pioneros (Vilfredo Pareto, 1935; Gaetano Mosca, 1939; Michels, 1915) instalaron la pregunta sobre esa minoría organizada que, por su posición, influye sobre el conjunto de las sociedades. Y, sin duda, uno de los trabajos que marcó el campo de estudios sobre el tema fue el del sociólogo Wright Mills (1956), pues en su trabajo sobre la sociedad estadounidense de los años cincuenta y sesenta halló que esta se encontraba dividida por círculos de poder constituidos por las élites económicas, compuesta por los grupos de accionistas de las grandes compañías y las altas gerencias ejecutivas; la élite política, conformada por las personas del directorio político, y militar, por quienes ocupan los escalafones más altos de esa compañía. En Argentina, De Imaz inauguró este campo de estudios empíricos y definió a la élite según la posición institucional ocupada en espacios vinculados al ejercicio y la reproducción del poder, la riqueza y el prestigio (1962 y 1964). A la saga de estos trabajos vinieron un conjunto amplio de estudios que analizaron empíricamente el poder de las élites en Latinoamérica.

En los años sesenta y setenta, los estudios sobre las élites estuvieron marcados por el debate dentro del campo del marxismo. Mientras que para algunos teóricos del marxismo el concepto de élites obstruía la posibilidad de pensar en términos de clases sociales, para otros eran conceptos complementarios. Dos de los referentes de este debate fueron Nicos Poulantzas y Ralph Miliband. Para el primero, en su estudio acerca del Estado capitalista y el modo de

producción, el concepto de élites hacía ver a las relaciones sociales como vínculos interpersonales, de manera tal que se encubría la verdadera contradicción de las relaciones sociales: la lucha de clases. En cambio, Miliband, tributario del empirismo inglés, entendía que ambos conceptos podrían ser complementarios; el término “Estado” definía a un cierto número de instituciones en donde reside el “poder del Estado”, el cual se esgrime a través de quienes ocupan las posiciones más destacadas y constituyen la élite estatal. El desafío de la persona investigadora consiste en discernir cuán íntima es la relación del Estado con la clase económicamente dominante, y definir si esa clase dominante es también una “clase dirigente”. Se trata de saber si el control de las áreas importantes de la vida económica le aseguran, además, el control de los medios de decisión política (Miliband, 1972). Años después, el sociólogo sueco Goran Therborn retomó estas disquisiciones en su libro *¿Cómo nos domina la clase dominante?* (1979), en donde sostiene que el debate en torno al concepto del elitismo resulta poco productivo, pues no importa tanto quién tiene el poder o cuánto poder goza, sino que interesa estudiar cómo se reproducen las relaciones económicas, políticas e ideológicas de la dominación capitalista. Por tanto, corresponde estudiar las transformaciones dentro del capitalismo en cada momento sociohistórico.

Las transiciones a la democracia en los años ochenta y noventa y particularmente los complejos Procesos de Paz en Centroamérica abrieron un nuevo momento en los debates sobre dicho tema. Los procesos de transición democrática se produjeron en momentos críticos para la región, signados por la crisis de la deuda, la influencia del Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial (BM), el Consenso de Washington y la implementación del recetario de políticas neoliberales y reformas estatales de ajuste estructural. Este contexto abrió nuevas interrogantes acerca de las élites, donde no solo interesaba la pregunta acerca de los sujetos del poder económico y quién era esa minoría organizada que definía los destinos del país, también era de interés el modo en que las élites económicas se vinculaban con las élites políticas o cómo las

élites empresariales lograban condicionar a los decisores de políticas públicas para imponer sus intereses. Una muestra de las preocupaciones de la época fue el libro *Empresarios y Estado en América Latina*, publicado en 1988 bajo la coordinación de Celso Garrido y producido por el Grupo de Trabajo de CLACSO “Empresarios y Estado en América Latina”. Este documento tenía por objetivo indagar las transformaciones en las empresas y del sector empresarial capitalista enfocado en su relación con el Estado desde la coyuntura de ese momento. El libro colectivo mostró una evidencia que se agudizó tiempo después, los empresarios privados habían comenzado un proceso de transnacionalización productiva y financiera, profundizando sus interrelaciones con el gran capital trasnacional de origen diverso.

Al mismo tiempo, comenzaron a ser objeto de estudio los mecanismos concretos de las élites económicas para influenciar sobre la batería de políticas públicas de signo promercado que les favorecía. El lobby individual, realizado por los grandes sectores empresariales, o colectivos, realizado por las cámaras empresariales, la llamada “puerta giratoria”, es decir, la entrada y salida del mundo privado empresarial a la órbita estatal fueron algunos de los términos utilizados para tipificar las formas de influencias. Estos mecanismos han sido catalogados como situaciones de conflicto de interés según la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE). Se habla de conflicto de interés cuando una persona funcionaria tiene o ha tenido vínculos recientes con una empresa privada sobre la cual debe legislar o impartir una política, y esta situación genera condiciones favorables para implementar políticas en beneficio de sus propios intereses o de la red donde se inserta.

El concepto de captura del Estado también fue parte del lenguaje que se moldeó en estos años y engloba a los distintos mecanismos que las élites utilizan para controlarlo (Durand, 2019). La captura hace referencia a situaciones donde determinados sectores empresariales emplean el poder estatal para conseguir beneficios privados, y donde algunos actores económicos, en especial aquellos sensibles a la regulación estatal, toman el control directa o indirectamente

de esas áreas. La captura también es conocida como el mecanismo por el cual se distorsiona la formulación de leyes, políticas, normas y regulaciones en favor de algunos grupos económicos (Castellani, 2018; Durand, 2019).

Las transformaciones capitalistas, marcadas por la apertura de los mercados financieros y de bienes, la transnacionalización del capital y la globalización abrieron un campo de estudios sobre el mundo empresarial. El análisis de las empresas y, en particular, de los grupos empresariales fue abordado desde una perspectiva económica, pero también desde otras posibles entradas como los estudios generacionales, las redes culturales, las actitudes y comportamientos de las personas que los conforman y sus trayectorias. En este campo de estudios se abrió una línea de investigaciones que distingue entre la “propiedad” y la “dirección” de las grandes compañías, así como el proceso de profesionalización de este grupo de personas conocidas como managers, sus redes de sociabilidad y espacios de estudio. Los estudios sobre los managers tomaron vigor desde los años noventa a partir de dos fenómenos. Por un lado, los cambios producidos en la cúpula empresarial por causa de la apertura económica, las privatizaciones y el ingreso del capital extranjero; por el otro, la participación de figuras provenientes del mundo empresarial al campo de la política. El management pasó a tener una mayor presencia en las grandes consultoras globales y la constitución de una “industria del management” como factores importantes de este proceso (Luci, 2017).

Desde los años 2000, luego de las primeras experiencias de Gobiernos posneoliberales, el estudio de las élites se revitalizó y alcanzó nuevos enfoques. Hay dos fenómenos que parecieran explicar la proliferación de preguntas y problemas. En primer lugar, las experiencias de los dichos Gobiernos, también llamada la “marea rosa” que obligaron a indagar acerca de ¿cuál fue la magnitud y el éxito de las transformaciones de esos gobiernos para la reducción de las desigualdades?, ¿cuáles fueron los mecanismos de influencia y condicionamiento de las élites para evitar los procesos de igualización? y ¿en qué medida han persistido las múltiples “capas

geológicas” de las desigualdades y los privilegios de ciertos sectores en cada sociedad? (Salama, 2015; Pérez Sáinz, 2016; Jelin, Motta y Costa, 2020).

En América Latina coexisten situaciones diversas. Hay países en donde persiste la continuidad neoliberal, en otros se produjo un viraje hacia gobiernos conservadores y autoritarios mediante golpes de Estado o sendas derrotas electorales y otros en donde se viven escenarios pendulares de fuerte tensión. Sin embargo, la memoria social acerca del desastre legado por el modelo económico de la década de los noventa y las perspectivas que los gobiernos posneoliberales generaron contribuyen a hilvanar la discusión de las élites con la de las desigualdades.

El otro fenómeno que explica la amplitud de la agenda de problemas acerca de las élites está relacionado con las transformaciones del capitalismo. El proceso de transnacionalización, globalización y financiarización del capital que se profundizó en los últimos años abrió nuevas interrogantes. Los grupos económicos se complejizaron y conformaron grupos de poder económico, que poseen un control propietario y directivo sobre un conglomerado de empresas entre las cuales se realizan transacciones de modo regular beneficiándose mutuamente. No obstante, el tamaño y la gran diversificación de los grupos les permiten desarrollar influencias en distintos territorios y se relacionan con múltiples grupos sociales y políticos, lo cual los convierte en una élite nacional con cierta proyección internacional. Así, poseen distintas áreas de influencia, no solamente económica, sino que también invierten en política, estudios de abogados, tanques de pensamiento, medios de comunicación, redes filantrópicas, entre otras. Este complejo abanico que adquirieron las élites ha sido observado por diversos investigadores e investigadoras, ampliando la agenda de trabajo (Salas Porras, 2018; Bull et al., 2014). La influencia sobre los medios, la cual corresponde no solo al acceso privilegiado que las élites tienen a estos, sino además a los mecanismos formales e informales para producir, diseminar o censurar información. La captura de medios en este caso tiene lugar a través de la propiedad, los sobornos, las

campañas publicitarias y el cabildeo (lobby), y se ha constituido en una de las herramientas fundamentales de las élites para definir la agenda y los debates políticos (Robles-Rivera, 2020).

Otro rasgo notable en el ejercicio del poder de las élites económicas de las últimas décadas ha sido la imbricación con las élites políticas o, dicho en otros términos, la ocupación de cargos gubernamentales provenientes del mundo empresarial. Si bien este fue un rasgo de la década de los noventa junto a la figura de los tecnócratas que colonizaron los gobiernos (Viguera, 1996), durante el siglo XXI la cantidad de personas empresarias en las presidencias y en los gabinetes ministeriales fue un rasgo significativo y sistemático (Durand, 2010; Serna y Botinelli, 2018; Canelo, 2019; Nercesian, 2020). En este plano se han presentado aportes relevantes desde la sociología y la ciencia política para comprender las relaciones de las élites empresariales con los distintos tipos de élites políticas (Gobierno, partidarias, burocráticas, militares y judiciales) y varios esfuerzos regionales (Vommaro y Gené, 2018; Codato y Espinoza, 2017). En esta línea de estudios, el financiamiento de campañas políticas también ha sido un aporte crucial que ha documentado donaciones y aportes, la mayoría de las veces no transparentados, como una forma de facilitar el control sobre la política. Además, dado los escasos controles y contrapesos legales y lo limitado del financiamiento público, el dinero de las élites socava la equidad electoral y tiende a beneficiar a los partidos políticos de cercanía ideológica a las élites (Casas y Zovatto, 2011; Comisión Internacional contra la Impunidad en Guatemala, 2015).

En este mundo cada vez más complejo y opaco en cuanto al acceso de información de las élites económicas, el análisis de redes ha sido también un gran aporte al campo, pues ha permitido identificar el grado de articulación y cohesión de las élites económicas a partir del estudio de los puestos directivos de las empresas (Cárdenas, 2016; Aragón Falomir y Cárdenas, 2020; Waxeneker, 2017/2020). En este amplio campo de investigaciones el trabajo de Tasha Fairfield (2015) ha sido retomado por un conjunto importante de investigaciones. Según la autora, las élites poseen un poder

estructural, relativo al peso que poseen en la estructura productiva de cada país y un poder instrumental, relacionado con la capacidad de organización e influencia política. A diferencia de los estudios que plantean el debate en términos de dicotomía, la autora propone ambos enfoques como complementarios. Así, cuánto más fuerte es el poder estructural e instrumental de las élites, más difícil les resulta a los formuladores de las políticas públicas llevar adelante medidas en contra de sus intereses.

Este libro retoma una definición mínima de las élites, considerada como ese grupo de personas que mantienen posiciones privilegiadas en instituciones poderosas, gobiernos, grandes empresas o corporaciones, y que consecuentemente ejercen una influencia desproporcionada sobre las decisiones políticas y el orden social. Además, se considera que son diversas en cuanto a su historia, composición y características, el grado de desarrollo del capitalismo en cada país y las estructuras institucionales, funciones y reglas existentes en cada sociedad (Delamaza, 2013). Se entiende por élites económicas a las personas dueñas, sociedad o parte del directorio de las principales empresas y élites políticas; a quienes ocupan lugares expectantes dentro del campo político. A partir de estos conceptos y definiciones mínimas, el libro procura presentar una agenda actualizada de las investigaciones sobre el tema y apunta a fomentar los debates a través de la voz de cada una de las personas investigadoras, con el objetivo de aportar enfoques y perspectivas metodológicas diversas sobre un fenómeno cada vez más esquivo y opaco en cuanto al acceso a la información, como lo son las élites económicas.

El libro está compuesto por tres secciones. En la primera, denominada “Las élites económicas, captura de privilegios y estructuras de poder” se presentan trabajos que abordan distintos aspectos de las problemáticas de las élites. El estudio de Jorge Atria aborda el vínculo entre la concentración económica y la migración tributaria en América Latina y estudia un asunto sensible y de crucial relevancia relacionado con los paraísos fiscales como un mecanismo de las élites para reproducir sus privilegios económicos. Por su

parte, el trabajo de Julián Cárdenas trabaja el grado de cohesión de las redes empresariales y su relación con la desigualdad de ingreso económico. Cuando las élites empresariales forman un frente de oposición unido, las posibilidades de influir en la política tienden a ser más fuertes que si cada fracción actúa de forma independiente. No obstante, Cárdenas explora la hipótesis contraria, en qué medida la cohesión empresarial puede permitir que el Estado tenga control sobre los negocios y dar lugar a políticas más inclusivas, lo cual se ilustra con datos de cinco países de América Latina.

Luego se encuentran dos textos que abordan la estructura de las élites en estudios de casos. El trabajo de Harald Waxenecker y Ocelik Petr analiza la élite de poder en Guatemala, mostrando, por medio de la aplicación de la técnica de análisis de redes sociales, la capacidad de reproducir los privilegios de la élite económica a través de los mecanismos más tradicionales del parentesco y control de las instituciones públicas. La investigación de Juan Geymonat presenta también un análisis de redes en 200 empresas para la identificación y transformaciones de los grupos empresariales en el poder económico en el ciclo progresista en Uruguay.

Esta sección la completan dos capítulos que investigan el papel de los tanques de pensamiento empresarial en la legitimación simbólica de intereses económicos y su influencia sobre las políticas públicas. Alejandra Salas Porras elabora una cartografía del activismo social y político de los centros de pensamiento (*think tanks*) alineados con intereses empresariales en México, una temática sobre la que tiene una amplia y densa acumulación de trabajo. Por otra parte, Andrea Ávila realiza un análisis del caso de Fedesarrollo como *think tank* en Colombia y su incidencia sobre la política económica.

La segunda sección “Las élites empresariales y la política: actores e influencia” estudia los vínculos entre las élites económicas y la política. Comienza con un trabajo de Miguel Serna y Eduardo Bottinelli, quienes realizan un estudio comparado de nueve países sobre la creciente participación política de personas empresarias en la política latinoamericana. A través de un análisis factorial se

identifican tipos de personas empresarias y su relación con los partidos políticos e identificación ideológica. El trabajo aporta evidencia empírica para comprender tanto el vínculo histórico entre las élites empresariales y los partidos de derecha, como también para mostrar la reconversión política que tuvieron estos sectores durante el ciclo de la “marea rosa” de las izquierdas gobernantes en América Latina.

Los trabajos que siguen son análisis de casos sobre el vínculo entre las élites económicas y élites políticas en países de la región Andina. Anahí Macaroff aborda las élites económicas ecuatorianas y sus mecanismos de incidencia política y las líneas de continuidad desde el periodo neoliberal que permiten comprender el ascenso electoral del exbanquero Guillermo Lasso. Jonas Wolff desarrolla un análisis de la élite económica y su relación con el Estado en la Bolivia contemporánea, antes y después del golpe de Estado contra el gobierno de Evo Morales, así como los cambios en las relaciones con el retorno del Movimiento al Socialismo (MAS), que oscilaron entre el pragmatismo instrumental y el distanciamiento político.

Los capítulos siguientes ponen el foco sobre la relación entre el concepto de élites y las derechas políticas contemporáneas en Argentina, particularmente con el gobierno de Cambiemos, cuyos vínculos con distintos grupos empresariales han sido notables. Agustín Salerno realiza un estudio sobre el reclutamiento y las carreras políticas de los cuadros que poseen cargos de responsabilidad de las políticas sociales a partir de un análisis subnacional en los ámbitos estratégicos de la Capital Federal y la provincia de Buenos Aires. Por su parte, Paula Canelo analiza los perfiles de reclutamiento, trayectorias y discursos de mujeres en la élite política de Cambiemos. El trabajo es interesante porque ayuda a comprender cómo las derechas se reconvirtieron al cambio de época expansiva de la participación femenina y las cuestiones de género al interior de sus cuadros políticos. El capítulo de Mariana Gené y Gabriel Vommaro tiene como foco de atención comprender las motivaciones de cuándo y por qué las élites económicas se incorporan a la política partidaria. Si bien su contexto empírico de reflexión es el caso argentino, las

preguntas y líneas de interpretación teórica van más allá y resultan pertinentes para comprender los cambios políticos latinoamericanos contemporáneos. La sección cierra el trabajo de Paulo Neves Costa y Marta Pontes de Campos sobre el discurso de las personas empresarias brasileñas en periodo de la pandemia sanitaria del Covid-19 y su posicionamiento con respecto al gobierno de Bolsonaro. El trabajo identifica las ambivalencias que tuvo el empresariado en la coyuntura, entre posturas más humanitarias y otras más pragmáticas e instrumentales evitando la crítica o la confrontación en el plano político.

La sección “Élites económicas y desigualdades múltiples” pone acento en el estudio de las élites y el problema de las desigualdades. El capítulo de Elisa Reis y Felix aborda las percepciones y actitudes respecto a la pobreza, la desigualdad y el papel del Estado entre las élites brasileñas empresariales, políticas y burocráticas: clivajes sectoriales y variación temporal. Las personas autoras muestran la escisión de actitudes y creencias entre la élite empresarial y las élites política y burocrática, así como los obstáculos que expresan en relación con las políticas públicas distributivas. Alice Krozer (2018) ha destacado en otros estudios que las “burbujas de riqueza” en donde se desenvuelven las élites tiene como consecuencia que a pesar de que reconozcan su condición de privilegio en comparación con el resto de la sociedad, tienden a percibirse “más pobres” que sus pares excepcionalmente más ricos. Así, si bien se muestran preocupadas por la desigualdad y sus efectos negativos, estas élites subestiman su propia posición social y la de sus ingresos. Para la autora, entender a las élites dentro del contexto social ayuda a comprender cómo la acumulación de ventajas reafirma la desigualdad. Por ejemplo, ante la autopercepción de que su lugar social se ganó a través del mérito, estas insistirán en la educación como una respuesta para superar la desigualdad, a pesar de que la propia estratificación social y de oportunidades no hará de la educación un remedio, sino un reproductor de la desigualdad. Así, el consentimiento de la desigualdad nace como un producto de la convicción de que el éxito personal es reflejo del esfuerzo meritocrático. Alejandra Colom desarrolla una

propuesta metodológica desde una antropología cognitiva para el estudio de élites, mirada pertinente sobre los aspectos simbólicos y la observación de los modos de vida de los grupos dirigentes. Ahora bien, Luis Donatello reflexiona sobre el ascenso de grupos y líderes religiosos a posiciones políticas y de poder económico en América Latina, y su expresión como parte de las transformaciones en las estructuras de poder.

Por último, dos capítulos se introducen en la coyuntura desencadenada por la pandemia sanitaria de la Covid-19, ¿cómo fue el debate y los posicionamientos públicos de los grupos empresarios y las élites económicas a la hora de expresar preferencias distributivas y de políticas de solidaridad y relación con percepción sobre la riqueza y la justificación simbólica de las jerarquías y las desigualdades en la sociedad. Florencia Luci y Victoria Gessaghi analizan los debates públicos entre empresarios y políticos respecto a la iniciativa del gobierno de Alberto Fernández para implementar un impuesto a las grandes fortunas. Las autoras exploran los discursos públicos, las distintas fundamentaciones y el sentido de justicia de los actores colectivos y dirigentes. El artículo de Matías Landau también tiene como objeto el discurso de políticos, empresarios, sindicatos y organizaciones sociales respecto a los aportes solidarios extraordinarios en Argentina en el contexto del Covid-19 y el vínculo con la justificación moral de la riqueza.

El libro cierra con un epílogo del investigador peruano Francisco Durand sobre los estudios sobre empresarios y grupos empresariales en América Latina. Sus investigaciones han sido fundamentales para comprender la relación entre élites económicas, la captura del Estado y las políticas públicas para el mantenimiento y reproducción de sus privilegios y posiciones de poder. A través de una reflexión erudita muestra las líneas de continuidad e innovaciones en los estudios sobre élites económicas y grupos empresariales en las últimas décadas, así como los desafíos y retos para su estudio desde la agenda académica contemporánea.

Para concluir, esperamos que esta obra sea una contribución al debate de la temática en la agenda pública, así como a la incorporación

de nuevos investigadores y núcleos de estudio, a una trama regional de trabajo colaborativo que visibilice los alcances de la producción teóricas y empíricas, las discusiones metodológicas, y fundamentalmente a explicar y analizar las relaciones entre élites económicas y desigualdad en América Latina y el mundo.

BIBLIOGRAFÍA

Ansaldi, Waldo (2017). Arregladitas como para ir de boda. Nuevo ropaje para las viejas derechas. *Theomai*, 35. http://revista-theomai.unq.edu.ar/numero_35/2.%20Ansaldi.pdf

Cárdenas, Julián (2014) *El poder económico mundial: análisis de redes de interlocking directorates y variedades de capitalismo*. Madrid: CIS-Centro de Investigaciones Sociológicas.

Cárdenas, Julián y Robles-Rivera, Francisco (2020). Business elites' sources of power and state capture in Panama. *Revista de ciencias políticas*, 42(3). <https://www.scielo.cl/pdf/revcipol/v42n3/0718-090X-revcipol-S0718-090X2022005000125.pdf>

Cárdenas, Julián y Robles-Rivera, Francisco (2021). "Corporate Networks and Business Influence in Panama, Costa Rica, and El Salvador". *Colombia Internacional*. Doi: 10.7440/colombiaint107.2021.04.

Cannon, Barry (2016). *The right in Latin America. Elite power, hegemony and the struggle for the State*. Nueva York, Estados Unidos. Routledge

Canelo, Paula (2019). *¿Cambiamos? La batalla cultural por el sentido común de los argentinos*. Buenos Aires: Siglo XXI editores.

Casas, Kevin y Zovatto, Daniel. (2011). "Para llegar a tiempo: apuntes sobre la regulación del financiamiento político en América Latina". *Revista de Derecho Electoral*, (12), 1-58.

Castellani, Ana y Dulitzky, Alejandro. (2018). "The Reverse Revolving Door: Participation of Economic Elites in the Public Sector during the 1990s in Argentina". *Latin American Business Review*, 19(2), 131-56. doi: 10.1080/10978526.2018.1479641.

Cattani, Antonio (2007). "Desigualdades socioeconômicas: conceitos e problemas de pesquisa". *Sociologias*, 9(18), 74-99.

Codato, Adriano; Bolognesi, Bruno y Mattos Roeder, Karolina (2015). “A nova direita brasileira: uma análise da dinâmica partidária e eleitoral do campo conservador”. En Sebastião Velasco, André Keyser Cruz y Gustavo Codas, *Direita, volver!: o retorno da direita e o ciclo político brasileiro* (pp. 115-143). São Paulo: Fundação Perseu Abramo.

Codato, Adriano y Espinoza, Fran (org.) (2017). *Élites en las Américas: diferentes perspectivas*. Curitiba: Editora UFPR.

Comisión Internacional contra la Impunidad en Guatemala. (2015). “Financiamiento de la Política en Guatemala”. Guatemala: Serviprensa.

Delamaza, Gonzalo (2013). “De la elite civil a la elite política. Reproducción del poder en contextos de democratización”. *Polis. Revista Latinoamericana*, 12(36), 67-100.

Durand, Francisco (2010). *Empresarios a la presidencia*. Nueva sociedad, (225), 68-85.

Durand, Francisco (2019). *La captura del Estado en América Latina: Reflexiones teóricas*. Lima: Fondo Editorial de la PUCP.

Fairfield, Tasha (2015). *Private Wealth and Public Revenue in Latin America: Business Power and Tax Politics*. Reino Unido: Cambridge University Press.

Heredia, Mariana (2022). *¿El 99% contra el 1%?: Por qué la obsesión por los ricos no sirve para combatir la desigualdad*. Buenos Aires: Siglo XXI Editores.

Krozer, Alice (2018). “Seeing Inequality? Relative Affluence and Elite Perceptions in Mexico”. *Overcoming Inequalities in a Fractured World: Between elite power and social mobilization*.

Marenco, André y Serna, Miguel (2007). Por que carreiras políticas na esquerda e direita não são iguais? recrutamento legislativo no Brasil, Chile e Uruguai. *Revista Brasileira de Ciências Sociais*, 22(64). <https://doi.org/10.1590/S0102-69092007000200008>

Michels, Robert (1915). *Political parties: A sociological study of the oligarchical tendencies of modern democracy*. Nueva York: Hearst's International Library Company.

Moraes Silva, Graziella y Reis, Elisa (2018). *Elites' Perceptions of Inequality Who Supports Redistribution? Why, When and How?* Génova: United Nations Research Instituto for Social Development.

Nercesian, Inés (2020). *Presidentes empresarios y Estados capturados. América Latina en el siglo XXI*. Buenos Aires: Teseo-IEALC.

OXFAM. (2016). *Privilegios que niegan derechos. Desigualdad extrema y secuestro de la democracia en América Latina y el Caribe*. Reino Unido: OXFAM Internacional.

Piketty, Tomás (2014). *El Capital en el siglo XXI*. Buenos Aire: Fondo de Cultura Económica.

Reis, Elisa y Moore, Mick (eds.) (2005). *Elite Perceptions of Poverty and Inequality*. Londres: Zed Books.

Robles-Rivera, Francisco (2020). Élités y Estrategias de Captura de Medios en América Central. *Revista Mexicana de Sociología* 1(1). doi: 10.22201/iis.01882503p.2021.1.60021.

Serna, Miguel (2018). *Les patrons latino-américains prennent le pouvoir. Le Monde diplomatique, mai*. (Les patrons latino-américains prennent le pouvoir, par Miguel Serna (Le Monde diplomatique, mai 2018) (monde-diplomatique.fr)

Serna, Miguel y Bottinelli, Eduardo (2018). *El poder fáctico de las élites empresariales en la política latinoamericana: un estudio comparado de ocho países*. Buenos Aires: CLACSO-OXFAM.

Serna, Miguel (coord.); Bottinelli, Eduardo; Maneiro Cristian y Pérez, Lucía (2012). *Giro a la izquierda y nuevas élites en Uruguay: ¿renovación o reconversión?* Montevideo, Uruguay: CSIC-UDELAR.

Therbon, Goran (2016). *Los campos de exterminio de la desigualdad*. Ciudad de México: Fondo de Cultura Económica.

Vommaro, Gabriel y Gené, Mariana (2018). *Las élites políticas en el Sur: un estado de la cuestión de los estudios sobre la Argentina, Brasil y Chile*. Los Polvorines: Universidad Nacional de General Sarmiento.

LAS ÉLITES ECONÓMICAS, CAPTURA DE PRIVILEGIOS Y ESTRUCTURAS DE PODER

CONCENTRACIÓN ECONÓMICA Y MIGRACIÓN TRIBUTARIA

UNA APROXIMACIÓN SOCIOLÓGICA AL EXILIO FISCAL EN AMÉRICA LATINA

Jorge Atria

INTRODUCCIÓN¹

La desigualdad no solo tiene consecuencias que se experimentan al interior de las sociedades, sino también fuera de ellas. Un fenómeno de interés en este sentido es la migración tributaria que persigue el desplazamiento de recursos fuera del país de origen con el fin de lograr un ahorro impositivo. Esta estrategia, que implica complejas operaciones contables y legales, y se despliega a través de entrelazamientos entre jurisdicciones en todo el mundo, restringe severamente el financiamiento del bienestar y la desconcentración de ingresos y riqueza al interior de los países. Estas consecuencias han llevado a una crítica creciente a la existencia de los paraísos fiscales² y el modo en que las redes de poder económico y político se organizan a escala transnacional para proporcionar estrategias de escape y acumulación para quienes pueden y desean hacerlo.

1 Este capítulo se elaboró en el marco del Proyecto Fondecyt N.º 1231047, financiado por ANID (Agencia Nacional de Investigación y Desarrollo), Chile. Se agradece también el apoyo del Centro de Estudios de Conflicto y Cohesión Social (ANID/Fondap N.º 15130009).

2 En este capítulo se sigue la definición de paraíso fiscal de Shaxson (2014, p. 32): un “lugar que procura atraer negocios ofreciendo instalaciones políticamente estables que ayudan a personas o entidades a eludir reglas, leyes y regulaciones establecidas en otras jurisdicciones”.

Las estimaciones para el año 2015 muestran que de los USD 1,7 billones que corresponderían a utilidades de empresas multinacionales (es decir, aquellas generadas por empresas fuera del país donde está ubicada su oficina central), más de un tercio (36 %) fue desplazado a paraísos fiscales. Esto se traduce en una reducción de más de USD 200 mil millones en ingresos tributarios, equivalente al 10 % de la declaración global de impuestos empresariales (Torslov et al., 2021). Estas cifras vienen a reforzar el diagnóstico previamente conocido de que USD 7,6 billones estarían invertidos en paraísos fiscales –equivalente al 8 % de la riqueza financiera global–, dentro de lo cual USD 7000 millones corresponderían a recursos de América Latina. Esto representa una pérdida de USD 21000 millones anuales debido a incumplimientos tributarios (Zucman, 2015).

Este capítulo analiza el fenómeno de los paraísos fiscales con base en dos argumentos. Por un lado, se plantea la importancia de estos para comprender a las élites en lo concerniente a los procesos contemporáneos de acumulación de ventajas. Por otro lado, se argumenta que el exilio fiscal debería ser entendido como un tipo de migración, el cual, aunque responde a motivaciones distintas a las de otros tipos de migración tradicionalmente analizados, sus consecuencias económicas y sociales son uno de los determinantes importantes de que proliferen las formas habituales de migración. En otras palabras, la migración tributaria es parte de las explicaciones para entender las causas de los otros fenómenos migratorios. Para esto, a modo de indagación básica y exploratoria, se analizan aspectos generales de las migraciones con fines tributarios y no tributarios en términos de su contribución a la reproducción de la desigualdad, su vínculo con las debilidades institucionales y su facilitación debido a la participación de intermediadores.

El resto del capítulo se organiza de la siguiente manera: primero, se introducen los aspectos generales que caracterizan a los paraísos fiscales, junto con discutir por qué constituyen sitios privilegiados para analizar a las élites contemporáneas. Segundo,

se propone una comparación preliminar entre las migraciones con fines impositivos y no impositivos con el objetivo de explorar sus puntos de convergencia y divergencia con base en investigaciones teóricas y empíricas de las últimas décadas. Tercero, se resaltan las principales ideas del capítulo y se entregan algunas sugerencias para futuros trabajos en esta dirección.

ÉLITES Y PARAÍDOS FISCALES EN LAS SOCIEDADES CONTEMPORÁNEAS

El exilio fiscal o la migración con fines tributarios es objeto de interés para una reflexión sociológica sobre el Estado y la tributación.³ Una abultada línea de investigación en las últimas décadas plantea que el estudio de los impuestos constituye una forma de expandir el análisis de la fiscalidad, atendiendo a la relación entre ciudadanía y Estado, las prácticas y comportamientos de las élites, la cultura política de los países, los fundamentos de la capacidad estatal y los modos como se concretan las visiones de justicia distributiva (Atria, 2022). Sea para examinar países o para hacer comparaciones internacionales, los fenómenos tributarios se revelan como un ámbito de estudio fructífero pues, al igual que el de los mercados, está saturado de normatividades y delimitaciones simbólicas (Fourcade y Healy, 2007; Kidder y Martin, 2012), cuyo análisis contribuye a la comprensión de una variedad de dilemas económicos y políticos.

Los paraísos fiscales son uno de estos dilemas. Aunque su existencia se puede trazar desde mucho antes, especialmente desde la década de 1920, como proceso gradual basado en una serie de sucesos internacionales y en la emergencia de la riqueza financiera, que desplaza el anterior predominio de la propiedad de la tierra (Zucman, 2015),

3 El exilio fiscal y la migración con fines impositivos pueden entenderse como un cambio de ciudadanía tributaria o solo como un desplazamiento de recursos para reducir el pago de impuestos. En este capítulo, se asumen ambas opciones en conjunto; por esta razón se emplean ambos conceptos indistintamente. Esto se justifica en que, en último caso, detrás de la migración hay un acto de abandono de la comunidad nacional, el cual, por distintas razones, tiene diversos tipos de costos sociales, económicos y políticos para el país de origen.

los paraísos fiscales han adquirido especial notoriedad como asunto de preocupación pública desde la década de 1970. La liberalización y creciente complejización del sistema financiero fue de la mano con un aumento de su opacidad y de la competencia tributaria entre países. Lo anterior ayudó a que los movimientos de capital encontrarán en los paraísos fiscales una oferta extremadamente favorable y atractiva, basada en el estricto secretismo institucional junto con una flexible legislación comercial que allana la ágil y simple conformación de sociedades (Rua, 2018). A menudo, sin embargo, un paraíso fiscal no otorga estos tratamientos a sus residentes, sino a los no residentes, como forma de protegerse de su propia estrategia. Es, en ese sentido, una zona para escapar de otros lugares y ante todo una jurisdicción donde la política local ha sido cooptada por las preferencias de los servicios financieros (Shaxson, 2014, p. 34).

La tributación fuera del país de origen (offshore) comúnmente es identificada como un conjunto de prácticas desreguladas que se caracterizan por una cierta cultura de discreción y opacidad, similar a lo ocurrido con otros mecanismos de externalización como la subcontratación extraterritorial o algunas operaciones financieras (Peck, 2017, p. 17). La discreción y el secretismo entrañan la posibilidad de desarrollar e implementar esquemas legales e ilegales para trasladar capitales por el mundo. Los esquemas legales existen, y de hecho la mera posesión de una empresa offshore no es algo sancionable. Sin embargo, el análisis de una creciente evidencia en torno al uso de arreglos económicos y legales que incluyen sociedades constituidas en el extranjero o que se vinculan con otras en paraísos fiscales, revela que a menudo se busca la realización de negocios en el anonimato (Obermaier y Obermayer, 2016) o el desplazamiento de “dinero sucio” (Baker, 2005).

Lo que diferencia a los paraísos fiscales de otros fenómenos que ocurren en contextos opacos y desregulados es su importancia económica. La pérdida de recursos tributarios derivada del empleo de planificaciones agresivas y migraciones afecta severamente a la mayoría de los países. Esto lleva a que naciones en el Norte global, como Hungría (31 %), Francia (26 %) o Estados Unidos (23 %), y en

el Sur global, como Nigeria (25 %), Indonesia (11 %) o Sudáfrica (10 %) pierdan entre la décima parte y un cuarto de los ingresos esperados del impuesto a las empresas (Torslov et al., 2021). Los países latinoamericanos tienen pérdidas similares, como se observa en el Cuadro 1; sin embargo, una cantidad relevante de países regionales enfrenta una situación inversa, en la medida en que las condiciones atractivas de sus regímenes tributarios les permiten obtener millonarios ingresos provenientes de las otras jurisdicciones, como exhibe el Cuadro 2.

Cuadro 1. Pérdida de recursos tributarios del impuesto a las empresas (países con datos disponibles)

País	Porcentaje de pérdida
Costa Rica	28 %
Uruguay	22 %
Venezuela	16 %
Brasil	14 %
Chile	13 %
México	12 %
Argentina	9 %
Colombia	4 %

Fuente: elaboración propia con base en datos de www.missing-profits.world

Cuadro 2. Ganancia de recursos tributarios del impuesto a las empresas (países con datos disponibles)

País	Porcentaje de ganancia
Bermudas	100 %
Bahamas	100 %
Islas Caimán	100 %

continúa...

Belice	89 %
Antigua y Barbuda	90 %
Anguila	68 %
Puerto Rico	72 %
Barbados	2 %
Granada	85 %
Curacao	94 %
Aruba	100 %
Panamá	66 %

Fuente: elaboración propia con base en datos de www.missing-profits.world

Si se considera solo a Brasil, Argentina, Chile, México, Venezuela y Colombia, una estimación muy moderada sostiene que se han transferido más de USD 2 billones entre 1980 y 2017, siendo Estados Unidos, Suiza, los países del Caribe y Panamá los destinos predilectos (Rua, 2018).

Además de la pérdida directa que dejan ver estas estimaciones, el funcionamiento de los paraísos fiscales ofrece opciones difíciles de cuantificar, las cuales permiten establecer redes de corrupción para la captura empresarial del Estado, como se ejemplifica bien en el caso Odebrecht en América Latina. Este revela el despliegue de operaciones estructuradas para efectuar pagos a partidos políticos y sobornos mediante sociedades domiciliadas en paraísos fiscales (Durand, 2018).

Tanto los estudios de ciencias sociales como el periodismo de investigación y los libros de autoayuda económica convergen en que existen recetarios y herramientas básicas para ingresar al mundo de la planificación de recursos, esto con el fin de lograr la reducción de impuestos o la movilización sigilosa de capital a otros destinos. Al mismo tiempo, sin embargo, el despliegue de estas estrategias implica un alto nivel de expertise y especificidad para lograr adaptarse a las necesidades de cada cliente, razón por la cual los altos costos de estas operaciones solo son justificables ante grandes cantidades

de dinero; esto las hace factibles únicamente para individuos y sociedades con una alta capacidad adquisitiva. El set de herramientas más amplio suele incorporar cuatro categorías: falsificación de precios –“Anything that can be priced can be mispriced” (Baker, 2005, p. 25)–, traspaso de recursos a través de entidades ficticias, realización de transacciones falsas y uso de dispositivos financieros especializados para lograr estos propósitos (Baker, 2005, p. 47). Habitualmente, la modalidad consiste en que un intermediario individual u organizacional –gestores patrimoniales, abogados o bancos– contacta a un bufete o empresa y se constituye como cliente para solicitar un producto, que a menudo es una sociedad offshore estándar o se basa en ellas (Obermaier y Obermayer, 2016).

Los paraísos fiscales cobran relevancia para comprender a las élites contemporáneas al menos por tres razones. En primer lugar, desde una óptica económica, por sus atractivas características en términos de opacidad y régimen tributario, constituyen una oportunidad que le da máximo sentido al despliegue de estrategias para minimizar el pago de impuestos y perpetuar la acumulación de ingreso y riqueza. En otras palabras, la creación de dinastías de riqueza, un peligro ampliamente advertido alrededor del mundo (Harrington, 2016; Piketty, 2014; Stiglitz, 2012), a partir del cual las ventajas y desventajas heredadas adquieren mayor peso que lo realizado por cada nueva generación, no es una amenaza abstracta o una distopía, sino que tiene en los paraísos fiscales una de sus expresiones más concretas e ilustrativas.

Segundo, desde una óptica sociológica, los paraísos fiscales grafican la indisposición de las élites económicas, y en algunos casos políticas, a contribuir al bien común en sus países de origen, restando valiosos recursos a los Estados y retirándose de la comunidad nacional. El exilio fiscal manifiesta, en este sentido, un abandono del mundo común, al hacer que la distancia abismal entre una muy pequeña minoría y el resto de la población se convierta en una separación efectiva entre dos naciones hostiles, similar a lo que en la Europa del siglo XIX dio lugar a un ciclo revolucionario (Rosanvallon, 2012, pp. 339-340).

Tercero, los debates sobre la concentración global de la riqueza y las dinámicas transnacionales de poder tienen en los paraísos fiscales un sitio privilegiado para examinar varios asuntos problemáticos en las sociedades contemporáneas. Aquí se incluyen los circuitos de desplazamiento del capital, el rol de los expertos intermediarios que se sirven de conocimiento legal y económico para actualizar y definir esos circuitos, así como las consecuencias negativas de la connivencia entre actores políticos y económicos cuando no existen contrapesos nacionales y globales para enfrentar a quienes buscan hacer prevalecer sus intereses individuales. Los paraísos fiscales son, así, el reflejo de un ensamblaje sociotécnico que combina agencia, saberes expertos y entramados institucionales específicos para viabilizar la movilidad del capital bajo condiciones distintivas y notoriamente privilegiadas.

Si lo anterior justifica el estudio de los paraísos fiscales para comprender a las élites, en América Latina se añaden elementos que le otorgan un carácter diferenciador: (a) varios de sus países exhiben los mayores grados de concentración de ingreso y riqueza a nivel global, tales posiciones las disputan con aquellos que usualmente tienen menores niveles de ingreso; (b) los sistemas tributarios latinoamericanos poseen un patrón distintivo, a diferencia de otras regiones donde coexisten políticas tributarias más diversas (Mahon, 2019). En este patrón un rasgo sobresaliente es la importancia menor de los impuestos directos que de los indirectos y la limitada capacidad estatal para hacer tributar a los más ricos; (c) pese a que su importancia en términos de porcentaje de la riqueza mundial es menor a otros continentes, América Latina ocupa un lugar central en la geografía de los paraísos fiscales. Como ilustran los cuadros 1 y 2, en la región no solo destacan países que son ejemplo de pérdida económica, sino también otros que simbolizan la exitosa atracción de capitales foráneos gracias a esquemas de bajas o nulas tasas, amplios beneficios especiales y alta opacidad.

¿UNA FORMA MÁS DE MIGRACIÓN?

Analizar el exilio fiscal como un tipo de migración permite integrarlo con otras formas de desplazamiento que la literatura designa tradicionalmente con este concepto. Con dicho propósito, las siguientes subsecciones exploran la relación entre dimensiones usualmente utilizadas para estudiar la migración y aquellos actores, relaciones e instituciones que describen el exilio tributario.

RELACIÓN CON LA DESIGUALDAD

La migración se asocia con movimientos impulsados por reiteradas crisis sociales, políticas y económicas (e. g. Magliano, 2009). Asimismo, aunque no existe una única relación entre migración y desigualdad (Zenteno, 2019), pues depende de la situación del país de origen y de la existencia de distintos tipos de migrantes –incluso de élites (Solimano, 2013)–. Una variedad de trabajos avala el hecho de que la migración reduce el número de personas viviendo bajo el umbral de la pobreza en los países de origen (Pinillos et al., 2019), quienes son expulsadas por la falta de oportunidades, bajos salarios (Pérez, 2013) o la motivación de buscar mayores oportunidades en otras latitudes (OECD, 2016).

Los flujos migratorios reflejan un despliegue de procesos sociales, económicos y culturales más allá de las fronteras nacionales, excediendo la capacidad organizativa de los Estados (Maldonado et al., 2018; Boatcâ y Costa, 2010), pero sin negar la centralidad de su rol, pues al mismo tiempo las fronteras reivindican su importancia al multiplicar los muros y barreras de otros tipos para limitar el ingreso de migrantes (Stefoni, 2004). Los movimientos migratorios tienen una enorme incidencia tanto para países de salida como de destino y, de acuerdo con la clasificación de Canales (2016), contribuyen a tres tipos de reproducciones: (1) continuidad de un sistema global de reproducción demográfica, a partir del desplazamiento de población económicamente activa a destinos donde dicho grupo con frecuencia está disminuyendo (aunque este patrón tiene matices en las trayectorias latinoamericanas actuales); (2) reproducción

global del capital, lo cual genera una circulación que, por un lado, representa la salida de grupos que forman parte de la fuerza de trabajo de un país y, por el otro, un flujo inverso de remesas que envían tales grupos a familias y comunidades de su país de origen; (3) reproducción de un sistema de relaciones entre clases sociales capaz de articular a la fuerza de trabajo migrante con la reproducción de las clases medias y altas en los países de destino a través del aporte fundamentalmente en labores de cuidado y construcción (Stefoni et al., 2017), entre otros tipos que aportan a su continuidad.

El exilio tributario, por su parte, puede ser analizado como otra forma de migración originada por razones distintas, pero que cumple funciones similares. Primero, se realiza con mayor frecuencia por grupos de altos ingresos, en la medida que es en dicho segmento donde el beneficio económico obtenido compensa los costos de las operaciones de planificación y desplazamiento de recursos que son requeridas. En este sentido, a diferencia de otras formas de migración, se distingue por representar a un grupo que accede a muy buenas oportunidades en su país de origen, haciendo de la migración o cambio de ciudadanía tributaria una decisión motivada mayormente por la búsqueda de mejores oportunidades impositivas, similar a otras búsquedas fundamentadas por cambios en el estilo de vida o el deseo de vivir nuevas experiencias y aventuras. Estos tipos de migración también reproducen un orden global de relaciones asimétricas (Hayes, 2018 y Boatca, 2015).

Segundo, las acciones de incumplimiento tributario que tienen por fin desplazar recursos hacia el exterior tienen consecuencias graves en términos de pérdida de recursos fiscales, y por lo tanto se afecta el interés público de garantizar que los impuestos sean pagados y estén disponibles para su uso en bienes y servicios públicos de beneficio para la mayoría (OECD, 2021, p. 7). En otras palabras, el logro de la migración tributaria es una forma de intensificar el empobrecimiento de los países y de debilitar el rol del Estado en favor de quienes menos tienen.

Tercero, la migración tributaria socava gravemente los fundamentos de cooperación que entraña el pago de impuestos, entendidos como contribuciones a una comunidad política, los cuales permiten la participación en una red generalizada de reciprocidad y el reconocimiento de la soberanía del Estado (Martin et al., 2009; Atria, 2022). La migración tributaria representa un acto de secesión que se traduce en el “retiro material de la solidaridad nacional” (Rosanvallón, 2012, p. 339), reforzando la deslegitimación del componente redistributivo de la tributación y la desvitalización de la democracia en tanto “organización deliberada de la vida común entre personas distintas” (Rosanvallón, 2012, pp. 341-342). Dichas consecuencias expresan falta de empatía con las necesidades básicas de otros grupos o bien la renuncia a confiarle al Estado la función de atenderlas. Asimismo, aumenta la reproducción global del capital, la conflictividad social y la percepción de que el sistema económico y político funciona solo para una minoría (Stiglitz, 2012).

DEBILIDADES INSTITUCIONALES

Aunque la migración ha sido estudiada considerando las instituciones desde una variedad de aproximaciones, en esta subsección el foco se concentra exclusivamente en debilidades institucionales que contribuyen a impulsar –junto a factores climáticos y conflictos armados y sociales, entre otros– los desplazamientos de migrantes o bien a hacer su concreción más riesgosa e informal.

Respecto a lo primero, las bajas remuneraciones, la ausencia de contratos y la falta de seguridad social –incluso por sobre la ausencia de empleo– además del aumento de la pobreza, bajos niveles de inversión física, problemas de inseguridad, e incertidumbre o falta de credibilidad en el sistema político aparecen entre los aspectos mencionados por la literatura para describir situaciones de vulnerabilidad relacionadas con debilidades institucionales y falta de políticas sociales y públicas, las cuales favorecen las decisiones migratorias (Canales et al., 2019; Petit, 2003; Montoya et al., 2020). Aunque en algunos casos se ha observado positivamente el rol de las

remesas en los países de origen como forma de enfrentar algunos de los problemas anteriores, esto ha sido también criticado en la medida que redunde en un traspaso a los migrantes de la función de enfrentar la pobreza que en realidad corresponde a las políticas públicas (Stefoni, 2011).

Por su parte, diversos trabajos resaltan que los países de destino no siempre cuentan con programas y políticas orientadas a la protección de personas y familias migrantes. También se delata la escasa coordinación institucional entre países para responder a los desplazamientos migratorios. Esto abarca redes de protección para niños y jóvenes con problemas de salud física, psicológica o en riesgo de abandono, necesidades de protección para quienes no pueden retornar a sus países de origen, y la promoción de procedimientos que faciliten el ingreso regular y la prevención de crímenes (incluyendo desde la fiscalización activa ante riesgos de tráfico de personas, hasta la creación de acuerdos temporales y gestión de visas humanitarias). Por último, también considera la implementación de acciones a nivel local (municipal) abocadas a insertar a la población migrante (McAuliffe y Triandafyllidou, 2021; Petit, 2003).

Desde un ángulo distinto, pero también con un foco institucional, la migración tributaria revela debilidades institucionales que inciden en la reducción del pago de impuestos y la utilización de paraísos fiscales. El diseño de los sistemas tributarios contemporáneos tiene enormes dificultades para hacer tributar al capital (Atria et al., 2018). El tamaño de las grandes empresas y consorcios multinacionales, el ejercicio de poder estructural y estratégico de estos actores en beneficio de sus intereses, como también la ausencia de coordinación institucional supranacional redundan en la competencia fiscal entre países con el propósito de atraer inversiones extranjeras (Ötsch y Di Pauli, 2009).

Como resultado, los sistemas tributarios han enfrentado una “carrera hacia el fondo” (race to the bottom), al bajar tasas impositivas y crear exenciones especiales, vacaciones fiscales y otros mecanismos que reducen la carga tributaria sobre el capital o directamente

la eliminan (Kohonen, 2009). Como un todo, la competencia tributaria reduce las posibilidades de que los Estados puedan implementar diseños tributarios justos (Rixen, 2011). En otras palabras, la incapacidad de los gobiernos de crear políticas y programas para desmotivar el desplazamiento hacia el exterior de parte de su población, que sugiere la migración no tributaria, se expresa en las migraciones tributarias como debilidades para lograr que cada grupo pague lo establecido, pudiendo incluso convertirse en ofertas o beneficios especiales para reducir la amenaza de desplazamiento a otras jurisdicciones.

Sin embargo, además, la creación de este “ecosistema” de beneficios para el capital se sirve de una manufactura legislativa por parte de abogados o abogadas que en nombre de los requerimientos de sus clientes pueden atravesar los límites de los Estados para cocrear secciones y módulos de los códigos legales, elegir un sistema legal de su preferencia para cualquier necesidad por defecto, o seleccionar sus cortes o arbitrajes privados para resolver disputas (Pistor, 2019, p. 180). De esta manera, los beneficios del capital se impregnan en el diseño institucional y en el poder estatal, de modo que se hacen prevalecer los derechos privados y la concesión de privilegios y se legalizan las exenciones –en simple: “se codifica el capital en la ley”–, se procura mantener la protección legal y obtener la certeza de que las diversas prerrogativas serán respetadas por todos (Pistor, 2019, pp. 205-209). Los paraísos fiscales son, así, un ejemplo emblemático de las mayores facilidades que tiene el capital para hacer uso de las ventajas económicas diseñadas con el fin de contribuir en menor medida que los contribuyentes individuales.

Por último, la debilidad de los Estados en sus sistemas de fiscalización como también la insuficiente coordinación entre países para facilitar el cumplimiento tributario de empresas multinacionales o sociedades de inversión (Espinosa, 2021), se expresan también en la ausencia de organismos supranacionales, de armonización de políticas tributarias o de un registro financiero global que propicien la regulación para asegurar una tributación justa (Rixen, 2011).

EL ROL DE LOS INTERMEDIARIOS

En la migración de personas con fines no tributarios existen actores o redes que cumplen funciones esenciales de intermediación. Esto incluye gestiones tales como el trámite de visas, el arreglo de certificados de nacimiento y pasaportes y la reserva de medios de transporte, así como labores de conexión con redes de salud, formación y ofertas laborales. Esta multiplicidad de servicios –legales o ilegales– lleva a que los intermediarios adopten distintas categorías en la literatura, abarcando desde las nociones de “reclutadores” o “brokers” hasta las de “consultorías de inmigración”, prestamistas de dinero, traficantes de personas o “coyotes” (Jones y Sha, 2020). Estas figuras pueden incluir delitos o crimen organizado, como refleja el tráfico de personas migrantes, cuyas víctimas son mayoritariamente mujeres y niñas de familias de bajos recursos en países de ingreso bajo, que son desplazadas a países más ricos, donde se obtienen mayores retornos económicos para estos crímenes (Bauloz, McAdam y Teye, 2021). Aunque estas figuras sugieren un rol predominantemente negativo, existen estudios sobre el papel positivo de agentes mediadores, a saber, personas o grupos que cumplen funciones de apoyo en circunstancias críticas de la migración, sea facilitando hospedaje, brindando seguridad, proveyendo recursos para alimentación, o conexiones para recurrir a entidades o redes de apoyo que proveen asistencia a migrantes (Nolan-Ferrell, 2021). Este tipo de ayuda conecta con la literatura sobre capital social y redes sociales de migración (e. g. Portes y Sensenbrenner, 1993; Pérez, 2013), que destaca los componentes de reciprocidad y altruismo en tales asociatividades por sobre el afán de lucro, el fortalecimiento de una industria de migración o la comodificación de la actividad migratoria (Jones y Sha, 2020).

Los intermediarios pueden influenciar en que alguien decida o no migrar, al cumplir con funciones que incluyen aspectos prácticos, estratégicos y culturales (Spaan y Van Naerssen, 2018; Lindquist y Xiang, 2019) y donde se “ponen en juego” situaciones de extrema vulnerabilidad para quienes desean intentarlo. Jones y Sha (2020, pp. 7-8) plantean que en estas intermediaciones se

despliegan habilidades para (1) acceder a recursos, como también para comunicarlos y trasladarlos entre redes, con lo cual se promueven oportunidades; (2) decidir el destino, utilizando conocimiento profesional para distribuir personas y grupos, por ejemplo el incorporar información sobre oportunidades disponibles; (3) escapar de persecuciones, conflictos u otros peligros en el lugar de origen de formas que no serían posibles para quienes deciden migrar, sugiriendo destinos y ayudando a navegar sus burocracias; (4) ofrecer mediación laboral, incidiendo en decisiones de contratación, salario y condiciones a las que pueden acceder las personas migrantes; y (5) propiciar la integración al facilitar la instalación en un hogar, obtener un préstamo para contar con recursos iniciales o recibir asesorías y orientaciones.

Por su parte, el exilio fiscal comparte con la migración no tributaria la necesidad de intermediación. En este caso, los intermediarios ofrecen saber experto altamente especializado en operaciones contables, financieras y legales, las cuales se aplican al caso de cada contribuyente. En general, los administradores de riqueza se abocan a (1) maximizar los excedentes, esto implica que al reducir el pago de impuestos se intenten aligerar otras deudas o sanciones; (2) dirigir parte de ese excedente hacia oportunidades de inversión para aumentarlo con bajas tasas de riesgo; y (3) asegurar que la riqueza del cliente sea traspasada a las siguientes generaciones con bajos costos de transacción y las mayores oportunidades para crecer independiente de conflictos familiares u otras dinámicas que podrían reducir las utilidades (Harrington, 2016).

Contar con el conocimiento experto de intermediadores permite ajustar las operaciones legales o contables a las necesidades precisas del contribuyente que las demanda. En esto existe una significativa similitud con la migración no tributaria, pues los intermediadores influyen en aspectos prácticos y de gestión, pero también en cuestiones más fundamentales, como la elección del país de destino y, eventualmente, la designación de representantes de la compañía o los contribuyentes cuyos nombres figurarán en los documentos en calidad de testaferros.

Una diferencia, sin embargo, puede establecerse en el grado de preponderancia de las preferencias de quienes migran. En la migración de personas con fines no tributarios, la escasez de recursos, información o redes de apoyo condiciona las alternativas de desplazamiento, facilita el vínculo con intermediarios que pueden obtener provecho de dichas situaciones –esto hace prevalecer sus intereses y no los de quienes se desplazan– y en último término pone en riesgo la vida de quienes desean migrar. En cambio, en el exilio fiscal la acumulación de recursos es un poderoso factor que permite financiar sofisticadas fórmulas para cumplir exactamente con los fines requeridos por los contribuyentes (Collin, 2021). Tales fines no tienen solo un propósito económico (optimización, elusión o evasión del pago), sino también uno social, relacionado con la discreción y el anonimato. Por cierto, no todos los contribuyentes tienen las mismas motivaciones. En el grupo de personas cuyos altos ingresos harían posible la realización de planificaciones y la migración tributaria coexisten disposiciones agresivas, moderadas o críticas del juego elusivo (Atria, 2019). Es esto lo que resalta la importancia de complementar el análisis institucional del incumplimiento impositivo y el uso de oasis tributarios con el de las percepciones, motivaciones y disposiciones de quienes incumplen o hacen uso de alternativas como los paraísos fiscales (McBarnet, 2001; Atria, 2019).

CONCLUSIONES

A través de este capítulo se ha buscado contribuir a dos debates de gran desarrollo en América Latina. Por un lado, se intenta avanzar en la comprensión de los mecanismos que están en la base de la defensa y acumulación de privilegios de la élite económica en la región. Tal como puede apreciarse en los contenidos de este libro, actualmente existe un cúmulo de aproximaciones y objetos de estudio que permiten ensanchar el análisis sobre la reproducción de ventajas y desventajas sociales y las consecuencias para la conservación de grandes cuotas de poder e influencia de las élites. En el caso concreto de este capítulo, la investigación sobre el exilio fiscal constituye una interpelación a la política internacional, los poderes

públicos y el rol de los Estados frente a la injusticia tributaria que redundan en la acentuación de la acumulación económica.

Por otro lado, el capítulo aborda el tema migratorio, un fenómeno de primer orden en los países latinoamericanos, cuya larga importancia histórica no solo no limita su enorme vigencia, sino más bien da cuenta de su profunda continuidad en una realidad regional marcada por desigualdades entrelazadas, que conciernen al campo económico, social y político, y que atraviesan desde lo local hasta lo global. El estudio del exilio impositivo, en este sentido, aporta a la discusión de las migraciones que acompañan los desplazamientos del capital y el costo económico que tiene para los países, lo cual refuerza la deslegitimación de las instituciones fiscales y el triunfo de los intereses individuales en detrimento del bien común.

A diferencia del análisis de mecanismos sutiles de reproducción de las élites en ámbitos como la educación, el trabajo o el reclutamiento gerencial, los paraísos fiscales representan una concentración flagrante de oportunidades para una minoría con una finalidad evidente. Comprender su funcionamiento, actores y procesos es dar cuenta de un mecanismo emblemático para la conservación de la riqueza y de las redes de poder que lo sostienen, pero sobre todo de notar cómo, pese a su obviedad, su extinción está lejos de ocurrir y los desafíos que impone distan mucho de ser superados. De alguna manera, es una muestra emblemática de que la reproducción de privilegios es un rompecabezas compuesto no solo de piezas difusas o indescriptibles, sino también de procesos considerablemente evidentes, pero no por ello de gran complejidad.

Concretamente, no todos quienes cambian de ciudadanía o desplazan utilidades o ingresos tributarios lo hacen para evadir o eludir. Existen otras motivaciones, determinantes y coyunturas. Sin embargo, hay un perfil muy bien descrito en la literatura que sí lo hace. Es un desafío para futuros trabajos ahondar en aquellos otros perfiles.

También es importante mencionar que las comparaciones realizadas enfatizan los elementos negativos de la migración no tributaria. Sin embargo, existe una variedad de elementos positivos relacionados con la migración. Esto es relevante de mencionar por

cuanto el foco de este capítulo ha sido enfatizar la comparación con la migración tributaria, la cual, a diferencia de la migración no tributaria, sí es observada de manera altamente negativa de modo más consensuado. Esto también importa a efectos de destacar que la migración que no tiene fines tributarios no puede entenderse de manera general y despersonalizada, de modo que ahondar en las múltiples trayectorias de riesgo, miedo, vulnerabilidad y desprotección que dan forma a dichos desplazamientos ha sido, es y debería ser parte de aquellas agendas de investigación centradas en su estudio.

Por último, también es posible pensar en otros criterios de comparación. Por ejemplo, existen trabajos que ahondan en las políticas de los países para repatriar a sus ciudadanos y también para la repatriación de capitales. Otros estudios ofrecen estimaciones económicas de pérdida y ganancia de los países vinculadas con sus patrones migratorios. Asimismo, otros trabajos se detienen con mayor riqueza y precisión en realidades continentales o nacionales más específicas, que ayudan a detectar motivaciones, determinantes y disposiciones distintas. Es de esperar que futuras investigaciones puedan aportar otras perspectivas, contribuyendo desde otros ángulos a estudiar la mutua determinación de estas migraciones, o de otras adicionales que puedan existir.

BIBLIOGRAFÍA

Atria, Jorge (2019). Legalism y Creativity: Tax Non-Compliance in the Eyes of the Economic Elite. *International Review of Sociology*, 29(1), 58-79.

Atria, Jorge (2022). La sociología económica y fiscal de los impuestos: perspectivas y hallazgos para Chile. *Estudios Públicos*, 165, 7-38.

Atria, Jorge; Groll, Costantin y Valdés, María (eds.) (2018). *Rethinking Taxation in Latin America. Reform and challenges in times of uncertainty*. EE. UU.: Palgrave Macmillan.

Baker, Raymond (2005). *Capitalism's achilles heel. Dirty money and how to renew the free-market system*. EE. UU.: John Wiley & Sons.

Bauloz, Céline; McAdam, Marika y Teye, Joseph (2021). Human Trafficking in Migration Pathways: Trends, Challenges and

New Forms of Cooperation. *World Migration Report*. Génova: IOM Publications.

Boatc , Manuela (2015). *Global inequalities beyond occidentalism*. Londres: Routledge.

Boatc , Manuela y Costa, Sérgio (2010). Postcolonial sociology: A research agenda. *Decolonizing European Sociology*, 13-31.

Canales, Alejandro (2016). La migración en la reproducción de la sociedad. Elementos para una teoría de las migraciones. *Debates contemporáneos sobre migración internacional. Una mirada desde América Latina*, 21-63.

Canales, Alejandro; Fuentes, Juan y Escribano, Carmen (2019). *Desarrollo y migración: desafíos y oportunidades en los países del norte de Centroamérica*. Santiago: Comisión Económica para América Latina y el Caribe.

Collin, Matthew (2021). What lies beneath: evidence from leaked account data on how elites use offshore banking. *Brookings Global Working Paper*. <https://www.brookings.edu/research/what-lies-beneath-evidence-from-leaked-account-data-on-how-elites-use-offshore-banking/>

Durand, Francisco (2018). *Odebrecht. La empresa que capturaba gobiernos*. Lima: PUCP y Oxfam.

Espinosa, Jorge (2021). Tributación Internacional, planificación tributaria y el caso Apple. En Jorge Atria y Cristóbal Otero (eds.), *Impuestos justos para el Chile que viene: Diagnósticos y desafíos tributarios para un nuevo pacto fiscal*. Chile: Fondo de Cultura Económica.

Fourcade, Marion y Healy, Kieran (2007). Moral views of market society. *Annual Review of Sociology*, 33, 285-311.

Harrington, Brooke (2016). *Capital without borders. Wealth managers and the one percent*. EE. UU.: Harvard University Press.

Hayes, Mattew (2018). *Gringolandia: Lifestyle migration under late capitalism*. EE. UU.: University of Minnesota Press.

Jones, Katharine y Sha, Helia (2020). Mediated migration: A literature review of migration intermediaries. *MIDEQ: Migration for Migration and Equality Working Paper*.

Kidder, Jeffrey y Martin, Isaac (2012). What we talk about when we talk about taxes. *Symbolic Interaction*, 35(2), 123-145.

Kohonen, Matti y Mestrum, Francine (eds.) (2009). *Tax Justice: Putting global inequality on the Agenda*. Londres: Pluto Press.

Lindquist, Johan y Xiang, Biao (2019). Space of Mediation: Labour Migration, Intermediaries and the State in Indonesia and China since the Nineteenth Century. *Revue Européenne des Migrations Internationales*, 35(1), 39-62.

Magliano, María (2009). Migración, género y desigualdad social: la migración de mujeres bolivianas hacia Argentina. *Revista Estudos Feministas*, 17(2), 349-367.

Mahon, James (2019). Weak liberalism and weak property taxation in Latin America. *En The Political Economy of Taxation in Latin America* (pp. 193-218). Cambridge: Cambridge University Press.

Maldonado, Carlos; Martínez, Jorge y Martínez, Rodrigo (2018). Protección social y migración. Una mirada desde las vulnerabilidades a lo largo del ciclo de la migración y de la vida de las personas. Documentos de proyectos CEPAL, Naciones Unidas.

Martin, Isaac; Mehrotra, Ajay y Prasad, Monica (eds.) (2009). *The New Fiscal Sociology. Taxation in comparative and historical perspective*. Cambridge: Cambridge University Press.

McAuliffe, Marie y Triandafyllidou, Anna (eds.) (2021). *World Migration Report 2022*. International Organization for Migration (IOM).

McBarnet, Doreen (2001). When compliance is not the solution but the problem: From changes in law to changes in attitude. Australia: *Centre for Tax System Integrity Working Paper*.

Montoya, Milena; Escobar, Cristina y Ortiz, Ariane (2020). *Migración, desplazamiento y educación en Colombia. Inclusión y educación de migrantes venezolanos en Colombia*. París: Organización de las Naciones Unidas para la Educación, la Ciencia y la Cultura.

Nolan-Ferrell, Catherine (2021). Pedimos Posada: Local Mediators and Guatemalan Refugees in Mexico, 1978-1984. *Historia Crítica*, (80), 153-178.

Obermaier, Frederick y Obermayer, Bastian (2016). *Panama Papers. Die Geschichte einer weltweiten Enthüllung*. Alemania: Kiepenheuer & Witsch.

Organisation for Economic Co-operation and Development. (2016). *Perspectives on global development 2017: International migration in a shifting world*. OECD.

Ötsch, Silke y Di Pauli, Cecilia (2009). Einleitung: Räume der Offshore-Welt. Die Potemkinschen Dörfer con heute. En *Räume der Offshore-Welt. Steueroasen und Offshore-Zentren in Europa* (pp. 7-16). Frankfurt: Attac Trägerverein.

Peck, Jamie (2017). *Offshore: Exploring the worlds of global outsourcing*. Oxford: Oxford University Press.

Pérez, Mario (2013). Tejiendo redes para futuras movi- lidades: las interacciones sociales y el capital social en la mi- gración emergente de México a Estados Unidos. *Sociológica*, 28(78), 139-170.

Petit, Juan (2003). *Migraciones, vulnerabilidad y políticas públicas. Impacto sobre los niños, sus familias y sus derechos*. CEPAL. <https://repositorio.cepal.org/handle/11362/7178>

Piketty, Thomas (2014). *Capital in the Twenty-First Century*. EE. UU.: Harvard University Press.

Pinillos, Gabriela; Masferrer, Claudia y Oropeza, Natalia (2019). Desigualdades, migración y fronteras: Propuesta de acer- camiento multidimensional. *Notas sobre Migración y Desigualdades* 3, Red de Estudios sobre Desigualdades, El Colegio de México.

Pistor, Katharina (2019). *The code of capital. How the law creates wealth and inequality*. Nueva Jersey: Princeton Univer- sity Press.

Portes, Alejandro y Sensenbrenner, Julia (1993). Embed- dedness and Immigration: Notes on the Social Determinants of Economic Action. *American Journal of Sociology*, 98(6), 1320-1350.

Rixen, Thomas (2011). Tax Competition and Inequality: The Case for *Global Tax Governance*. *Global Governance*, 17(4), 447-467.

Rua, Magdalena. (2018). La fuga de capitales como modo de acumulación de riqueza de las elites latinoamericanas. En *Elites y captura del estado: control y regulación en el neoliberalismo tardío* (pp. 257-276). Argentina: FLACSO Argentina.

Shaxson, Nicholas (2014). *Las islas del tesoro. Los paraísos fiscales y los hombres que se robaron el mundo*. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.

Solimano, Andrés (2013). *Migraciones, capital y circulación de talentos en la era global*. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.

Spaan, Ernst y Van Naerssen, Ton (2018). Migration decision-making and migration industry in the Indonesia-Malaysia corridor: *Journal of Ethnic and Migration Studies*, 44(4), 680-695.

Stiglitz, Joseph (2012). *El precio de la desigualdad*. Madrid: Taurus.

Stefoni, Carolina (2004). Inmigrantes transnacionales: la formación de comunidades y la transformación en ciudadanos. Chile: FLACSO, *Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales, Sede Chile*.

Stefoni, Carolina (2011). Migración, remesas y desarrollo. Estado del arte de la discusión y perspectivas. *Polis*, 10(30), 495-521.

Stefoni, Carolina; Leiva, Sandra y Bonhomme, Macarena (2017). Migración internacional y precariedad laboral. El caso de la industria de la construcción en Chile. *REMHU-Revista Interdisciplinar da Mobilidade Humana*, 25(49), 95-112.

Stiglitz, Joseph (2012). *El precio de la desigualdad*. Madrid: Taurus.

Torslov, Thomas; Wier, Ludvig y Zucman, Gabriel (2021). The missing profits of nations. *Review of Economic Studies*. <https://gabriel-zucman.eu/files/TWZ2021.pdf>

Zenteno, René (2019). ¿Es la migración mexicana a los Estados Unidos un tema de desigualdad económica? *Notas sobre Migración y Desigualdades 2, Red de Estudios sobre Desigualdades*.

Zucman, Gabriel (2015). *The Hidden Wealth of Nations: The Scourge of Tax Havens*. Chicago: University of Chicago Press.

LINAJE, EMPRESAS OFFSHORE Y ESTADO

UNA APROXIMACIÓN A LA ÉLITE DE PODER EN GUATEMALA EN EL SIGLO XXI

Harald Waxenecker
Petr Ocelik

INTRODUCCIÓN

En los estudios clásicos de élite, Pareto (1963) la conceptualizó como una minoría gobernante sobre una mayoría gobernada, donde las dirigencias más aptas circulan y se renuevan constantemente como signo de sociedades “saludables” e innovadoras. El libro Guatemala: linaje y racismo de Marta Elena Casaús Arzú, publicado por primera vez en 1992, presentó una realidad contraria. Allí se habla de alianzas matrimoniales y de negocios de una pequeña élite de poder de larga duración, con poca movilidad social y rígidos patrones de reclutamiento socioraciales.

El interés particular de este capítulo abarca dos pilares: negocios y linaje. El poder de las élites guatemaltecas se ha construido históricamente sobre la finca y la familia. El control sobre la tierra y la mano de obra indígena se produjo mediante un complejo sistema de privilegios concedidos por la Corona y ampliados, posteriormente, durante los regímenes oligárquicos. Así, la finca representa el cimiento económico del dominio de la élite tradicional¹.

¹ Este trabajo fue apoyado por el programa de investigación e innovación

Ahora bien, las familias se perpetuaron mediante la transmisión patrilineal de privilegios y los matrimonios (de conveniencia) en un círculo socialracional limitado. De acuerdo con Casaús Arzú (2000, 2010), en conjunto se trata de 22 redes familiares que provienen de seis entronques históricos² y que han ejercido directa o indirectamente el poder en Guatemala desde la colonia. La inmigración alemana del siglo XIX y la llegada de otras familias extranjeras en las décadas de 1930 y 1940 vinieron a reforzar el núcleo histórico procedente de la colonia hispana, y se integraron al entorno de la élite sin desplazar o alterar la estructura de poder.

La lista Snee³ (en 1974) y el estudio sobre élites industriales de Dosal (publicado originalmente en 1995) ampliaron el análisis de los nexos económicos y maritales de la élite guatemalteca. En el siglo XXI esta élite de poder perdura en Guatemala, y sus redes de parentesco y negocio se han mimetizado y “modernizado” (Casaús Arzú, 2010). Esta modernización se hace visible en las relaciones mercantiles de estas redes familiares en empresas offshore en Panamá. Sobre esta base, el presente estudio analiza las redes económico-familiares de la élite de poder en Guatemala en el siglo XXI, y muestra una aproximación para analizar los nexos entre esta élite y el Estado guatemalteco.

ÉLITE DE PODER: PARENTESCO Y NEGOCIOS

La sociedad guatemalteca se caracteriza por profundas asimetrías de poder, que se reflejan por lo general en el control sobre las actividades económicas, la capacidad de influencia sociopolítica, el control sobre los poderes coercitivos del Estado, entre otros aspectos. Es un tipo de sociedad fracturada históricamente entre una élite y una mayoría con escaso acceso a poder. Estas élites pro-

Horizonte 2020 de la Unión Europea en virtud del Acuerdo de subvención Marie Skłodowska-Curie No. 859937.

2 Aycinena, Arzú, Urruela, Díaz-Durán, Skinner-Klee y Castillo.

3 “En 1974, el Congreso Norteamericano sobre América Latina (NACLA, por sus siglas en inglés) publicó los resultados de la investigación de Carole Snee sobre la burguesía guatemalteca, siendo esta el primer intento sistemático para identificar a la oligarquía” (Dosal, 2017, p. 17).

ducen y reproducen las asimetrías, así como logran mantener sus privilegios porque sus miembros tienen y retienen poder (Tutino, 1983). En otras palabras, las élites ocupan posiciones estratégicas de poder en la sociedad, ejercen influencia sociopolítica y poseen control sobre recursos (Robles-Rivera, 2021; Bull, 2014; Durand, 2010; Canon, 2016; Fischer y Waxenecker, 2020; Valeeva, 2021).

Según plantea Bull (2014), este enfoque no solo difiere de la clasificación de las élites de acuerdo con sus características institucionales y funcionales (por ejemplo, militares, parlamentarias o burocráticas), sino que las define como un entramado de actores de élite que controlan y comparten recursos en conjunto. Estas élites –integradas en redes– movilizan sus recursos y crean múltiples alianzas para perpetuar su poder. Se conforman redes de larga duración que

[...] subsisten por los enlaces matrimoniales exitosos, por las alianzas de negocios, por la expansión regional y por la diversificación de su producción en periodos de crisis económica y, en el momento actual, por su inserción en el mercado internacional de capitales (Casaús Arzú, 1994, p. 59).

En muchas partes de América Latina, los grandes grupos empresariales-familiares siguen dominando (Bull, 2014) y, en la mayoría de los casos, las alianzas familiares y económicas operan como un todo y son capas relacionales que prácticamente no pueden separarse. No obstante, en Centroamérica hay escasa evidencia empírica sobre este tipo de redes de la élite de poder (Cárdenas y Robles-Rivera, 2018).

Las relaciones de parentesco obedecen a un patrón conservador, tradicional y endogámico (Casaús Arzú, 1994) y ocurren en el interior de la pequeña élite nacional. Son consideradas domésticas porque, por un lado, se presentan mayormente en los espacios nacionales y, por otro lado, sostienen y profundizan la separación entre los espacios públicos de dominio masculino y los privados que son

asignados a las mujeres.⁴ Tutino (1983) estudió la estructura patriarcal de la élite mexicana del siglo XVIII y observó que el poder estaba altamente concentrado a lo interno de la propia élite: el núcleo conformado por cientos de personas era gobernado por pocos hombres y casi ninguna mujer. Es probable que semejante estructura de poder –la cual refuerza el dominio elitista y patriarcal– también exista en la actualidad.

Las élites han controlado los principales medios de producción (tierra, trabajo, comercio, bancos e industrias) en Guatemala desde la colonia hasta el presente (Sveinsdóttir et al., 2021) y están interrelacionadas mediante alianzas y redes de coinversión, copropiedad, coaccionistas y codirección corporativa. Su base productiva radica históricamente en Guatemala, pero también han creado andamiajes de sociedades extraterritoriales (empresas offshore) desde las últimas décadas del siglo XX.

Panamá se hizo mundialmente famoso en abril del 2016, cuando salió a luz una masiva filtración de datos del bufete Mossack Fonseca sobre miles de empresas offshore y empresas ficticias (shell companies) en este paraíso fiscal.⁵ El International Consortium of Investigative Journalists (ICIJ) y los medios asociados publicaron numerosos reportajes sobre los “papeles de Panamá”, incluyendo una investigación periodística de Plaza Pública (PzP) y Univisión sobre una operación financiera realizada por una de las familias más adineradas de Centroamérica. “Se trata de una serie de transferencias de acciones por casi US\$54 millones realizadas en 2007 por el grupo Campollo, el mayor productor de azúcar de Guatemala...” (Chávez et al., 2017). Los

4 “En este marco las relaciones de género van a jugar un papel fundamental en la preservación e internalización de los valores dominantes. Las mujeres ejercerán una gran influencia en la reproducción del patrón familiar de tipo patriarcal y van a contribuir notablemente a la expansión de su red familiar” (Casaús Arzú, 2010, p. 15).

5 El lucrativo negocio de las sociedades ficticias se basa en una ley panameña de 1927, que garantiza el secreto de los patrimonios, de las transferencias de capital y de las personas propietarias de las empresas. Este entorno favorable para la industria offshore se ha mantenido más o menos intacto desde entonces (Obermaier y Obermayer, 2017).

Campollo no son los únicos, también muchos otros núcleos familiares de la élite siguieron esta tendencia y crearon cientos de corporaciones extraterritoriales en Panamá. En esta investigación se registraron 1541 entidades mercantiles vigentes.

En general, existe información escasa sobre la naturaleza y el volumen de negocios de estas empresas extraterritoriales, pero sí hay información sobre quienes integran sus juntas directivas. El enfoque de directorios entrelazados (interlocking directorates) identifica a las personas directivas⁶ de varias corporaciones, representando esta data en forma de una red e investigando sus condicionantes y consecuencias sociales (Mizruchi, 1996; Davis y Mizruchi, 1999; Robins y Alexander, 2004).

Según sea su posición teórica, la literatura se divide tradicionalmente en dos grandes perspectivas. La primera, la organizacional, estudia las redes empresa-por-empresa y la segunda, la literatura sobre élites corporativas, analiza las redes persona-por-persona (Valeeva, Heemskerk y Takes, 2020). Esta última conceptualiza las redes de “directorios entrelazados” como una infraestructura de cohesión social y política de la élite de poder (Useem, 1984) en representación de alianzas de negocio e intereses económicos compartidos. Una posición central en la red representa una forma de capital social que puede facilitar el acceso a información, recursos e innovación, y los directivos con altos niveles de centralidad constituirían a la vanguardia de la élite empresarial (Mizruchi, 1996).

Davis y Mizruchi (1999) argumentan que lo económico y lo social están íntimamente ligados con la dirección corporativa. Las relaciones que inician como vínculos económicos a menudo se superponen con las relaciones sociales y viceversa. Una variedad de estudios muestra que esto aplica, en especial, a empresas familiares, cuyas directivas están conformadas en la mayoría de los casos por parientes (el círculo interno), quizá por la persona encargada de los aspectos legales de la empresa y algunas amistades de confianza. En las grandes corpo-

6 Se utilizará la forma masculina en este capítulo para resaltar que los hombres predominan en los espacios directivos de las empresas.

raciones, las directivas se conforman regularmente por directores internos, cuya afiliación principal es con la empresa (y quizá también con los intereses económico-familiares de larga duración), y por directores externos que también son funcionarios de otras grandes empresas, en especial instituciones financieras (Mizruchi, 1996). A pesar de una creciente liberalización y transnacionalización de las economías latinoamericanas, Chardavoine (2020) muestra en su estudio de caso sobre México, que la gestión y el control familiar todavía son muy importantes en las dinámicas empresariales de la región.

La libertad de empresa y el libre mercado forman parte de la retórica empresarial habitual, pero en la práctica las organizaciones económicas se han esforzado por limitar y restringir el funcionamiento de los mercados competitivos (Dosal, 2017). Por tanto, es legítimo preguntarse si las redes de directorios entrelazados facilitan y promueven la colusión entre (aparentes) empresas competidoras (Baker y Faulkner, 1993; Mizruchi, 1996). Un sistema económico basado en la competencia desleal no solo desmantela la igualdad de oportunidades en lo económico y socava la certeza jurídica en lo institucional, sino que también profundiza las desigualdades sociales y económicas (Velásquez Gómez, 2020). Aquí se vuelve al tema del poder de influencia política de las élites –tanto de sus redes de parentesco y de negocios offshore– y los resultados sociopolíticos y macroeconómicos que reproducen las profundas asimetrías de poder expuestas al principio de este capítulo.

GUATEMALA: LA RED DE LA ÉLITE DE PODER EN EL SIGLO XXI

METODOLOGÍA DE INVESTIGACIÓN

Al utilizar 155 apellidos de los trabajos de Casaús Arzú y Dosal,⁷ se elaboró una base de datos con información de Opencorporates.⁸

7 Se puede consultar la lista en: <https://github.com/hwax/Linaje-offshore-Estado-Guatemala>

8 <https://opencorporates.com> (Periodo de elaboración de la base de datos: Diciembre 2020-Febrero 2021).

Esta incluye 2290 personas⁹ (69 % hombres y 31 % mujeres) de los núcleos familiares de la élite guatemalteca, quienes aparecen como directores y oficiales en 1541 empresas offshore con registro vigente en Panamá.

LOS DISTINTOS NIVELES RELACIONALES

Los niveles relacionales son: a) las relaciones de negocios, b) las relaciones de parentesco y c) el análisis de redes multinivel.

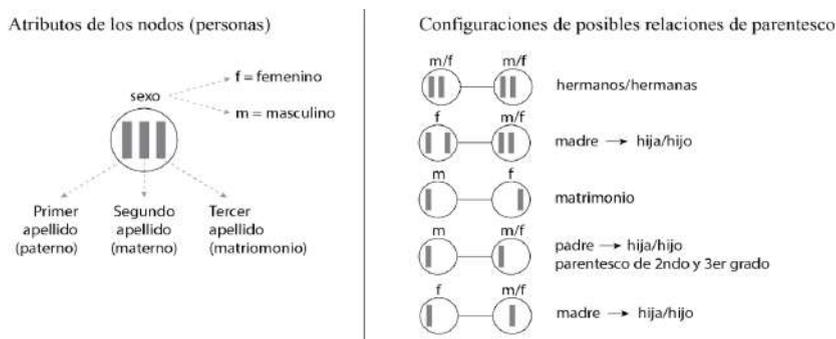
Las relaciones de negocio se analizan mediante la interconexión entre directivos y empresas (Mizruchi, 1996). Es una red con dos tipos de nodos diferentes: los directivos y las directivas (directors) y las juntas directivas (boards) de las empresas. Una relación o nexo se da entre la persona *i* y la empresa *j* cuando *i* es miembro del directorio de la corporación *j* (Koskinen y Edling, 2012; Aragón-Falomir y Cárdenas, 2020). La red de negocios contiene 5813 relaciones y 3831 nodos (1541 corporaciones y 2290 personas).¹⁰

Las relaciones de parentesco se analizaron a partir de los apellidos de las 2290 personas incluidas en la base de datos. Históricamente, en el sistema de parentesco español, la descendencia es bilateral y las personas pertenecen desde su nacimiento tanto a las familias de su padre como de su madre (Casasola, 2003). Al mismo tiempo, es un sistema patriarcal que enfatiza en la primacía masculina. Esto se refleja en el sistema de apellidos, según el cual cada persona tiene dos: el primero proviene del primer apellido del padre y el segundo, del primer apellido de la madre. Las mujeres casadas también pueden adquirir un tercer apellido que viene del primer apellido del esposo.

9 Estas personas ocupan puestos de dirección (presidencia, tesorería, secretaría, vocalías) en las corporaciones. Los suscriptores y agentes son operadores de los bufetes jurídicos que realizan los trámites en Panamá y, por tanto, no se incluyen en la base de datos.

10 Metódicamente, esta se procesó en forma de una red de un modo (one-mode network) con dos tipos de nodos, lo cual facilita la integración posterior de la red multinivel. Existe un desafío teórico y metódico de aplicar el enfoque de dos modos (two-mode networks) a las redes integradas por empresas y personas (Valeeva, Heemskerk y Takes, 2020).

Figura 1. Análisis de relaciones de parentesco



Fuente: elaboración propia.

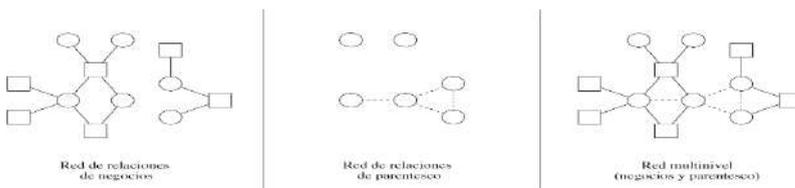
Aquí no se hace un análisis cualitativo de los nexos familiares, sino que se utiliza un algoritmo analítico para establecer las posibles relaciones de parentesco a partir de los tres apellidos y el sexo de cada uno de los nodos (personas). El resultado es una red de 995 relaciones de parentesco¹¹ entre las personas directivas de las empresas offshore.

El análisis de las relaciones de parentesco se complementa con una red de apellidos interconectados mediante relaciones matrimoniales (Díaz, 2017). Este enfoque se basa en la información de 354 mujeres casadas, al interconectar el primer y el tercer apellido para analizar las alianzas matrimoniales entre núcleos familiares. El grado de salida (out-degree) representa los apellidos (núcleos familiares) de origen de las mujeres y el grado de entrada (in-degree), el apellido (núcleo familiar) de origen de los hombres en las relaciones matrimoniales.

¹¹ Es un estimado cauteloso, pues en la red solamente se incluyen las configuraciones con dos apellidos coincidentes, que representan relaciones de parentesco de primer grado. No se incluyen las configuraciones con solo un apellido coincidente porque no se pueden confirmar con certeza. Además, dado que solo se incluyen las relaciones madre-hijo/hija (no padre-hijo/hija), es probable que la participación de las mujeres en la red de parentesco sea superior a la media en las relaciones de la vida real.

El análisis de redes multinivel (*analysis of multilevel networks, AMN*) se define como múltiples redes interdependientes con varios conjuntos de nodos, algunos de estos son compartidos (Snijders, 2016). La red multinivel de la élite guatemalteca integra las redes de relaciones de negocio y de parentesco en el total de los 3831 nodos.

Figura 2. Esquema analítico de los distintos niveles relacionales



Fuente: elaboración propia.

CARACTERÍSTICAS DE LOS NODOS Y DE LA RED

El grado (*degree*) es la suma de relaciones de un nodo en la red. En redes dirigidas se diferencia además en grado de salida (*out-degree*) y grado de entrada (*in-degree*). La intermediación (*betweenness*) calcula en qué medida un nodo en particular se posiciona “entre” los demás nodos de una red. Un nodo, pese a con un grado relativamente bajo, puede tener un alto índice de intermediación y, por tanto, ocupar una posición central en el conjunto relacional (Scott, 2013).

La restricción (*constraint*) mide el nivel de limitación de un nodo en su entorno local. Los nodos con un alto índice de restricción están arraigados con fuerza dentro de su entorno estrechamente interconectado. Allí encuentran respaldo, pero también presión normativa. Por el contrario, actores con un bajo índice de restricción tienen nexos con nodos desconectados entre sí, por lo cual ocupan una posición estructural de puente en los agujeros estructurales (*structural holes*) (Burt, 2000 y 2004). Estos nodos tienen más oportunidad de generar e introducir innovación (Hollway et al., 2020).

Una componente es una subestructura interconectada en donde todos los nodos se vinculan entre sí a través de caminos (*paths*), pero no tienen conexiones fuera de esta subestructura (Scott, 2013). Una red puede estar conformada por varios componentes.

La densidad es la proporción de las relaciones existentes con respecto a las posibles. Por su parte, la centralización mide la distribución de las relaciones en la red. Es cero (0) cuando todos los nodos tienen el mismo número de relaciones y uno (1) cuando solo un nodo concentra todas las relaciones en la red (Freeman, 1978/79).

Un triángulo se compone de tres nodos; en redes no-dirigidas existen cuatro configuraciones posibles¹² (Faust, 2010): desconectado (*unconnected*), dúo (*connected pair*), triángulo abierto (*open triad*) y triángulo cerrado¹³ (*closed triad*). El censo de triángulos (*triad census*) reporta la frecuencia de cada una de estas configuraciones.

LA RED DE NEGOCIOS OFFSHORE

La red de negocios offshore se forma de 5813 relaciones entre 1541 compañías *offshore* y 2290 directivos (Figura 3). Esta red contiene 58 componentes, con una densidad de 0,00079 y una centralización de 0,00652. Estos índices describen una red modestamente conectada, pero tanto más extendida porque el componente principal interconecta al 86 por ciento de todos los nodos.

En promedio, cada persona pertenece a 2,5 directivas corporativas y estas, a su vez, están integradas por un promedio de 3,8 personas. En comparación con los directivos, el grado promedio de las empresas *offshore* es más alto porque el número total de nodos es menor. Esta tendencia se ve además incrementada por patrones diferentes en la distribución de grado (Figura 4): la mayoría de las directivas corporativas (933) tiene tres miembros, mientras que la

12 Generalmente, las relaciones entre dos nodos se clasifican en tres clases de isomorfismo: mutuo (M), asimétrico (A) y no-existente (N) (Holland y Leinhardt, 1970). En redes dirigidas existen 16 diferentes combinaciones MAN, mientras que en las no-dirigidas caben solo cuatro combinaciones.

13 Estructuralmente, en redes de dos modos no pueden existir triángulos cerrados, sino que la unidad más pequeña de una configuración cerrada se conforma de cuatro nodos (quad) (Faust, 2010).

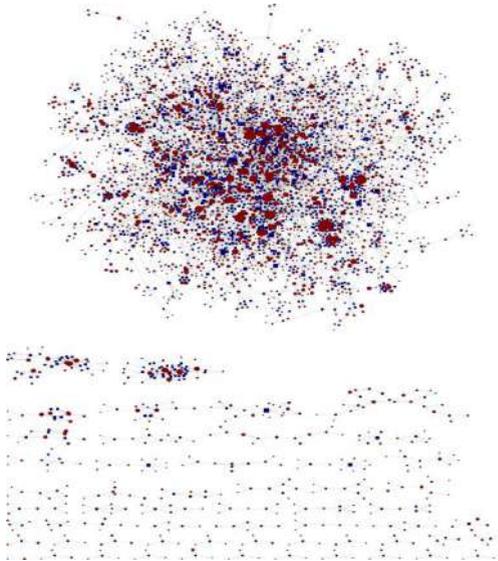
mayoría de los directivos (1267) pertenece a una sola junta directiva de una empresa offshore.

Cuadro 1. Métricas de la red de negocios offshore

	Empresas offshore	Personas directivas
Número total de nodos	1541	2290
Número total de relaciones	5813	5813
Grado promedio	3,8	2,5
Grado máximo	20	28
Número de nodos del componente principal	1348	1977

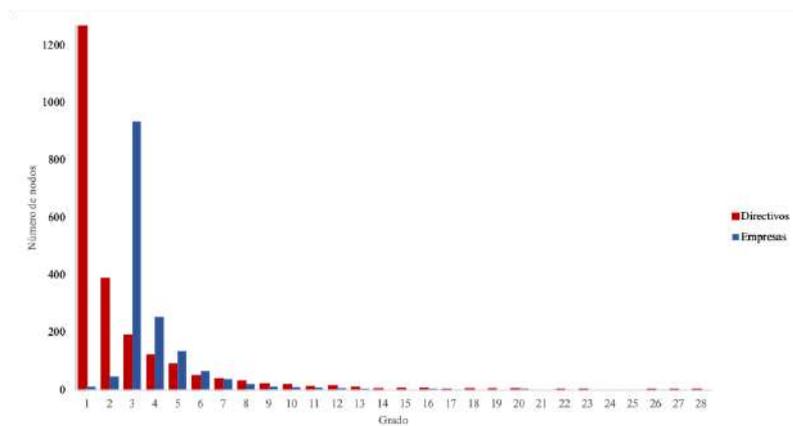
Fuente: elaboración propia.

Figura 3. Red de negocios offshore: 1541 empresas y 2290 directivos



Fuente: elaboración propia.

Figura 4. Distribución de grado de empresas y directivos en la red de negocios



Fuente: elaboración propia.

De acuerdo con los registros de Dun y Bradstreet (D&B),¹⁴ el sector financiero y la gestión corporativa parecen tener un peso importante en la lista de las corporaciones con mayores índices de centralidad (Cuadro 2). Además, algunos nombres de empresas offshore permiten inferir un vínculo con los sectores tradicionales de la economía guatemalteca, especialmente con el financiero, el azucarero y otras ramas de la agroindustria, la producción nacional de cemento, los negocios inmobiliarios, entre otros. Sin embargo, no se tiene suficientes datos para una clasificación exhaustiva de las empresas offshore. Se requiere acceso abierto a información sobre la naturaleza y las relaciones de propiedad (beneficial ownership) en este sector, caracterizado precisamente por su poca transparencia y los negocios dudosos (Obermaier y Obermayer, 2017).

¹⁴ Para ampliar la información se puede consultar este enlace: <https://www.dnb.com/>

Cuadro 2. Centralidad de corporaciones offshore en la red de negocios (principales empresas, ordenadas por su índice de intermediación)

Corporaciones offshore	Grado	Intermediación	Restricción	Sector*	Ventas* (USD mio.)
Bicapital Corporation	20	0,2178829	0,0500	Management of companies and enterprises	0,5
Banco G&T Continental (Panamá) S. A.	9	0,0626308	0,1111	Finance and insurance	1,98
BAM Financial Corporation	16	0,0544431	0,0625	N. A.	
GTC Bank INC.	7	0,0474497	0,1429	Finance and insurance	51,73
Rada Equity INC.	11	0,0441204	0,0909	N. A.	
Grupo Progreso LTD S. A.	13	0,0426769	0,0769	Management of companies and enterprises	0,5
PRONOVA Holdings Corp.	12	0,0418554	0,0833	N. A.	
Agroinvest Holdings Corp.	9	0,0358954	0,1111	N. A.	
CAVC La Cadena Inc.	9	0,0337352	0,1111	N. A.	
San Patricio Holdings S.A.	9	0,0318931	0,1111	N. A.	
Inversiones Internacionales del Pacífico	5	0,0317222	0,2000	Construction	1,37
Finca Magdalena S. A.	10	0,0310032	0,1000	N. A.	
Inversiones TDS S. A.	7	0,0290560	0,1429	N. A.	
CDC International Holdings INC.	6	0,0287479	0,1667	Business Support Services	1,41
Braden Group S. A.	10	0,0286231	0,1000	Management of companies and enterprises	4,17
Pampur Holdings S. A.	4	0,0278765	0,2500	N. A.	
Central América Venture Capital CORP.	5	0,0274333	0,2000	Publishing industries	1,96
Condominio La Sierra S. A.	11	0,0267467	0,0909	Construction	1,37

continúa...

Inversiones Las Casca- das S. A.	6	0,0255646	0,1667	Management of compa- nies and enterprises	3,58
Compañía de Adminis- tración y Ventas S. A.	5	0,0252261	0,2000	N. A.	
TPG Investments Limited	9	0,0250381	0,1111	N. A.	
Telecomunicaciones Pin S. A.	3	0,0242559	0,3333	N. A.	
Mesoamérica Sugar Corporation	6	0,0236539	0,1667	N. A.	
Interamericana Holding Group S. A.	5	0,0225393	0,2000	Management of compa- nies and enterprises	0,6
Arico Investment Corp.	3	0,0218772	0,3333	N. A.	
Grupo F Resources Development INC.	3	0,0214592	0,3333	N. A.	
Latinamerican Palm oil Corporation	4	0,0207644	0,2500	N. A.	
Ganesh Holdings Group S. A.	5	0,0207573	0,2000	N. A.	
Galeon Corp.	3	0,0206432	0,3333	N. A.	
CRP Investments S. A.	7	0,0205211	0,1429	N. A.	
Bi-Bank S. A.	11	0,0199981	0,0909	Finance and insurance	2,85

*Esta información fue recabada de la base de datos Dun y Bradstreet (D&B) (<https://www.dnb.com>). No hay información disponible para todas las empresas. Algunas de estas registran domicilio en Guatemala en D&B.

Más información en: <https://github.com/hwax/Linaje-offshore-Estado-Guatemala>

Fuente: elaboración propia.

En total hay 1363 apellidos diferentes en los nombres de los 2290 miembros de las directivas de las corporaciones *offshore*. La conectividad de estos apellidos se examina a partir de tres cálculos relacionales (Cuadro 3): la frecuencia refleja cuántas veces aparece el apellido en la lista de 2290 personas de la red, la suma de relaciones es

el número total de conexiones entre empresas offshore y personas con este apellido, mientras que el grado promedio corresponde al número promedio de corporaciones con las cuales tiene relación una persona con el apellido.

Los apellidos Castillo, Rodríguez, Novella, Arzú, González, Paíz, Urruela, Torrebiarte, Valladares, Herrera y Circi presentan el mayor número total de conexiones con entidades mercantiles. Tendencialmente, estos núcleos tienen muchos integrantes y, por tanto, cuentan con numerosos lazos mercantiles en el entorno de la élite.

En cambio, Aitkenhead, Bourdett, Kawas, Circi, Lavagnino, Park, Pieters, Barrera, Maegli, Farrer, Del Carmen, Vides, Erales, Ros, Bermúdez, Arroyo y Viemann son los apellidos con el grado promedio más alto. Sus integrantes tienen el mayor número de lazos mercantiles “per cápita”.

Cuadro 3. Principales apellidos en la red de negocios: frecuencia, relaciones corporativas y grado promedio

Apellido	Frecuencia	Relaciones corporativas	Grado promedio	Núcleos familiares
Castillo	124	412	3,3	sí* ++
Rodríguez	68	222	3,3	sí++
González	66	157	2,4	sí++
Paíz	41	156	3,8	sí++
Urruela	40	137	3,4	sí*++
Arzu	39	160	4,1	sí*++
Herrera	38	108	2,8	sí++
García	38	88	2,3	
Díaz	38	73	1,9	
Pérez	33	75	2,3	
Girón	31	58	1,9	
Kong	30	98	3,3	sí++
Fernández	30	75	2,5	
Sánchez	28	64	2,3	Sí
Bosch	27	95	3,5	sí++
Saravía	27	93	3,4	Sí

continúa...

López	27	92	3,4	Sí
Molina	27	81	3,0	Sí
Botrán	27	77	2,9	Sí
Cofiño	27	64	2,4	Sí
Martínez	27	45	1,7	
Novella	26	162	6,2	sí++
Aguirre	26	81	3,1	++
Bouscayrol	25	78	3,1	sí++
Leal	24	92	3,8	sí++
Widmann	24	73	3,0	sí++
Tejada	23	87	3,8	++
Gutiérrez	22	67	3,0	Sí
Torrebiarte	21	120	5,7	sí++
Valladares	19	110	5,8	Sí

*Entronques familiares históricos (ver Casaús Arzú, 2010).

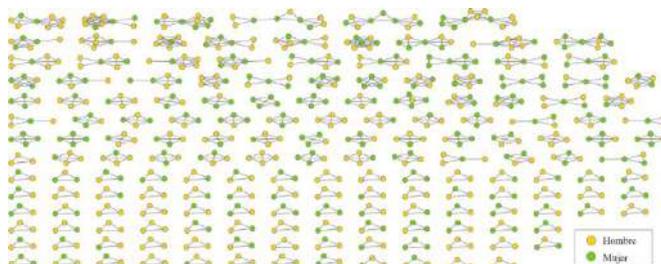
++ Principales apellidos en la red multinivel: baja restricción y alta intermediación (ver figura 8). Para más información ver: <https://github.com/hwax/Linaje-offshore-Estado-Guatemala>

Fuente: elaboración propia.

LA RED DE PARENTESCO

La red de parentesco se conforma por 995 relaciones entre 391 hombres y 304 mujeres que coparticipan en las estructuras corporativas en Panamá.

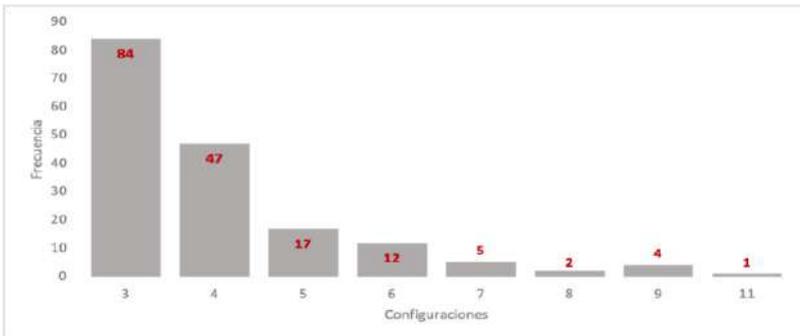
Figura 5. Red de parentesco de 695 personas



Fuente: elaboración propia.

Es un conjunto de 172 diferentes componentes de distintos tamaños y configuraciones (Figura 6), los cuales corresponden a núcleos familiares con apellidos compartidos. Los principales componentes se crean alrededor de los siguientes apellidos: a) Bosch, Gutiérrez, Marzano y Jongezoon (11 personas); b) Tejada y Castillo (9 personas), c) Arzú, Irigoyen y Toriello (9 personas); d) Halfon, Cohen, Salem, Barac y Russ (9 personas); e) Dougherty, Novella, Wyld y Urruela (9 personas); f) Rodríguez, Schlesinger y Toscana (8 personas) y g) Serra, Paiz y Andrade (8 personas).

Figura 6. Distribución de los componentes en la red de parentesco



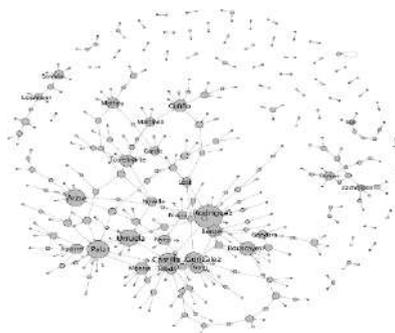
Fuente: elaboración propia.

En un análisis histórico de los vínculos matrimoniales de las principales familias de la élite guatemalteca, Díaz (2017) resaltó la centralidad de los apellidos Castillo, Urruela, Aycinena, Batres, Klee, Saravia, García-Granados, Arzú, Molina, Herrera, Asturias, Beltranena y Cofiño. Hay evidentes líneas de continuidad en la actual red complementaria de relaciones de matrimonio que contiene 382 apellidos, de los cuales el 60 por ciento está interconectado en ella componente más extensa de red matrimonial (Figura 7).

En el principal componente, los apellidos con mayor equilibrio entre grado de salida y entrada son Arzú, Berger y Cofiño. Ahora bien, los que presentan mayor grado de salida (origen de las

mujeres casadas) son Rodríguez, González, Kong y Montes, mientras los apellidos con mayor grado de entrada (núcleos familiares de los hombres del matrimonio) corresponden a Paiz, Castillo, Urruela, Bouscaryrol, Torrebiarte y Tejada. Finalmente, Botrán, Zachrisson, Lippmann, Saravia y Lee tienen el mayor grado (all-degree) en otras 51 subestructuras aisladas.

Figura 7. Red de apellidos en relaciones matrimoniales



Fuente: elaboración propia.

COHESIÓN DE LA ÉLITE GUATEMALTECA: UNA RED MULTINIVEL

La red multinivel se conforma de 3831 nodos e integra las relaciones de negocio y de parentesco. Tal como se puede esperar, la red de parentesco y la red de negocios se complementan mutuamente, lo cual incrementa los índices de densidad (0,0009) y centralización (0,007) de la red multinivel. El incremento de microestructuras triangulares también refleja mayor conectividad interna.

Cuadro 4. Censo de triángulos y características globales de la red multinivel

Configuraciones de triángulo	Red de negocios (3831 nodos)	Red de parentesco (2290 nodos)	Red multinivel (3831 nodos)
Triángulo abierto	24817	220	27649

continúa...

Triángulo cerrado	0	680	2078
Densidad	0,000792	0,000379	0,000927
Centralización	0,006518	0,003115	0,006644
Componentes	58	172*	37

* En la red existen 172 componentes con al menos tres nodos conectados. Hay 1595 nodos sin nexos familiares establecidos.

Fuente: elaboración propia.

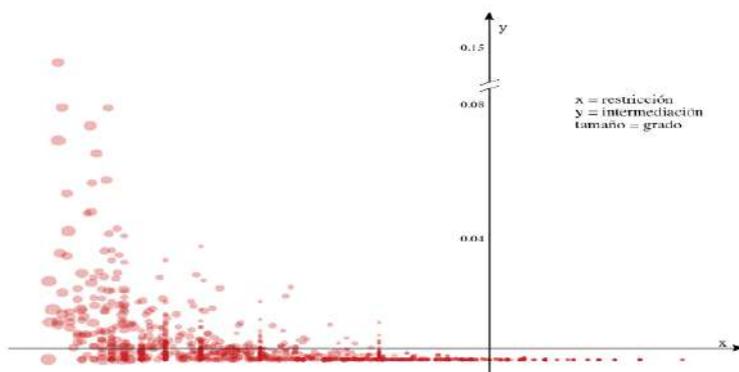
El número de componentes se redujo por un tercio de 58 en la red de negocios a 37 en la red multinivel. El componente cohesionado se amplió por 96 personas (4,2 por ciento del total) y 46 empresas (3 por ciento del total), para un total de 1394 empresas y 2071 personas. En especial, las relaciones de parentesco de núcleos tradicionales, como Beltranena, Aycinena, Andrade, Falla, Bosch, Castillo, Dougherty Herrera, Ibagüen, Kong, Martínez-Sobral, Paíz, Urruella y Zachrisson han contribuido a este incremento de la cohesión de la red de la élite guatemalteca.

Por su parte, la posición relacional de los directivos se mide mediante los índices de intermediación y restricción (Figura 8). El cuadrante de baja restricción y alta intermediación conforma un conjunto de 260 personas con la mejor conectividad en la red de la élite. En otras palabras, son los articuladores de la red de la élite de poder.

En la totalidad de la red, la participación de las mujeres es de un 31 por ciento, pero en este subgrupo se reduce al 11,5 por ciento; en otras palabras, en las posiciones de poder se incrementa el predominio masculino. Estas posiciones se reflejan en las representaciones gremiales que ocupan varios integrantes de este segmento de mayor conectividad: Alfredo Skinner-Klee Arenales (Cámara de Comercio de Guatemala), Gustavo Enrique Steiger Gordillo (Cámara de Finanzas de Guatemala), Carmen María Torrebiarte Bendford de Amador y José Luis Alfredo González Solé (Cámara de Industria de Guatemala), José Santiago Molina Calderón (Cámara del Agro), Luis Fernando Leal Toledo (Asociación de Azucareros de Guatemala)

y José Miguel Torrebiarte Novella, Pedro Mendoza Montano y Juan Francisco Javier Mini Townson (Fundación para el Desarrollo de Guatemala-FUNDESA).

Figura 8. Posición de restricción e intermediación: directivos



Fuente: elaboración propia.

APROXIMACIÓN: LA ÉLITE DE PODER Y EL ESTADO

La interacción público-privada moderna puede tener muchas facetas que incluyen desde los espacios formales de participación y representación política, la contratación pública de obras, bienes y servicios privados, y el lobby a favor de políticas proempresariales, hasta el financiamiento político opaco y el pago de sobornos para obtener tratos favorables y excedentes extraordinarios. En este texto, el análisis de la relación público-privada tendrá una naturaleza exploratoria, con lo cual se deja lugar para investigaciones futuras.

En los registros públicos de Guatemala se encuentran al menos 5700 empresas vinculadas a los núcleos familiares de la élite de poder, y más de 770 de estas han obtenido contratos estatales (obras, bienes y servicios) por un valor superior a los USD 2800 millones entre el 2004 y principios del 2022.¹⁵

¹⁵ Aquí se utiliza datos de una investigación en curso. La data nacional se obtuvo

Las preguntas podrían plantearse en varias direcciones, por ejemplo, si las redes de la élite siguen copando el Estado y ejerciendo el poder con un cierto estilo oligárquico y patrimonial (Casaús Arzú, 2010). O desde una perspectiva relacional, los contratos pueden representarse en forma de una red de relaciones entre entidades estatales y empresas privadas y analizar por qué un contrato se asigna a una determinada empresa y no a otra (Voutsas et al., 2021). Así como determinar cuáles patrones relacionales dan forma a este mercado público-privado.

La evidencia empírica muestra que estas interacciones público-privadas son altamente susceptibles a la corrupción. En efecto, las ilegalidades no se reflejan solo en las contrataciones estatales, sino en diversos casos judiciales en relación con el financiamiento electoral ilícito, la evasión fiscal, la corrupción política y judicial, entre otros. Varias personas del círculo de articuladores de la red de la élite de poder han sido vinculadas pública y judicialmente a distintos casos.

En lo concerniente a las irregularidades en el financiamiento de la campaña electoral del partido FCN-Nación del expresidente Jimmy Morales durante el 2015 (Sanz-Leiva y Jiménez-Sánchez, 2021) se mencionó a Stefano Carlo Olivero Ros, José Miguel Torrebiarte Novella, Ramiro Arturo Alfaro Samayoa, Óscar Emilio Castillo Montano, Fraternal José Vila Girón, José Guillermo Castillo Villacorta, Felipe Antonio Bosch Gutiérrez y Salvador José Paiz del Carmen (CICIG, 2019a; Sanz-Leiva y Jiménez-Sánchez, 2021).¹⁶

Mario Roberto Leal Pivaral, Luis Fernando Leal Toledo, Marco Augusto García Noriega y Carlos Enrique Monteros Castillo están relacionados a casos de tráfico de influencias y de delitos fiscales. A ÁlvaroHugo Eduardo Mayorga Girón se le vincula con

del portal de Guatecompras (<https://www.guatecompras.gt/>) durante febrero del 2022.

16 Todos forman parte de la red de la élite de poder y se vinculan directa o indirectamente con el conjunto de los articuladores. Los últimos dos tienen relación de parentesco con dos articuladores de la red: Juan Luis Bosch Gutiérrez y Sergio Alejandro Paiz del Carmen.

un caso de corrupción en un contrato millonario de infraestructura pública y el ex ministro de economía Ascisclo Valladares Urruela habría formado parte de una red de tráfico de influencias y de lavado de dinero (CICIG, 2018a, 2018b, 2019b, 2019c; Orozco y Sánchez, 2016).

Por último, las consecuencias del paso de políticos al sector privado y de empresarios a la política son resaltadas por Aragón-Falomir y Cárdenas (2020) y Durand (2016). Sin embargo, este mecanismo de influencia (conocido como puertas giratorias) no es el único, pues el diseño estatal guatemalteco incluye representaciones gremiales en al menos 58 espacios públicos de toma de decisiones. Mediante estos mecanismos todas las empresas del entorno ganan acceso al Estado (Cárdenas y Robles-Rivera, 2018) y les “[...] permite tener acceso a información privilegiada y capacidad de tomar decisiones importantes en casi todos los sectores de su interés: comercio, economía, macroeconómica (tipo de cambio), niveles de endeudamiento, construcción y mantenimiento de carreteras y Consejos de Desarrollo” (Rodríguez Quiroa y Naveda, 2018).

Las gremiales con mayor peso son la Cámara de Industria de Guatemala (CIG) que ocupa al menos 28 representaciones, el Comité Coordinador de Asociaciones Agrícolas, Comerciales, Industriales y Financieras (CACIF) con 15; la Cámara del Agro (Camagro) con 10, la Cámara de Comercio de Guatemala (CCG) con ocho y la Cámara de la Construcción (Construguate) con siete.

CONCLUSIONES

Los núcleos familiares de la élite guatemalteca se han mimetizado y modernizado en el siglo XXI, y este capítulo analiza dos capas de esta modernidad de las relaciones interélite: los negocios offshore y el parentesco. Se muestra claramente que la complementariedad de las relaciones de negocios y las de parentesco produce mayor cohesión a lo interno de la élite de poder; aunque se tiene poco acceso a información para discutir esta cohesión a la luz de mecanismos y atributos exógenos más convencionales (por ejemplo, riqueza y posición sociopolítica). La red multinivel no resalta por una

excepcional conectividad interna (densidad y centralidad), sino por la interconexión extensa de más del 90 por ciento de las personas de la élite guatemalteca en una componente cohesionada. En otras palabras, las dos capas relacionales (negocios offshore y parentesco) son mecanismos de cohesión y perpetuidad de la élite de poder del siglo XXI.

Otro tema importante es la circulación de las élites. Ciertamente, estas no son monolíticas y no se trata en exclusiva de las “familias de siempre” (Bull, 2014). Con el tiempo, algunos apellidos tradicionales se hacen menos notorios¹⁷ y otros se colocan en posiciones más céntricas.¹⁸ No se dispone de datos longitudinales para analizar la evolución detallada de las redes de la élite de poder durante las últimas tres o cuatro décadas; no obstante, el análisis de las relaciones matrimoniales refleja una tendencia de consolidación de núcleos de larga duración en las élites de poder; aun en la actualidad.

En la estructura de las empresas offshore predomina el círculo interno masculino: hombres, dueños y parientes. En otras palabras, se trata mayormente de empresas familiares, en las cuales se superponen las relaciones económicas y sociales –como han argumentado Davis y Mizruchi (1999) en estudios previos– y los managers no han suplantado a los dueños –como ha apuntado Chardavoine (2020) en el caso mexicano–. El predominio masculino es bastante pronunciado, en especial en las posiciones de articulación de la red multinivel.

La información muestra que las élites de poder detentan el poder por vías formales e informales, al crear pactos interelitarios y con clases subalternas para consolidar su dominio (Casaús Arzú, 2010), internalizar funciones en contextos de instituciones débiles

17 Por ejemplo, Batres, Klee, Saravia y García-Granados.

18 Los apellidos con mayor frecuencia en el cuadrante de los articuladores de la red de la élite de poder son Castillo, Rodríguez, Novella, Arzú, Torrebiarte, González, Bouscayrol, Tinoco, Urruela, Tejada, Herrera, Kong, Maegli, Bermúdez, Widmann, Zachrisson, Toledo, Leal, Minondo, Montano, Paiz, Aguirre, Delgado, Bosch y Bruderer.

(Bull, 2014), capturar las políticas públicas en función de sus intereses particulares (Cárdenas y Robles-Rivera, 2018) o consolidar una infraestructura de poder (económica e ideológica) para influir en lo público (Fischer y Waxenecker, 2020). Siguiendo el método de redes para el estudio de las élites guatemaltecas se plantea el desafío de ampliar la base analítica, incluyendo la estructura empresarial nacional de la élite guatemalteca, sus relaciones con instancias públicas de toma de decisiones, de contrataciones público-privadas, entre otras. Además, futuras investigaciones deben aplicar modelos dinámicos para analizar los mecanismos endógenos de las redes y sus implicaciones para la reproducción y movilidad de las estructuras sociales.

BIBLIOGRAFÍA

Ansaldi, Waldo (1992). Frívola y casquivana, mano de hierro en guante de seda. Una propuesta para conceptualizar el término de oligarquía en América Latina. En Patricia Funes (ed.), *América Latina: Planteos, Problemas, Preguntas* (pp. 13-20). Buenos Aires: Manuel Suarez.

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, 81-103.

Balmori, Diana; Woss, Stuart y Wortman, Miles (1990). *Las alianzas de familia y la formación del país en América Latina*. México: Fondo de Cultura Económica.

Baker, Wayne E. y Faulkner, Robert R. (1993). The Social Organization of Conspiracy: Illegal Networks in the Heavy Electrical Equipment Industry. *American Sociological Review*, 58(6), 837-860.

Bertrand, Michel (2007). Poder, negocios y familia en Guatemala a principios del siglo XIX. *Historia Mexicana*, 56(3), 863-917. <http://www.jstor.org/stable/25139736>

Bull, Benedicte; Castellacci, Fulvio y Dasahara, Yuri (2014). *Business groups and transnational capitalism in Central America: Economic and political strategies*. Hampshire: Palgrave Macmillan.

Bull, Benedicte (2014). Towards a Political Economy of Weak Institutions and Strong Elites in Central America. *Estudios Latinoamericanos y del Caribe*, (97), 117-128.

Burt, Ronald (2000). Research in organizational behavior: an annual series of analytical essays and critical reviews. *Research in Organizational Behavior*, 22, 345-423. [https://doi.org/https://doi.org/10.1016/S0191-3085\(00\)22009-1](https://doi.org/10.1016/S0191-3085(00)22009-1)

Burt, Ronald (2004). Structural holes and good ideas. *American Journal of Sociology*, 110(2): 349-399. DOI: <https://doi.org/10.1086/421787>

Cannon, Barry (2016). *The Right in Latin America. Elite Power, Hegemony and the struggle for the State*. Routledge.

Cárdenas, Julián (2016). Enredando a las Elites Empresariales en América Latina: Análisis de Redes de Interlocking Directorates y Propiedad en México, Chile, Perú y Brasil. *América Latina Hoy*, 73, 15-44.

Cárdenas, Julián y Robles-Rivera, Francisco (2018). Networks to State Capture: Business Elite Networks and Mechanisms of Corporate State Capture in Central American Countries. *SSRN Electronic Journal*. <https://doi.org/10.2139/ssrn.2896153>

Cárdenas, Julián; Robles-Rivera, Francisco y Martínez-Vallejo, Diego (2020). Los dueños de América Latina: las redes entre los grandes propietarios transnacionales. *Revista CIDOB d'Afers Internacionals*, 126, 17-40. DOI: doi.org/10.24241/rcai.2020.126.3.17

Casasola, Silvia (2003). El núcleo de la élite colonial de Santiago de Guatemala: un bloque cohesivo. Araucaria. *Revista Iberoamericana de Filosofía, Política y Humanidades*, 4(10), número de página.

Casaús Arzú, Marta Elena (1994). La pervivencia de las redes familiares en la configuración de la elite de poder centroamericana (El caso de la familia Díaz Durán). *Anuario de Estudios Centroamericanos*, 20(2), 41-69. <http://www.jstor.org/stable/25661258>

Casaús Arzú, Marta Elena (2000). La metamorfosis del racismo en la élite del poder en Guatemala. *Nueva antropología*, 17(58), 27-72.

Casaús Arzú, Marta Elena (2010 [1992]). *Guatemala: linaje y racismo*. Guatemala: F&G Editores.

Chardavoine, Julia (2020). Corporate elites in Mexico (2000-2015): The dynamics of family capitalism. *Revista española de Sociología*, 29(3), 579-593. <https://doi.org/10.22325/fes/res.2020.36>

Chávez, Suchit; Villatoro García, Daniel y Fernández S., Alejandro (5 de noviembre del 2017). *La fiebre offshore de la élite centroamericana: el caso de los Campollo en Guatemala*. Plaza Pública–Univisión Noticias.

CICIG (2018a). Caso Traficantes de Influencias, Comunicado 009: 24 de enero de 2018. <https://www.cicig.org/comunicados-2018-c/com-009-caso-traficantes-de-influencias/>

CICIG (2018b). Traficantes de influencias: ligan a proceso a 19 sindicatos, Comunicado 021: 26 de febrero de 2018b. https://www.cicig.org/comunicados-2018-c/com_021_20180226/

CICIG (2019a). Guatemala: un Estado capturado. Guatemala: Comisión Internacional contra la Impunidad en Guatemala.

CICIG (2019b). Caso Construcción y Corrupción: avances en sentencia de reparación digna, Comunicado 027: 20 de mayo de 2019 <https://www.cicig.org/casos/avances-de-reparacion-digna/>

CICIG (2019c). Caso: Subordinación del Poder Legislativo al Ejecutivo, una expresión de la Captura del Estado, Comunicado 021: 6 de mayo de 2019 <https://www.cicig.org/casos/caso-subordinacion-del-poder-legislativo-al-ejecutivo/>

Davis, Gerald F. y Mizruchi, Mark S. (1999). The Money Center Cannot Hold: Commercial Banks in the U.S. System of Corporate Governance. *Administrative Science Quarterly*, 44, 215-239.

Díaz, Guillermo (2016). Oligarquía y élite económica guatemalteca. Un análisis de redes sociales. *Sociedad y discurso*, 30 (2016), 50-70.

Dosal, Paul (2017 [1995]). *Las élites industriales en Guatemala. Una historia de su ascenso. 1871-1994*. Guatemala: Editorial Piedrasanta.

Durand, Francisco (2010). Corporate Rents and the Capture of the Peruvian State. En José Carlos Marques y Peter Utting (eds.), *Business, Politics and Public Policy. International Political Economy Series*. Basingstoke: Palgrave Macmillan. https://doi.org/10.1057/9780230277243_8

Durand, Francisco (2016). *Cuando el poder extractivo captura el Estado. Lobbies, puertas giratorias y paquetero ambiental en Perú*. Lima: OXFAM.

Faust, Katherine (2010). A puzzle concerning triads in social networks: Graph constraints and the triad census. *Social Networks*, 32(3), 221-233. <https://doi.org/10.1016/j.socnet.2010.03.004>

Fischer, Karin y Waxenecker, Harald. (2020). Redes de poder: consideraciones sobre la élite neoliberal de poder y conocimiento en Guatemala. *Revista CIDOB d'Afers Internacionals*, 126, 89-115. <https://doi.org/10.24241/RCAI.2020.126.3.89>

Freeman, Linton C. (1978/79). Centrality in Social Networks: Conceptual Clarification. *Social Networks*, 1, 215-239.

Holland, Paul W. y Leinhardt, Samuel (1970). A method for detecting structure in sociometric data. *American Journal of Sociology*, 76(3), 492-513.

Hollway, James; Morin, Jean Frédéric y Pauwelyn, Joost (2020). Structural conditions for novelty: the introduction of new environmental clauses to the trade regime complex. *International Environmental Agreements: Politics, Law and Economics*, 20(1), 61-83. <https://doi.org/10.1007/s10784-019-09464-5>

Koskinen, Johan y Edling, Christofer (2012). Modelling the evolution of a bipartite network-Peer referral in interlocking directorates. *Social Networks*, 34(3), 309-322. <https://doi.org/10.1016/j.socnet.2010.03.001>

Mizruchi, Mark S. (1996). What do interlocks do? An Analysis, Critique, and Assessment of Research on Interlocking Directorates. *Annual Review of Sociology*, 18, 271-298.

Obermaier, Frederik y Obermayer, Bastian (2017). *The Panama Papers: Breaking the story of how the rich and powerful hide their money*. Londres: Simon and Schuster.

Opsahl, Tore (2013). Triadic closure in two-mode networks: Redefining the global and local clustering coefficients. *Social Networks*, 35(2), 159-167. <https://doi.org/10.1016/j.socnet.2011.07.001>

Orozco, Andrea y Sánchez, Glenda (11 de julio de 2016). Hotel utilizó empresas de cartón para evadir Q21 millones,

Prensa Libre. <https://www.prensalibre.com/guatemala/justicia/sat-interviene-hotel-camino-real>

Ortmann, Mark y Brandes, Ulrik (2017). Efficient orbit-aware triad and quad census in directed and undirected graphs. *Applied Network Science*, 2(1). <https://doi.org/10.1007/s41109-017-0027-2>

Pareto, Vilfredo. (1963 [1935]35). *The mind and society: A treatise on a general sociology*. Nueva York: Dover Publications.

Robins, Garry y Alexander, Malcolm (2004). Small Worlds Among Interlocking Directors: Network Structure and Distance in Bipartite Graphs. *Computational & Mathematical Organization Theory*, 10, 69-94.

Robles-Rivera, Francisco (2021). Élités y estrategias de captura de medios en América Central. *Revista Mexicana de Sociología*, 83(1), 9-40.

Rodríguez Quiroa, Luisa Fernanda y Naveda, Enrique (30 de enero del 2018). Empresarios con poder: al menos 58 instancias del Estado en las que las cámaras tienen voto y voz. *Plaza Pública*. <https://www.plazapublica.com.gt/content/empresarios-con-poder-58-instancias-del-estado-en-las-que-las-camaras-tienen-voz-y-voto>

Sanz-Levia, Laura y Jiménez-Sánchez, Fernando (2021). Breaking democracy: illegal political finance and organized crime in Guatemala. *Crime, Law and Social Change*, 75(1), 21-43. <https://doi.org/10.1007/s10611-020-09918-x>

Scott, John (2013). *Social network analysis*. EE. UU.: Sage.

Snijders, Tom (2016). The Multiple Flavours of Multilevel Issues for Networks. En Emmanuel Lazega y Tom Snijders (eds.), *Multilevel Network Analysis for the Social Sciences. Methodos Series* (Methodological Prospects in the Social Sciences). https://doi.org/10.1007/978-3-319-24520-1_2

Sveinsdóttir, Anna G.; Aguilar-Støen, Mariel y Bull, Benedicte (2021) Resistance, repression and elite dynamics: Unpacking violence in the Guatemalan mining sector. *Geoforum*, 118, 117-129.

Useem, Michael (1984). *The inner circle: Large corporations and the rise of business political activity in the U.S.* Nueva York: Oxford University Press.

Valeeva, Diliara (2021). *The transnational corporate elite network: nature and properties*. Ámsterdam: University of Amsterdam.

Valeeva, Diliara; Heemskerk, Eelke M. y Takes, Frank W. (2020). The duality of firms and directors in board interlock networks: A relational event modeling approach. *Social Networks*, 62, 68-79. <https://doi.org/10.1016/j.socnet.2020.02.009>

Velasquez Gomez, Iván (2020). The Capture of the State of Guatemala. *Berkeley Journal of International Law*, 38(3), 348-354. <https://doi.org/10.15779/Z38M61BQ8P>

Voutsas, Venetia; Battaglia, Demian; Bracken, Louise J.; Brovelli, Andrea; Costescu, Julia; Díaz Muñoz, Mario; Fath, Brian D.; Funk, Andrea; Guirro, Mel; Hein, Thomas; Kerschner, Christian; Kimmich, Christian; Lima, Vinicius; Messé, Arnaud; Parsons, Anthony J.; Perez, John; Pöppel, Ronald; Prell, Christina; Recinos, Sonia; Shi, Yanhua; Tiwari, Shubham; Turnbull, Laura; Wainwright, John; Waxenecker, Harald y Hütt, Marc-Thorsten HÜTT (2021). Two classes of functional connectivity in dynamical processes in networks. *Journal of the Royal Society Interface*, 18(183), 1-26. <https://doi.org/10.1098/rsif.2021.0486>

Watts, Duncan. J. y Strogatz, Steven. H. (1998). Collective dynamics of small-world networks. *Nature*, 393, 440-442.

LA UNIÓN DE LAS REDES DE LAS ÉLITES EMPRESARIALES Y SU IMPACTO EN LA DESIGUALDAD DE INGRESO

Julián Cárdenas

INTRODUCCIÓN

Las élites empresariales (o económicas) son indispensables e inevitables en cada sociedad. En toda comunidad, ciudad o país existen élites económicas que suelen ser tanto la causa como la solución a los grandes problemas sociales. El largo y complejo camino desde que las élites toman decisiones, en los consejos de administración (juntas directivas) de las grandes empresas, hasta cuando se produce un resultado o cambio social hace que se haya infra-estudiado empíricamente el papel de las élites empresariales en asuntos como la pobreza o la desigualdad. Algunos estudios académicos se han preguntado cuándo se preocupan las élites empresariales por el desarrollo de las naciones, aumentarse los impuestos, reducir la pobreza o disminuir la desigualdad (Acemoglu y Robinson, 2012; Amsden et al., 2012; Cárdenas, 2020; Fairfield, 2015; Mizruchi, 2013; Reis y Moore, 2005). Sin embargo, estas investigaciones son la excepción antes que la regla.

Las redes de las élites empresariales son el conjunto de relaciones estables que tejen las grandes empresas y quienes las dirigen y gobiernan. La posición que provee oportunidades directas de dirigir y gobernar las empresas son los consejos de administración. Cuando una persona en un puesto directivo asume el cargo simultáneamente en varios consejos de administración crea enlaces entre las empresas de pertenencia. El conjunto de enlaces entre las grandes empresas y directivos múltiples forman redes empresariales, son las llamadas redes de interlocking directorates o redes de las élites empresariales; estas son una forma de estudiar la organización de las élites económicas (Cárdenas y Robles-Rivera, 2021).

El objetivo de esta investigación es explorar cómo las redes de las élites empresariales impactan en la desigualdad de ingreso. Para alcanzar este objetivo se realizó un análisis comparativo entre países de las redes de interlocking directorates y los indicadores de desigualdad de ingreso, y se desarrolló un modelo relacional que enlaza las redes de las élites empresariales y la desigualdad de ingreso. El modelo relacional señala los mecanismos causales, motiva futuros estudios y genera nuevos conocimientos sobre cómo las élites impactan en los asuntos macrosociales.

REDES DE LAS ÉLITES EMPRESARIALES Y DESIGUALDAD DE INGRESO

Los estudios sobre los determinantes de la desigualdad de ingreso y la redistribución del ingreso en análisis comparativos entre países han apuntado sobre todo al crecimiento económico, estabilidad de los salarios, educación y tecnología (Kuznets, 1963; Psacharopoulos y Patrinos, 2004), democracia (Albertus y Menaldo, 2014; Boix, 2003), política fiscal (Cornia, 2012), gasto social y políticas de protección social (López-Calva y Lustig, 2010), entre muchos otros factores. Quienes mencionan a las élites como un elemento central en la reducción o ampliación de las desigualdades de ingreso señalan la relevancia de las instituciones (Acemoglu y Robinson, 2012) y el rendimiento de las inversiones de los superricos o 1 por ciento más rico de la población (Piketty, 2014). Sin embargo, no se documenta una mención explícita a las redes de las élites empresariales como factor para explicar las desigualdades.

Un conjunto de estudios se ha centrado en analizar la percepción que tienen las élites ante la desigualdad y la pobreza (Reis y Moore, 2005). Esta literatura se basa en la idea de reconocimiento social de De Swaan et al. (2000), el cual argumenta que cuando las élites reconocen la pobreza como un problema, debido a interdependencia (afecta a ricos y pobres), responsabilidad (deben hacer algo) o viabilidad (hay posibilidad de mitigarla), entonces es cuando reaccionan y actúan.

Siguiendo la idea de reconocimiento social (De Swaan et al., 2000), las redes de las élites empresariales pueden servir para aumentar o potenciar el aspecto de la viabilidad o intención de hacer algo. Al formar redes cohesionadas, las élites incrementan su capacidad de acción colectiva y, por tanto, la posibilidad de emprender y aceptar proyectos mayores a largo plazo, los cuales suponen un gasto común compartido. En los países donde las élites empresariales forman redes cohesionadas, se esperaría una menor desigualdad de ingreso, mientras que puede haber más desigualdad en donde dichas élites están fragmentadas.

Sin embargo, para que las élites empresariales acepten redistribuciones de ingreso deben tener fuentes externas. Si las élites empresariales de un país acumulan riqueza de mercados externos, y no dependen del mercado interior, posiblemente puedan aceptar instituciones más democráticas, las cuales generarían más redistribución del ingreso y, por ende, menos desigualdad. Según Acemoglu y Robinson (2009) y Boix (2003), la globalización podría tener efectos positivos sobre la democracia, porque la apertura comercial reduce los conflictos sociales¹ y la inversión extranjera requiere de marcos legales estables y un respeto por las reglas de juego. La internacionalización comercial, específicamente el aumento de las exportaciones, podría ser la condición que, combinada con la cohesión de las redes

1 En países con gran cantidad de personas trabajadoras no cualificadas, la liberalización comercial beneficia a la población con escasos recursos, pues sus salarios aumentan y se reduce la desigualdad, en consecuencia, también el conflicto social; lo cual favorece a la democracia. En cambio, cuando las personas trabajadoras no cualificadas son escasas, la apertura comercial reduce sus ingresos, intensifica las desigualdades y el autoritarismo, señala Boix (2003, pp. 142-143).

corporativas, genere menos desigualdad de ingreso; pues de esa forma las élites empresariales obtienen ingresos y aceptan cambios sociales. Las grandes empresas y sus élites son las mayores beneficiadas de la apertura comercial de las economías ya que tienen la capacidad de exportar y competir en mercados internacionales, además de ser las que participaron en la negociación de los tratados de libre comercio.

No obstante, las élites empresariales, por muchos beneficios que obtengan del exterior y por muy cohesionadas que estén, no reparten ingresos voluntariamente o desarrollan instituciones redistributivas. El Estado y las élites políticas son el garante de que las élites empresariales acepten y no bloqueen políticas sociales de redistribución del ingreso. En las negociaciones entre big business y Estado, las élites empresariales tienen fuentes de poder como contactos políticos, acceso a medios de comunicación y amenaza de desinversión, lo cual les otorga poder para bloquear reformas e influir en la agenda política (Fairfield, 2015).

No obstante, cuando las élites empresariales están organizadas en redes cohesionadas, y por tanto más concentradas, el Estado puede negociar en bloque con el sector empresarial y forzar a la élite económica a aceptar acuerdos colectivos. Estos pueden resultar beneficiosos o perjudiciales para la mayoría de la población; pero gracias a las redes corporativas cohesionadas, los acuerdos son fácilmente difundidos y aceptados por los grupos económicos gracias a las múltiples conexiones de algunos sectores empresariales y la concentración de las empresas. En países con redes de élites empresariales fragmentadas, si las negociaciones entre élites políticas y empresariales son particulares y dispersas, la posibilidad de que los demás acepten los acuerdos de unos pocos se torna menos probable.

Por ejemplo, las propuestas del gobierno de Bachelet para aumentar la protección social, como la pensión básica universal (2008) y la reforma tributaria que conlleva un aumento de la tasación a las empresas (2016), fueron aceptadas e incluso previamente negociadas con los grandes grupos económicos chilenos

(como Luksic, Matte y Angelini). Los acuerdos entre el gobierno de Bachelet y las élites empresariales, donde son centrales, fueron más asumidos por estos grupos porque tienen múltiples conexiones dentro del sector empresarial y el poder económico está muy concentrado y compacto. Como demuestra Van Gunten (2015) en el análisis de las élites tecnocráticas, la cohesión de las redes facilita la difusión, reduce el conflicto y aumenta las oportunidades de alcanzar consensos.

Por tanto, la presente hipótesis plantea que en los países en donde las redes de las élites empresariales están cohesionadas y la economía se internacionaliza por exportaciones comerciales, el Estado puede promover instituciones que posibilitan la redistribución del ingreso y así habría menor desigualdad de ingreso.

MÉTODOS Y DATOS

Para estudiar la relación entre las redes de las élites empresariales y la desigualdad de ingreso se utilizó a los países como casos de análisis. Aunque estos están cada vez más internacionalizados, la desigualdad sigue siendo todavía un problema con medidas y políticas de alcance nacional. Además, el principal espacio de interacción y creación de redes de las élites empresariales en América Latina sigue siendo los países (Cárdenas, 2015). Para esto se seleccionó cinco naciones: México, Chile, Perú, Brasil y Colombia. Se incluyen dos de gran tamaño económico y geográfico: Brasil y México, y dos de tamaño mediano: Chile y Perú. Aunque se pretendía incluir a las ocho mayores economías de la región, los datos sobre los puestos directivos de las grandes empresas no estaban disponibles para Argentina, Venezuela y Ecuador.

En primer lugar, se analizó las redes de interlocking directorates y después se comparó el nivel de cohesión de las redes con los indicadores de desigualdad de ingreso, internacionalización comercial e indicadores de instituciones de redistribución económica. Para el análisis de las redes de las élites empresariales se utilizó los datos de las redes de interlocking directorates de las 90 mayores empresas en cada país (Cárdenas, 2016), que incluye dos tercios de empresas

no-financieras y un tercio de las corporaciones financieras. Cada red se analizó mediante indicadores de cohesión de la red.

Para medir el nivel de desigualdad de ingreso en los países se utilizó el índice GINI y la ratio 90/10. Este índice mide la distribución del ingreso entre los individuos u hogares en una economía, específicamente cuánto se desvía de la distribución equitativa. Oscila entre 0 (perfecta igualdad) y 100 (perfecta desigualdad). La ratio 90/10 es una tasa que se calcula al dividir el porcentaje de ingresos controlado por el 10 % más rico de la población (percentil 90) entre el porcentaje del ingreso controlado por el 10 % más pobre (percentil 10). La ratio 90/10 señala cuántas veces más son los ingresos del 10 % más rico de la población con respecto al 10 % más pobre. Estas estimaciones se basan en encuestas realizadas en los hogares por las agencias gubernamentales de cada país y del Banco Mundial. Debido a que el interés se centra en la estructura antes que en las tendencias, se calcula la media del índice GINI y la ratio 90/10 en el periodo 2005-2013.

Para medir el grado de internacionalización comercial se empleó el indicador de valor de las exportaciones de bienes y servicios como porcentaje del producto interno bruto (PIB) (World Bank, 2016b). Además, se revisó el número de tratados de libre comercio de cada país para conocer el grado de apertura comercial (SICE, 2016).

Las instituciones que redistribuyen el ingreso se miden con indicadores de expansión e incidencia de la protección social. Se eligió a la protección social porque tiene un alto efecto redistributivo y genera incorporación social (Martínez Franzoni y Sánchez-Ancochea, 2014). Se analizó la protección social total, calculada a partir de los programas de asistencia social, seguro social y mercado de trabajo. Específicamente, se midió el nivel de cobertura de estos programas en toda la población, el nivel de cobertura en el quintil más pobre (el 5 % de la población con menos ingresos) y la incidencia de estos beneficios sociales en

el quintil más pobre (World Bank, 2016a).² Cuanto mayor sea el nivel de cobertura e incidencia, más redistribución habrá en términos de incorporación social.

RESULTADOS

REDES DE LAS ÉLITES EMPRESARIALES

Las redes de las élites empresariales más cohesionadas son las de México, seguido de Chile y Perú; mientras que las de Brasil y Colombia están más dispersas o fragmentadas (el Cuadro 1 presenta los indicadores de cohesión de la red). Las redes de las élites empresariales en México y Chile tienen alta densidad, reducidas distancias, gran tamaño del componente principal, pocos nodos aislados, pocos puntos de corte y alto porcentaje de enlaces múltiples; contrario a las redes de Brasil y Colombia, las cuales se destacan por baja densidad, largas distancias, componente principal de tamaño medio o bajo, muchos nodos aislados, muchos puntos de corte y bajo número de enlaces múltiples. La red corporativa de Perú tiene una posición intermedia pero levemente más cercana a Chile. Debido a que los indicadores de la red presentan alta correlación entre sí, se calcula un índice de cohesión a partir del análisis de componentes principales. Se extrae un solo factor y se calculan las puntuaciones de regresión para cada caso. México tiene la más alta puntuación en el índice de cohesión (1,49), seguido de Chile (0,49), posteriormente Perú (-0,27) y, con puntuaciones más bajas, Brasil (-0,87) y Colombia (-0,84). A pesar de que no se dispone de datos longitudinales, las redes de interlocking directorates en cada país suelen tener características relativamente estables.³

2 La incidencia de los beneficios se calcula al dividir el total de beneficios que reciben las personas del quintil más pobre entre el total de beneficios que recibe el total de la población (World Bank, 2016a).

3 Por ejemplo, Musacchio y Read (2007) mostraron que la red corporativa mexicana era mucho más cohesionada que la brasileña a inicios del siglo XX.

Cuadro 1. Indicadores de cohesión de redes de interlocking directores

	México	Chile	Perú	Brasil	Colombia
N.º	86	90	90	90	90
Densidad*	0,084	0,04	0,028	0,018	0,015
Grado medio*	7,12	3,53	2,47	1,64	1,36
DE grado medio*	7,14	2,78	2,83	1,72	1,41
Aislados (%)	19,77	16,67	32,22	32,22	35,00
Tamaño componte pal. (%)	77,91	78,89	52,22	58,89	25,56
Distancia geo. media*	2,30	3,47	3,60	4,71	3,10
DE distancia geo. media*	0,77	1,25	1,62	1,89	1,63
Diámetro*	5	8	9	10	8
Compacidad*	0,3	0,22	0,1	0,1	0,04
Puntos de corte (%)	2,3	5,6	7,8	22,2	21,1
Relaciones múltiples (%)	38,68	30,87	50,45	28,85	31,46
Índice de cohesión	1,49	0,49	-0,27	-0,87	-0,84

Fuente: Cárdenas (2016).

DESIGUALDAD DE INGRESO

Estudiar y explicar el nivel de desigualdad de ingreso entre los países latinoamericanos es un reto porque se considera a sus economías como unas de las más desiguales del mundo junto con las africanas (Gasparini y Lustig, 2011). Dentro de América Latina existen diferencias significativas. De los cinco países analizados, México, Chile y Perú son los menos desiguales (Cuadro 2), mientras que entre los más desiguales se encuentran Brasil y Colombia. La media del índice GINI en el periodo 2006-2013 más baja se presenta en Perú (47,63), es donde se ha producido la mayor variación y reducción de la desigualdad. La más alta desigualdad se documentó en Colombia (56,02), a pesar de que se ha reducido en más de 6 puntos entre el 2006 y el 2013. Brasil también tiene una alta desigualdad (53,93).

Ahora bien, con respecto al ratio 90/10, la menor desigualdad entre el 10 % más rico y el 10 % más pobre se encuentra en México,

seguido de cerca por Chile y Perú. En estos países el 10 % más rico de la población controla 25 veces más de ingreso que el 10 % más pobre. En Brasil y Colombia, esta diferencia es de más de 44 veces; es decir, los ingresos medios de una persona adinerada en Colombia o Brasil son 44 veces más altos que los de una pobre, mientras que en México, Chile y Perú esta diferencia es de aproximadamente 25 veces.⁴

Cuadro 2. Desigualdad de ingreso y comercio internacional

	Media índice GINI 2006-2013 'DE'	Diferencia índice GINI 2013-2006	Media ratio 90'10 de % del ingreso controlado 2005-2013 (DE)	Media del valor de las exportaciones (% PIB) entre 2005 y 2014	Núm. tratados de libre comercio
México	48,1 (0,07)	0,06	24,1 (5,06)	29,5 (20,4)	13
Chile	51,4 (0,67)	-1,34	25,8 (10,6)	38,0 (30,8)	21
Perú	47,6 (0,74)	-6,94	27,3 (0,2)	27,0 (0,6)	15
Brasil	53,9 (0,17)	-3,06	44,5 (3)	12,4 (0,6)	4
Colombia	56,1 (0,50)	-6,59	49,4 (6)	17,1 (10)	8

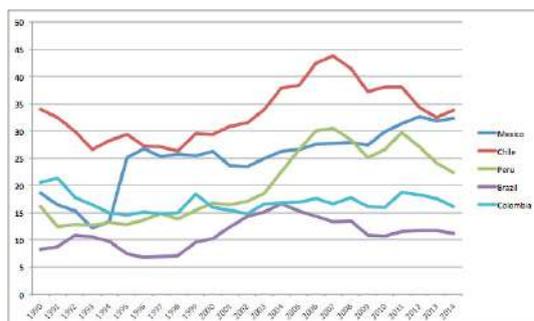
Fuente: elaboración propia a partir de World Bank (2016b).

COMERCIO INTERNACIONAL

Los países más orientados al comercio internacional, y cuyas exportaciones representan una importante parte del PIB, son Chile, México y Perú (Cuadro 3). En el periodo 2005-2014, la media de exportaciones de bienes y servicios representó el 37 % del PIB en Chile, el 30 % en México y el 27 % en Perú. Por su parte, en Colombia fue de 17 % y en Brasil, 12 %. Si se analiza la tendencia desde el año 1990 hasta el 2014, se observa que, a excepción de Chile, las otras economías partieron de niveles similares, pero algunas (como México y Perú) apostaron por un crecimiento basado en exportaciones, mientras que Colombia y Brasil lo hicieron por una economía basada en el mercado interior (Figura 1).

4 En Colombia hay alta variación, pues la ratio más bajo fue de 38,5 en 2013 y los más altos fueron de 84,5 en 2006 y 67,5 en 2007. Incluso al eliminar los valores del 2006 y 2007 porque pueden ser casos atípicos, la media de la ratio 90/10 en Colombia en el período 2005-2013 fue de 41,0.

Figura 1. Evolución de las exportaciones (porcentaje del PIB) en el periodo 1990-2014



Fuente: elaboración propia a partir de World Bank (2016b).

Las economías latinoamericanas también varían en su nivel de apertura comercial a través de la firma de tratados de libre comercio. Los países con mayor apertura comercial según el número de tratados son Chile, Perú y México (Cuadro 2). Chile tiene en vigor 21 tratados, Perú tiene firmados y en vigor 15; México cuenta con 13 y Colombia con 8, la mayoría de ellos desde el 2007 y con las grandes economías del mundo desde el 2012. Brasil ha firmado cuatro tratados de libre comercio, pero todos a través de su pertenencia a MERCOSUR (desde 1991) y solo con otras economías emergentes.⁵

En referencia a las instituciones redistributivas, de los 5 países analizados, aquellos con más protección social son Chile, México y Perú. Mientras que Brasil y Colombia tienen una menor cobertura e incidencia en protección social (Cuadro 3). La media del porcentaje de cobertura de la protección social entre 2006 y 2012 es de 90,9 % en Chile, 81 % en México, 68,1 % en Perú, mientras que en Colom-

5 Además de los Tratado de Libre Comercio, se han impulsado iniciativas de integración como MERCOSUR (Mercado Común del Sur) o ALADI (Asociación Latinoamericana de Integración) con el objetivo de impulsar el comercio y la coordinación de políticas económicas. Sin embargo, estos acuerdos no constituyen un tratado de libre comercio.

bia alcanza el 50,9 % y en Brasil el 47,8 %.⁶ En Perú es donde más ha aumentado, lo cual se corresponde con una alta reducción de la desigualdad. La mayor cobertura en protección social y laboral para el quintil más pobre se da en Chile, México y Perú, pues más del 90 % está cubierto. En cambio, en Brasil solo el 36,1 % de la población más pobre tiene cobertura social y laboral, y en Colombia el 61 %. Los países en donde las personas más pobres reciben más beneficios son Chile y México, aproximadamente el 9 % del total de beneficios incide en este grupo.

Cuadro 3. Expansión e incidencia de la protección social y laboral

	Porcentaje cobertura en protección social y laboral del total de la población (2012)	Porcentaje cobertura en protección social y laboral del quintil más pobre (2012)	Incidencia de beneficios de la cobertura social y laboral en el quintil más pobre	Media porcentaje cobertura en protección social y laboral del total de la población (2006-2012)	Desv. Est. porcentaje cobertura de protección social y laboral del total de la población (2006-2012)
México	86,7	92,2	8,6	81,0	6,5
Chile	83,7	95,5	9,9	90,9	3,8
Perú	89,5	90,1	4,7	68,1	13,5
Brasil	46,4	36,8	2,9	47,8	4,1
Colombia	48,9	61,3	2,8	50,9	1,8

Fuente: elaboración propia a partir de World Bank (2016a).

En resumen, en los países donde las redes de las élites empresariales están más cohesionadas y hay más internacionalización comercial, la protección social resulta más alta y eficiente; por lo tanto, habría menos desigualdad de ingreso.

DISCUSIÓN: PROPUESTA DE MODELO RELACIONAL

La relación entre las redes de las élites empresariales y la desigualdad de ingresos en los países es indirecta, compleja e implica una combinación de factores. En esta sección se presenta un modelo

⁶ No existen datos anteriores a 2006 (World Bank, 2016a).

relacional que señala los mecanismos causales y permite motivar estudios en otros países o territorios (Figura 2). Este modelo está orientado a entender las estructuras antes que las tendencias, por tanto, no explica por qué aumenta o disminuye la desigualdad en un periodo, sino por qué el sistema de desigualdades se reproduce y por qué algunos países son más desiguales que otros.

Figura 2. Modelo relacional entre redes de las élites empresariales y desigualdad de ingreso



Fuente: elaboración propia.

El principal argumento es que las redes de las élites empresariales favorecen la consolidación de determinadas instituciones que impactan en la forma de distribuir el ingreso. Además, el hecho de que las élites empresariales estén unidas o cohesionadas permite la confianza entre ellos, reduce los costes de transacción, potencia la articulación de intereses diversos y cross-sectoriales, facilita la acción colectiva, la negociación en bloque, el control del Estado y la legitimidad de las instituciones. En cambio, cuando las élites están fragmentadas se crea una disposición institucional que potencia negociaciones dispersas antes que colectivas entre las élites políticas y empresariales, lo cual reduce la posibilidad de crear instituciones con intereses generales y con beneficio social.

La emergencia o consolidación de las instituciones redistributivas determinan la reducción de las desigualdades del ingreso. El propósito de estas es mover recursos de un grupo a otro, como los programas de protección social y laboral. Las instituciones redistributivas requieren confianza y esta proviene de la formación de redes. La confianza entre las élites empresariales se crea y se fortalece a partir de las redes sociales existentes entre sí. Sin redes no hay confianza. Además, el compartir espacios comunes de interacción reduce los costes de transacción, aquellos asociados a vigilancia, negociación e información de los agentes del mercado.

Las redes cohesionadas de las élites permiten, además, una mayor articulación de intereses diversos e intersectoriales que genera demandas más amplias, generales y legitimadas. Las redes proveen las estructuras para que las élites empresariales decidan cooperar entre sí. Esta fuente de acción colectiva también crea una oportunidad a los Estados de controlar a las élites empresariales para forzarles a aceptar instituciones redistributivas que reduzcan las desigualdades como políticas de protección social. Si las élites políticas o el Estado no tienen un cierto control sobre las élites empresariales es más improbable que emerjan instituciones redistributivas. El control social sobre las élites empresariales emana de la misma red cohesionada que forman, pues permite la negociación en bloque y la aceptación de propuestas de beneficio general. Los acuerdos alcanzados entre las élites empresariales y las políticas, si se producen de forma colectiva, se difunden a través de la red cohesionada y tienen más apoyo, son aceptados como correctos, razonables y pueden convertirse en ley.

Sin embargo, la cohesión de las élites empresariales es necesaria pero no suficiente para fomentar las instituciones redistributivas. Para que las élites empresariales puedan aceptar instituciones que les supongan un costo, deben tener fuentes de ingresos alternativas. La internacionalización de la economía vía liberalización externa de mercados y comercio internacional de salida (exportaciones) provoca que las élites empresariales acumulen riqueza e ingresos del exterior y el mercado nacional deje de ser el principal espacio de

acumulación de riqueza e ingresos. Ante este cambio en el origen de los ingresos, las élites empresariales están más abiertas a apoyar instituciones democráticas que regulen el control de las inversiones y reduzcan los conflictos bélicos, lo cual genera más participación de organizaciones que demandan redistribución del ingreso y por tanto emergen políticas redistributivas. Además, la firma de tratados de libre comercio suele ir acompañada de presiones internacionales para consolidar instituciones democráticas. El factor del comercio internacional ayuda a entender por qué, en alguna de las economías latinoamericanas, la red cohesionada de las élites empresariales no había supuesto en periodos anteriores al año 2000 una reducción de las desigualdades. Sin fuentes de ingresos externas, las élites prefieren mantener el estatus quo de desigualdad predominante en los países de América Latina y bloquear cualquier intento de cambio social. Varios estudios han mostrado que la apertura comercial de las economías latinoamericanas no ha generado un aumento de las desigualdades (Behrman et al., 2003; Goldberg y Pavcnik, 2007; Vos et al., 2006). Aunque sí un incremento de las instituciones democráticas (Acemoglu y Robinson, 2009; Boix, 2003).

CONCLUSIONES

Ambas condiciones –cohesión de las élites empresariales e internacionalización comercial– deberían estar presentes cuando las élites políticas del Estado decidan emprender políticas sociales que permiten la redistribución del ingreso. El modelo relacional propuesto no supone una correlación causal, es decir, no indica que cuánto más aumente la cohesión de las élites, más se reducirá la desigualdad, sino que señala la interdependencia de las redes e instituciones y cómo el *networking* de las élites empresariales en un contexto económico favorable y político democrático de negociaciones plurales puede tener un efecto redistributivo en la sociedad.

Esta investigación trata de incluir el papel de las redes de las élites empresariales en el proceso de explicación de las desigualdades de ingreso. El tema de la desigualdad de ingreso es muy estudiado desde diferentes disciplinas, teorías y con todo tipo de datos; esto

indica que es un asunto vivo y en constante debate. La contribución de esta investigación es presentar datos sobre las redes de las élites empresariales, relacionarlos con los indicadores de desigualdad en varios países y desarrollar un modelo relacional que explique por qué hay menos desigualdad en los países donde más se cohesionan las élites empresariales. Este no es un estudio determinista ni unicausal ni niega los estudios previos. Al contrario, con base en las investigaciones sobre los determinantes de desigualdades, se incluye una nueva variable antecedente para rescatar a las élites en la discusión de la desigualdad económica.

BIBLIOGRAFÍA

Acemoglu, Daron y Robinson, James (2009). *Economic Origins of Dictatorship and Democracy* (Reprint edition). Cambridge: Cambridge University Press.

Acemoglu, Daron y Robinson, James (2012). *Why Nations Fail: The Origins of Power, Prosperity, and Poverty*. Nueva York: Crown Business.

Albertus, Michael y Menaldo, Victor (2014). Gaming Democracy: Elite Dominance during Transition and the Prospects for Redistribution. *British Journal of Political Science*, 44(03), 575-603.

Amsden, Alice H.; DiCaprio, Alise y Robinson, James (eds.). (2012). *The Role of Elites in Economic Development*. Oxford: Oxford University Press.

Behrman, Jere; Birdsall, Nancy y Szekely, Miguel. (2003). *Economic policy and wage differentials in Latin America*. http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=294517

Boix, Carles (2003). *Democracy and Redistribution*. Cambridge: Cambridge University Press.

Cárdenas, Julián (2015). Are Latin America's corporate elites transnationally interconnected? A network analysis of interlocking directorates. *Global Networks*, 15(4), 424-445.

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), 341-363.

Cárdenas, Julián (2020). Exploring the Relationship between Business Elite Networks and Redistributive Social Policies in Latin American Countries. *Sustainability*, 12(1), 13.

Cárdenas, Julián y Robles-Rivera, Francisco (2021). Corporate Networks and Business Influence in Panama, Costa Rica, and El Salvador. *Colombia Internacional*, (107), 87-112.

Cornia, Giovanni (2012). *Inequality trends and their determinants: Latin America over 1990-2010*. Working Paper.

De Swaan, Abram; Manor, James; Øyen, Else y Reis, Elisa (2000). Elite Perceptions of the Poor: Reflections for a Comparative Research Project. *Current Sociology*, 48(1), 43-54.

Fairfield, Tasha (2015). *Private Wealth and Public Revenue in Latin America: Business Power and Tax Politics*. Cambridge: Cambridge University Press.

Gasparini, Leonardo y Lustig, Nora (2011). The rise and fall of income inequality in Latin America. *Documentos de Trabajo del CEDLAS*.

Goldberg, Pinelopi y Pavcnik, Nina (2007). Distributional effects of globalization in developing countries. *Journal of Economic Literature*, 45(1), 39-82.

Kuznets, Simon (1963). Quantitative aspects of the economic growth of nations: VIII. Distribution of income by size. *Economic development and cultural change*, 11(2), 1-80.

López-Calva, Luis y Lustig, Nora (2010). Explaining the Decline of Income Inequality: Technological Change, Educational Upgrading and Democracy. En *Declining Inequality in Latin America: A Decade of Progress?* (pp. 1-24). Washington: Brookings Institution Press.

Martínez Franzoni, Juliana y Sánchez-Ancochea, Diego (2014). The Double Challenge of Market and Social Incorporation: Progress and Bottlenecks in Latin America. *Development Policy Review*, 32(3), 275-298.

Mizruchi, Mark (2013). *The Fracturing of the American Corporate Elite*. EE. UU.: Harvard University Press.

Musacchio, Aldo y Read, Ian (2007). Bankers, Industrialists, and their Cliques: Elite Networks in Mexico and Brazil during Early Industrialization. *Enterprise and Society*, 8(4), 842-880.

Piketty, Thomas (2014). *Capital in the Twenty-First Century*. EE. UU.: Harvard University Press.

Psacharopoulos, George y Patrinos, Harry (2004). Returns to investment in education: A further update. *Education Economics*, 12(2), 111-134.

Reis, Elisa y Moore, Mick (2005). *Elite Perceptions of Poverty and Inequality*. Londres: Zed Books.

SICE. (2016). *SICE-the Organization of American States Foreign Trade Information System*. <http://www.sice.oas.org/>

Van Gunten, Tod (2015). Cohesion, consensus, and conflict: Technocratic elites and financial crisis in Mexico and Argentina. *International Journal of Comparative Sociology*, 56(5), 366-390.

Vos, Rob; Ganuza, Enrique; Morley, Samuel y Robinson, Sherman. (2006). *Who Gains from Free Trade: Export-Led Growth, Inequality and Poverty in Latin America*. Londres: Routledge.

World Bank (2016a). *Aspire: The Atlas of Social Protection-Indicators of resilience and equity*. <http://datatopics.worldbank.org/aspire/documentation>

World Bank (2016b). *World Bank Open Data*. <http://data.worldbank.org/>

EL ACTIVISMO SOCIAL DE LOS CENTROS DE PENSAMIENTO MEXICANOS ALINEADOS CON LAS ÉLITES EMPRESARIALES

Alejandra Salas Porras

INTRODUCCIÓN

A lo largo de las últimas tres décadas, las élites empresariales mexicanas han construido una densa red de centros de pensamiento (*think tanks*) por medio de los cuales ya no solo influyen en los parámetros para producir lo que consideran conocimiento válido y objetivo, sino que se articulan con personas expertas e intelectuales que realizan un activismo social cada vez más intenso en el seno de la sociedad civil. Este fenómeno, reciente en México, tiende a entrelazar diversos intereses y a extender la guerra de ideas que estos centros enarbolan a las organizaciones no gubernamentales (ONG), a las asociaciones civiles y a los movimientos sociales (Salas Porras, 2018 y 2019). Además, los recursos que controla esta red de organizaciones representan grandes ventajas para empujar agendas, intereses y perspectivas ideológicas y, sobre todo, como argumenta Köllener (2011, p. 2), para sostener el statu quo. Surge entonces la pregunta: ¿qué aportan los centros de pensamiento a las élites empresariales, sobre todo aquellos que despliegan un activismo social materializado en estrategias de litigación (*lawfare*)?

Se argumenta que los centros de pensamiento representan un recurso organizacional que agrega poder a las élites empresariales,¹ y que los centros independientes (es decir, aquellos que no tienen una afiliación orgánica con las asociaciones de representación de intereses empresariales o de cualquier tipo) pueden dar el aura de neutralidad y objetividad necesaria para legitimar tanto las propuestas de política pública (Peetz, 2017) como las acciones cada vez más frecuentes en materia legal.

Se han convertido en un espacio organizacional clave, pues el conocimiento y la información que producen les permite (a) persuadir a las personas con cargos públicos y legislativos, (b) propagar y defender sus preferencias políticas e ideológicas, así como su visión sobre los problemas del país; (c) replegar la acción del Estado al absorber funciones que antes eran cubiertas por agencias públicas y (d) penetrar la sociedad civil a fin de realizar múltiples intervenciones, particularmente estrategias de litigación (*lawfare*) para contrarrestar o entorpecer las políticas y acciones del gobierno de la Cuarta Transformación (conocido como 4T),² en materia de educación, salud y gasto público que no los benefician. Aunque los centros de pensamiento independiente, alineados con los intereses de las élites empresariales, combinan en diferente medida todos estos objetivos, en este capítulo la atención se centrará en el activismo social y particularmente en las múltiples acciones de litigación estratégica que despliegan y los objetivos propuestos.

1 Siguiendo a Scott (2008), las élites se definen como todos los actores (individuales o colectivos) que controlan recursos de diferente tipo (económicos, políticos o ideológicos) y que los utilizan para influir a través de diferentes mecanismos (más o menos coercitivos o persuasivos) en el curso de eventos, procesos y decisiones de política pública. Así, aunque las élites se reclutan de las clases sociales, hasta el momento en que ejercen poder pueden ser consideradas élites. Aunque no es fácil trazar fronteras rígidas, su campo de influencia puede originarse en el Estado, las corporaciones o el conocimiento.

2 El actual presidente, Andrés Manuel López Obrador (AMLO), argumenta que su gobierno promovería una Cuarta Transformación, al aludir a las tres primeras que llevaron a reformas de gran trascendencia histórica: la independencia, la reforma y la revolución.

El activismo cada vez más intenso de los centros de pensamiento vuelve la dinámica de poder más compleja, especialmente porque la lucha por definir las políticas públicas implica no solo una combinación de estrategias cada vez más diversificada, sino que también involucra actores de la sociedad civil de diferentes maneras. Como argumenta Medvetz (2012), esto hace difícil definir las fronteras del campo de poder de los centros de pensamiento, y vuelve más ambigua la definición de estas organizaciones. Desde el punto de vista teórico, surgen preguntas acerca de la forma en que todas estas intervenciones y estrategias afectan el funcionamiento del campo de los centros de pensamiento, de las élites empresariales y de la sociedad civil en general.

A manera de hipótesis, se argumenta que estos centros se han convertido en un instrumento que las élites empresariales utilizan para ganarse a la sociedad civil, pero han contribuido a polarizarla y, al judicializar las acciones del Ejecutivo, confrontan constantemente a este con el Poder Judicial (Scharager, 2020), lo cual representa un riesgo para la gobernabilidad. Esto sin que las élites empresariales se vean abiertamente involucradas en el debate, con lo cual no cierran canales de negociación directa con el Ejecutivo.

MARCO CONCEPTUAL Y DISEÑO DE INVESTIGACIÓN

En este trabajo se parte del concepto de campo de poder propuesto por Bourdieu (2005), quien lo define como un sistema de relaciones entre entidades y agentes que compiten por controlar recursos de diferente tipo en espacios socialmente diferenciados (económicos, políticos, culturales y simbólicos). La estructura de cada campo –es decir, el patrón de relaciones predominante en su interior– guía las estrategias de quienes los ocupan (en el caso de este trabajo, personas expertas, intelectuales, élites empresariales, centros de pensamiento y organizaciones civiles). Cada campo representa una arena en donde las fuerzas sociales que ahí operan negocian y renegocian sus posiciones a fin de maximizar sus intereses, al tiempo que se expanden a –y traslapan con– otros campos. Sin embargo, la concentración

de posiciones en manos de élites empresariales, tecnocráticas e intelectuales les permite no solo circular entre los diferentes campos de poder y actuar simultáneamente en varios de estos, sino también mediar entre ellos y acumular más poder (Savage y Williams, 2008).

Medvetz (2012) aplica este concepto al espacio que ocupan los centros de pensamiento (think tanks) en las estructuras de poder en EE. UU. A su juicio, el campo de los centros de pensamiento funciona como un punto de encuentro entre quienes interactúan y luchan para lograr varios objetivos; por ejemplo, redefinir las reglas para validar el conocimiento producido, construir discursos de política pública a partir de dicho conocimiento y cambiar o refrendar las preferencias en este terreno. No obstante, como reconoce Medvetz (2015), el conocimiento generado, su agenda de investigación y las prioridades de su activismo social dependen de sus vínculos con el sector empresarial, la fuerza laboral y otros grupos de interés (Salas Porras y Murray, 2017; Landry, 2019 y 2021), así como de las ideas predominantes en el ambiente de políticas públicas; es decir, aquellas que se han convertido en sentido común (Campbell y Pederson, 2014; Köllener, 2011; Stone y Denham, 2004).

El carácter ambivalente e híbrido de los centros de pensamiento (que adoptan roles, estrategias y características muy diversas) ha sido ampliamente reconocido por quienes se ocupan del tema (Landry, 2021; Medvetz, 2012; Köllener, 2011; Stone y Denham, 2004). Esta diversidad se aprecia en las redes traslapadas que atraviesan varios campos y no solo facilitan la movilización de ideas y conocimiento, sino también la agregación de poder e incluso la colusión de intereses. En este contexto, inventar o revivir ideas clave puede tener un fuerte impacto cuando circulen en redes nacionales e internacionales.

Con base en una serie de criterios, se han propuesto varias tipologías de centros de pensamiento que dan cuenta de la diversidad del campo (Campbell y Pederson, 2014; Plehwe, 2015; Salas Porras, 2018). Sin embargo, como argumentan Plehwe (2015) y

Salas Porras (2018), estas tipologías muestran no solo la diversidad organizacional de los centros, sino también las relaciones de poder que subyacen a esta diversidad. Por tal razón, aunque se adopta el concepto más ampliamente aceptado de centros de pensamiento, el cual incluye a todas las organizaciones que realizan investigación sobre políticas públicas (Salas Porras, 2018; Salas Porras y Murray, 2017), para los fines de este capítulo solo se consideran los centros independientes (aquellos que no forman parte de instituciones académicas, asociaciones empresariales, sindicatos o partidos),³ pues son los que realizan un número mayor de intervenciones para insertarse en la sociedad civil. En efecto, este tipo de centro de pensamiento, dada su imagen de objetividad, no solo puede persuadir a las personas funcionarias públicas y al Congreso, sino también acercarse al público y actuar en el campo de la sociedad civil y de los medios de comunicación para difundir ideas y cambiar preferencias. Así, por medio de las juntas de Gobierno y equipos de trabajo afiliados a élites empresariales, intelectuales y personas expertas (los “expertos”, según quienes estudian los *think tanks*) que se entrelazan entre sí y con otros tipos de centros, pero más importante todavía para los propósitos de este estudio, se entrelazan con ONG y otras organizaciones de la sociedad civil, como son las asociaciones de abogados y otros profesionales. Con ello combinan diferentes fuentes de poder, más difusas, extendidas y penetrantes, las cuales no solo producen formas de cooperación y colusión entre las élites de cada campo, sino que pueden inducir cambios en las mentes de la gente y los colectivos.

Como argumenta Köllner (2013), el carácter independiente se puede referir a una independencia financiera, institucional o intelectual y en estos tres ámbitos puede haber afiliaciones por descubrir, pues detrás de estas subyacen relaciones de poder.

3 Ver Salas Porras (2018) para una descripción del campo de los centros de pensamiento, compuesto no solo por centros independientes sino también por aquellos afiliados a instituciones académicas, partidos, asociaciones empresariales, agencias estatales y firmas de consultoría.

Entonces, el carácter “independiente” en este capítulo solo se refiere al espacio institucional, y se corresponde con la definición de David Peetz’s (2017), quien los considera organizaciones que no representan intereses particulares (*non-representative organizations*), cuyas personas expertas e investigadoras construyen una apariencia de neutralidad y legalidad a fin de encubrir los intereses que defienden. Dicha apariencia les permite persuadir al personal de las entidades públicas, a la sociedad civil y al aparato legal sobre las bondades de los modelos de política económica centrados en el mercado, o bien sobre las limitaciones de los modelos alternativos, cuyas políticas ponen mayor atención en el Estado, la desigualdad y la redistribución de la riqueza.

Así, la red de centros de pensamiento se convierte en un recurso adicional que media las relaciones entre las élites empresariales y la sociedad civil. Se trata de un recurso muy poderoso para disfrazar las relaciones de poder y ocultar su origen; preocupación central entre quienes proponen la teoría crítica en la que se inspira este trabajo (Harrod, 2001). Por su conducto se difunden y naturalizan las visiones dominantes entre las élites (Mato, 2007; Heredia, 2015), pero también se judicializan los conflictos (Scharager, 2020) y se intensifican las contradicciones sociales.

Para analizar las estrategias de los centros de pensamiento a fin de penetrar en la sociedad civil y difundir su modelo de sociedad y ciudadanía se va a proceder de la siguiente manera: después de la discusión del marco conceptual arriba realizada, se identificarán primero los centros de pensamiento independientes controlados por grandes empresarios (o con una influencia notable de estos). Aunque no pertenecen formalmente a ninguna organización empresarial, su afinidad se puede inferir de los siguientes hechos: (a) la composición de la junta de gobierno (donde predominan los grandes grupos empresariales o sus representantes); (b) el origen histórico del centro de pensamiento (en particular, si fue desde sus orígenes creado por grupos empresarios, grandes corporaciones o asociaciones empresariales); (c)

el origen del financiamiento; (d) las redes internacionales de las que forman parte; o (e) una combinación de varios o todos estos. En segundo lugar, se caracterizarán los centros de pensamiento que responden a intereses empresariales, distinguiéndose por un perfil predominantemente tecnocrático de las personas activistas, aunque esta distinción es cada vez más borrosa. En tercer lugar, se exhibirá la maraña de relaciones formadas entre los centros de pensamiento, las asociaciones civiles y las organizaciones empresariales. Y, por último, una vez identificados los que son predominantemente activistas se analizará no solo la forma comunicarse y cooperar con otros actores de la sociedad civil, sino también cómo y para qué despliegan estrategias de litigación jurídica.

CENTROS DE PENSAMIENTO ALINEADOS CON LAS ÉLITES EMPRESARIALES

En una muestra de 18 centros de pensamiento independientes –construida a partir de la lista de McGann del 2020–, se observa que al menos 14 de estos exhiben algún tipo de alineamiento con los intereses de las élites empresariales. En ocasiones tienen una posición dominante en sus juntas de gobierno; en otras fueron creados, patrocinados, financiados o promovidos por grandes grupos empresariales o, bien, forman parte de redes de organizaciones de derecha.

De los 14 centros alineados con las élites empresariales, siete tienen un perfil predominantemente tecnocrático (se interesan en producir investigación y conocimiento “objetivo y neutral”), aunque recientemente varios de estos apoyan y promueven las iniciativas y coaliciones de los centros más activistas, como es el caso de México Cómo Vamos, México Evalúa e IMCO, los cuales se han integrado de diversas formas a las redes que articulan a diversas ONG y otras asociaciones cívicas. Este hecho demuestra que la línea que separa a los centros tecnocráticos de los activistas es cada vez más difusa.

Además, nueve de los 14 centros que exhiben algún tipo de filiación empresarial tienen representantes empresariales

en sus juntas de gobierno, se destaca la presencia de Alejandro Ramírez Magaña (presidente del Grupo Cinépolis y expresidente del Consejo Mexicano de Negocios), quien figura cuatro veces en las juntas de gobierno de los centros identificados; Daniel Servitje Motull (Grupo Bimbo), quien aparece en tres ocasiones; Valentín Díez Morodo y Alberto Bailleres, con dos posiciones en las juntas cada uno. Sin embargo, como se puede ver en el Cuadro 1, su presencia resulta mucho más notoria en el caso de IMCO, IPEA, COMEXI, Mexicanos Primero y Funsalud. El grupo empresarial por lo menos creó ocho de estos centros.

Aunque no todos brindan información sobre el origen del financiamiento, al menos cuatro de los 14 lo obtienen de fundaciones y entidades extranjeras. Destacan los casos de la National Endowment for Democracy (NED) y de la Agencia de Desarrollo de EU (USAID) por tratarse de organizaciones que el gobierno de EE. UU. financia y que con frecuencia intervienen en procesos electorales y políticos de otros países.⁴ Estas dos organizaciones se han convertido en fuente de financiamiento para MCCI, México Evalúa y ETHOS. Además, el financiamiento entreteje también a varios centros, como en el caso de IMCO que comparte varias personas directivas con la junta de México Evalúa y además aporta el 4,1 por ciento de los recursos de este centro. Al mismo tiempo, se puede apreciar una maraña de enlaces entre las fundaciones que financian los centros de pensamiento. Por ejemplo, Luis Rubio, presidente de la junta

4 The National Endowment for Democracy (NED) es una ONG financiada por el Congreso de EE. UU. Fue creada en 1983 con el fin de promover la democracia y la libertad económica alrededor del mundo. Ha financiado organizaciones en 90 países, incluyendo a Cuba, Nicaragua, Venezuela, Rusia, Ucrania y muchos otros. Sin embargo, el impacto de sus intervenciones ha sido objeto de gran controversia. Hale (2003) no encontró ninguna evidencia de que haya contribuido a la democracia y a la libertad económica durante los años noventa. Según Franklin (1985), la NED ha canalizado millones de dólares hacia una diplomacia anticomunista y Busic (2020) argumenta que sus políticas son antidemocráticas, imperialistas e inmorales, y que sus recursos se utilizan en países que se alinean con los intereses de EE. UU.

de México Evalúa-CIDAC, participa en la junta de la Fundación Tinker, fuente de financiamiento tanto de este centro como de ETHOS y de otras organizaciones de la sociedad civil (Impunidad Cero).

La filiación con los intereses de las élites empresariales se puede inferir también en las ligas de estos centros con redes de derecha, particularmente Atlas y RELIAL, que difunden a través de toda una poderosa infraestructura organizacional la doctrina neoliberal y los trabajos de sus principales pensadores en América Latina (por ejemplo, Mario Vargas Llosa y Enrique Krauze) y en el mundo (Hayek, von Mises, Friedman, entre otros).

La mayoría de los 14 centros se preocupa por difundir diversos aspectos de la ideología promercado, pero cuatro de ellos –Mexicanos contra la Corrupción y la Impunidad (MCCI), México Evalúa, México cómo Vamos y Mexicanos Primero– se articulan con otras organizaciones de la sociedad para llevar a cabo acciones de litigación estratégica.

Cuadro 1. Centros de pensamiento relacionados con las élites empresariales (de acuerdo con el tipo de filiación)

Centro de pensamiento	Presencia de empresarios en los consejos de administración	Origen histórico	Financiamiento	Redes de derecha
ETHOS	Agustín Coppel Luken (Grupo Coppel). Alejandro Ramírez Magaña (Cinépolis).	**	USAID, STOP KELLOG, BM, PNUD, Embajada Británica, Bold Thinkers, TINKER	No

continúa...

IPEA	Manuel Arango Arias (Grupo Concord). Alejandro Ramírez Magaña (Cinépolis y CMN). Daniel Servitje Motull (Bimbo). Daniel Servitje Rievera Torres (Bimbo). Carlos Kasuga Osaka (Yakult). Marcos Achar Levy (Comex y Arch. Coating). Alejandro Legorreta (Lumni México). Carlos Fernández González (Finaccess SAPI). Alberto Torrado Martínez (Alea). Pablo González Guajardo (Kimberly Clark). Nicolás Mariscal Torroella (Grupo Marhnos).	---	---	ATLAS HACER FIL
IMCO	Alejandro Ramírez Magaña (Cinépolis y CMN). Claudio X. González (Kimberly Clark). Daniel Servitje Montull (Grupo Bimbo). Eugenio Clariond (Grupos Cuprum, Cleber y Fultra). Valentín Díez Morodo (COMCE, Modelo, Dine y otras). Tomás González Sada (Vitro, CYDSA). Alejandro Ramírez Magaña (Cinépolis, CMN). Jaime Serra Puche (Bancomer).	X	CMHN, Hewlett USAID, BID, Amazon Atlas Network Banamex Konrad-Adenauer	ATLAS
CEEY	Amparo Espinosa Rugarcía (Bancomer).	X	ESRU, AMMA, DEMAC, Fundación Amparo Serrano	NO
COMEXI	Alberto Balleres G. (GNP, Peñoles, El Palacio y Grupo Bal). Valentín Díez Morodo (COMCE, Modelo, Dine y otras). Carlos Gómez y Gómez (Dine, Kuo). Germán Larrea (Grupo México). Alejandro Martínez Magaña (Cinépolis, CMN). Jaime Serra Puche (Bancomer). Daniel Servitje Montull (Grupo Bimbo).	X	Bimbo, CitiBanamex, CHUBB. De-loitte, Exxon-Mobil, FEMSA, Shell, Tenaris, Tamsa, ZIMAT, Constellation Brands	NO
CISLE	---	---	---	HACER

continúa...

Funsalud	Pablo Escandón Cusi (Nadro). Ana Longoria (Farmacéutica Novartis). Alfredo Rimoch (Laboratorios Liomont). Héctor Valle Mesto (Innovasalud). Marco Moesgen (Nestlé). Héctor Álvarez (Metco Edulcorantes). Ricardo Amtmann (Laboratorios Sanfer, Maxcom y otras empresas). Alejandro Alfonso Díaz (Centro Médico ABC y promotor de Tec ABC). Recaredo Arias (AMIS y SAPSA). Alberto Bailleres G (GNP, Peñoles, El Palacio y Grupo Bal).	X	Fideicomiso de Expresidentes, UICC, BID, BillyMelinda Gates Foundation, INCMN-SZ, The Global Fund2	NO
México Evalúa-CI-DAC	Fernando Senderos (Dine, Kuo, GNP, Peñoles).	**	Hewlett, IMCO, USAID, NED, Atlas, TINKER, BID, Open Society, CIPE, MacArthur, ABT, H Boell, Embajada Británica, UE	ATLAS
Caminos de Libertad	Ricardo Salinas Pliego (Banco Azteca, TV Azteca, Elektra).	X	Fundación Azteca, Grupo Salinas, The Aspen Institute3	ATLAS FIL RELIAL
Mexicanos Primero	Claudio X. González Guajardo (Kimberly). Alejandro Ramírez (Cinépolis). Carlos Slim Domit (Telmex, CARSO). Agustín Coopel Luken (Coppel). José Antonio Fernández Carbajal (FEMSA). Carlos Fernández González (Modelo).	X	Donativos4	NO
CIEP	---1	**	Donaciones individuales de la "Comunidad de Amigos"	NO

continúa...

México cómo vamos	Jaime Serra Puche (Bancomer).	**	Social Progress Imperative, Tec de Monterrey, ITAM, CMN, Utopia2, Zimat, Animal Político, Expansión, Reforma, El Universal, Milenio5	NO
Fundación Fil	Ricardo Salinas Pliego (Banco Azteca, TV Azteca, Elektra).	X	---	FIL HACER RELIAL
MCCI	Claudio X. González, Gustavo de Hoyos, Armando Santacruz (Grupo Pochteca). José Medina Mor (COPARMEX).	X	Donaciones anónimas	NO

*Este cuadro se reelaboró con el apoyo de Fernando Joaquín Barrera Flores (Salas Porras, 2019).

**No se especifica el nombre de las personas empresarias involucradas en su creación.

Fuente: elaboración propia.

MARAÑA DE RELACIONES ENTRE CENTROS DE PENSAMIENTO, ASOCIACIONES CIVILES Y ORGANIZACIONES EMPRESARIALES

Son múltiples las conexiones entre los diferentes centros de pensamiento alineados con las élites empresariales, y de estos con organizaciones de la sociedad civil. Como se puede ver en la Figura 1, las conexiones se concentran en tres centros de pensamiento– Mexicanos contra la Corrupción y la Impunidad (MCCI), el Instituto Mexicano de Competitividad (IMCO) y México Cómo Vamos– y en tres asociaciones civiles –Colectivo no más Derroches (CNMD), Impunidad Cero y Signos Vitales (SV)–, cuya centralidad en la red se puede apreciar en el tamaño del nodo.

Del lado de los agentes, de quienes efectúan las conexiones a través de su presencia en dos o más juntas de gobierno (Cuadro 2), es de notar la presencia en la red de académicos e intelectuales que han contribuido a elaborar o adaptar el discurso neoliberal a la realidad

mexicana, y que dan un aura de cientificidad a las ideas proyectadas en los medios de comunicación en donde tienen una presencia muy activa.

Sin duda, María Amparo Casar Pérez es la figura de la red que más resalta por su activismo social y porque tiene una presencia notable desde hace muchos años en los medios de comunicación, a través de los cuales se ha sumado a la campaña en contra del programa de Gobierno de la 4T y ha construido una apariencia de objetividad (Casar, 2020 y 2015). Se trata de una académica del CIDE con vínculos muy estrechos con Claudio X. González Guajardo, quien encabeza la alianza electoral opositora Sí por México y con quien creó en 2016 el centro de pensamiento MCCI (que actualmente dirige).

Cuadro 2. Personas expertas o directivas centrales de la red*

Nombre	Posiciones	Organizaciones
De La Calle, Luis	5	CIDE, IMCO, IMPCERO, MCVAMOS, SV.
Elizondo Mayer-Serra, Carlos	5	EGTP, IMPCERO, MCVAMOS, SV, MCCI.
Casar Pérez, María Amparo	4	CCOMUN, IMCO, MCCI, SV.
Jaime, Edna	4	MCVAMOS, MEXEVALUA, SV, MCCI.
Molano Ruiz, Manuel	4	IMCO, MCVAMOS, MUCD, SV.
Peschard Maral, Jacqueline	4	CIDE, IMPCERO, SV, MCCI.
Fernández Martínez, Marco A.	3	CIDE, EGTP, MEXEVALUA.
González Lozano, Ligia Claudia	3	BMA, CCE, ELD.
Hernández Licona, Gonzalo	3	CEEY, MCVAMOS, SV.
Mariscal Tottoella, Jose Ignacio	3	CCE, COPARMEX, MCIUDA.
Morera Mitre, María Elena	3	CCOMUN, SV, MCCI.
Moy, Valeria	3	IMCO, MCVAMOS, SV.
Reyes Heroles, Federico	3	IMPCERO, SV, MCCI.
Rubio, Luis	3	IMPCERO, MCVAMOS, MEXEVALUA.
Salazar Ugarte, Pedro	3	CGAM, IMPCERO, MCCI.
Scott Andretta, John	3	CEEY, CIDE, MCVAMOS.

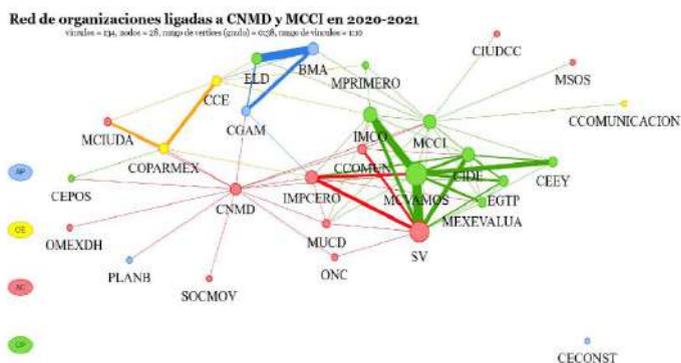
*Este cuadro se realizó con el apoyo de Martí Medina Hernández.

Fuente: elaboración propia.

Como se puede ver en el Cuadro 4, los tres centros de pensamiento

y las tres asociaciones civiles mencionadas ocupan un lugar central en la red y se distinguen por las alianzas que han formado para utilizar los amparos, las acciones de inconstitucionalidad y otros recursos legales a fin de obstaculizar el programa del Gobierno de la 4T. El grosor de las líneas en la gráfica denota el número de personas expertas o directivas en común y, como se pueden apreciar, es especialmente notorio el número de conexiones entre el centro México Cómo Vamos y la asociación civil Signos Vitales (comparten diez personas directivas o expertas).

Figura 1. Red de organizaciones ligadas a CNMD Y MCCI (2020-2021)



Fuente: elaboración propia.

Entonces se puede apreciar que los centros de pensamiento no solo median entre los campos de la academia, las grandes corporaciones y los medios de comunicación (Hauck y Resende, 2021), sino también construyen puentes con la sociedad civil, sobre todo cuando les interesa movilizar recursos en contra del Gobierno y los funcionarios públicos. El MCCI es el centro que ha mostrado mayor interés por construir estos puentes al ligarse y cooperar con CNMD y SV. Junto con estas organizaciones ha promovido el relato neoliberal, según el cual la corrupción y el “derroche” son prácticas características de lo público, el Estado y los puestos políticos, por lo que deben ser

objeto de una persecución judicial (Romano, 2019).

Mexicanos Contra la Corrupción y la Impunidad (MCCI) fue creado por María Amparo Casar y Claudio X. González Guajardo en el 2016 y funciona como un centro de pensamiento que trabaja en torno a dos ejes. Por un lado, el trabajo de investigación periodística y, por el otro, el de litigación estratégica. El primero es dirigido por un grupo de periodistas (Salvador Camarena, Valeria Durán, Raúl Olmos, entre otras personas) cuyo prestigio y las investigaciones serias que han realizado, en especial, sobre actos de corrupción de diferente tipo y de actores públicos y privados, le han dado reconocimiento a la organización y han construido una imagen de objetividad y neutralidad, la cual tiende a encubrir los intereses que defienden.

Como es evidente en el gráfico anterior, este centro ha construido múltiples lazos con otros. Sus aliados incluyen a organizaciones nacionales y extranjeras: entre las primeras se puede mencionar a organizaciones empresariales como el CCE (asociación paraguas que agrupa a todas las organizaciones empresariales), organizaciones civiles como México Unido contra la Delincuencia (MUCD), México SOS y Causa en Común. Además, existen numerosas conexiones entre las personas directivas de todas estas organizaciones, quienes son ampliamente reconocidas por sus posiciones de derecha. Además, son apoyadas por centros académicos de pensamiento como el CIDE y la Escuela Libre de Derecho, así como por asociaciones profesionales, en particular la Barra Mexicana de Abogados. Entre las organizaciones extranjeras que lo patrocinan se encuentran: USAID, la NED, las Fundaciones MacArthur y Ford. Además, cuenta con financiamiento de grandes empresas mexicanas, tales como Interceramic, Kimberly Clark, Chedraui, GRUMA, Fundación ALSEA, Gigante y Fundación Gentera (ligada a Claudio X. González).⁵

El Colectivo No Más Derroches (CNMD) es un esfuerzo, según su página web, para lograr que los Gobiernos cumplan a cabalidad con la ley y utilicen los recursos públicos de manera eficiente, eficaz, honrada y transparente. Para ello realiza litigios estratégicos

5 Ver el Informe Anual en su página web.

que cuestionan ante el Poder Judicial la legalidad de proyectos públicos y otras acciones, sobre todo de quienes gobiernan. Aunque ha promovido numerosos litigios desde finales del sexenio de Enrique Peña Nieto (EPN), a partir de que Andrés Manuel López Obrador (AMLO) llegó al poder se ha concentrado en impedir que avancen los proyectos de infraestructura que el gobierno de la 4T considera prioritarios.

Con tal fin ha utilizado agresivamente la litigación estratégica para frenar que avancen los proyectos, a través de recursos legales como los amparos y controversias constitucionales. Además, trata de descubrir si AMLO y las personas con cargos públicos han cometido algún tipo de acción ilegal en su administración. Este colectivo (Gráfico 4) ha aglutinado a su alrededor diversos centros de pensamiento y esgrime uno de los argumentos más socorridos de la narrativa neoliberal, a saber: que el derroche y la corrupción son consustanciales del Estado, los políticos y lo público en general; por lo tanto, se requiere mayor presencia en todos los ámbitos de lo privado y los intereses empresariales para evitar estas prácticas.

Ahora bien, Signos Vitales (SV) nació en el 2020 como una asociación íntimamente entrelazada con otras organizaciones de la sociedad civil, universidades, centros de investigación y medios de comunicación en el país y en el extranjero, con fundaciones nacionales y extranjeras, y con organismos internacionales. Las tareas que realiza la sitúan en la frontera entre el campo de los centros de pensamiento y de la sociedad civil, pues no solo se propone generar datos veraces e independiente sobre las variables claves de la vida económica, política y sociocultural a fin de conocer el estado del país, sino también denunciar y cuantificar las mentiras de la información oficial. En otras palabras, crean este centro de contrainformación para contrastar “los otros datos” que se generan desde el Gobierno (Chávez, 2020). Sin embargo, de acuerdo con sus direcciones, es una entidad apartidista, sin fines políticos y con tareas eminentemente técnicas (como realizar diagnósticos a partir de datos duros), varios hechos sugieren lo contrario: por

un lado, los estrechos vínculos de María Amparo Casar (miembro del Comité Ejecutivo) con Claudio X. González Guajardo, quien es activista, cofundador de varias asociaciones civiles y presidente del Despacho de Investigación y Litigio Estratégico, el cual atiende casos relacionados con corrupción e impunidad; además de ser el principal dirigente de la coalición opositora Sí por México, que abiertamente se propone debilitar el gobierno de la 4T y eventualmente derrotar a Morena en las elecciones. Por el otro lado, la actividad política y comunicativa de muchos de los miembros del Comité Ejecutivo y Asesor, quienes evidencian sus preferencias ideológicas de múltiples maneras.

LAWFARE Y LITIGACIÓN ESTRATÉGICA

El concepto “lawfare” se refiere a una “guerra jurídica”; es decir, al uso del derecho como arma política para derrotar o debilitar a gobiernos o sustituir regímenes políticos. Se utilizan recursos legales para deslegitimar a personas que fueron elegidas por la vía electoral. Se trata, según Romano (2019, pp. 19-20), de

[...] el uso indebido de herramientas jurídicas para la persecución política; la aplicación de la ley como un arma para destruir al adversario político por la vía judicial [...] Opera “desde arriba”, por medio de un aparato judicial que se “eleva” por encima del Poder Legislativo y del Ejecutivo, ampliando el margen de maniobra y poder de los jueces, en detrimento de la pérdida de equilibrio entre poderes.

De acuerdo con Emir Sader (2021 y 2018) y Atilio Borón (2020a, b y 2018), se trata de una forma contemporánea de perversión de la democracia, que usa la ley como arma de guerra para destruir proyectos democráticos. Incluye, entre otras acciones: la manipulación de leyes para dar apariencia de legalidad, procesos judiciales sin base legal, promoción del desconcierto y la desilusión en sectores del pueblo, y la descripción de las acciones rivales como corruptas, inmorales e ilegales.

Los centros de pensamiento, ONG y otras organizaciones sociales utilizan cada vez con más frecuencia este recurso con el fin de formar alianzas para utilizar la ley a su favor, a menudo pretendiendo perseguir el interés público, combatir la corrupción y “el derroche” de recursos públicos. En América Latina ha sido utilizado en varios países a lo largo de los últimos veinte años con el objetivo de sacar del terreno electoral y político a dirigentes progresistas, sobre todo a quienes se oponen a las políticas neoliberales. Este recurso jugó un papel clave para replegar el ciclo progresista conocido como la marea rosa (Scharager, 2020). En Brasil, Argentina, Honduras, Ecuador, Colombia y Bolivia se aplicó esta guerra jurídica para deslegitimar, acusar o destituir a presidentes o candidatos: Ignacio Lula da Silva, Cristina Fernández de Kirchner, Manuel Zelaya, Rafael Correa y Gustavo Petro, respectivamente (ver estos y otros casos en la compilación de Romano del 2019).

En particular, el caso de México es interesante porque el proceso para debilitar y eventualmente derrocar a AMLO –quien en julio del 2018 obtuvo una victoria electoral abrumadora– empezó al asumir la presidencia, incluso antes. Desde los inicios de su mandato se han multiplicado las acciones legales en diferentes esferas para obstaculizar su programa político (conocido como la 4T) con el fin de desplegar estas estrategias, los centros de pensamiento articulan redes muy densas y de gran extensión, las cuales incluyen a organizaciones de la sociedad civil, asociaciones profesionales y empresariales. De esta manera, acumulan poder político, jurídico, intelectual, social y de asociación a fin de movilizar a la sociedad civil hacia las preferencias que se promueven en áreas diferentes, como la educación, la corrupción, el gasto público y los proyectos de infraestructura, entre las más importantes.

Así, se forman así coaliciones que involucran una variada gama de organizaciones, incluyendo algunas populares o progresistas, lo cuales les permite dar una apariencia de legalidad, objetividad y neutralidad, y la apariencia de defender intereses públicos. El recurso legal más utilizado son los amparos, por medio de los cuales intentan detener, deslegitimar o desprestigiar las acciones

del Gobierno. Entre las organizaciones más involucradas en estas estrategias se encuentran dos centros de pensamiento –MCCI y Mexicanos Primero– y dos organizaciones civiles –Colectivo No más Derroches y Signos Vitales–, entre las cuales existen múltiples conexiones a través de las personas directivas y expertas.

AMPAROS Y CONTROVERSIAS CONSTITUCIONALES

Los amparos son el recurso legal más recurrente en México para socavar los planes del gobierno de la 4T, pues la Ley de amparos, que ha estado arraigada en el sistema legal mexicano, entraña grandes beneficios no solo para los despachos de abogados sino para quienes pueden pagar sus servicios a fin de evitar lo que se consideran abusos de autoridad por parte de los poderes Ejecutivo, Legislativo e incluso Judicial, y en determinados casos contra órganos constitucionales autónomos. Sin embargo, a menudo se proponen retrasar la justicia, el desarrollo del país o la restitución de los derechos de los grupos vulnerables.

Así, se puede observar cómo en México, los centros MCCI y CNMD promovieron, en alianza con varias OSC, un total de 147 recursos de amparo contra la construcción del aeropuerto de Santa Lucía; esto con el argumento de que era necesario esperar los dictámenes ambientales.⁶ Dichos amparos se acompañaron de campañas de desprestigio en las cuales se aseguraba que este proyecto no cumplía con las reglas, no era viable e implicaba gastos inútiles y costosos. Además de esos recursos, se interpusieron 25 amparos en contra de la construcción del Tren Maya. Según María Amparo Casar (2020), una de las figuras más influyentes de la red examinada previamente, los amparos de individuos y asociaciones se cuentan por miles (Casar, 2020).⁷

6 Ver: <https://www.forbes.com.mx/adios-2019-agosto-amlo-vence-ola-de-amparos-para-construir-aeropuerto-de-santa-lucia/>, <https://angarlegal.com/el-juicio-de-amparo-contr-el-aeropuerto-de-santa-lucia/>, <https://aristeguinoicias.com/2406/mexico/conceden-y-niegan-suspensiones-definitivas-a-ongs-en-amparos-contr-aeropuerto-en-santa-lucia-y-a-favor-del-naim/>

7 Ver: <https://contralacorrupcion.mx/que-la-suprema-corte-decida/>

Ante la campaña orquestada de amparos, denuncias y acciones de inconstitucionalidad alentadas o inducidas por parte de la oposición, el 22 de noviembre del 2021, el Gobierno emitió un Acuerdo en el cual propone neutralizar el uso perverso de amparos y otros recursos legales para detener las obras de infraestructura catalogadas de interés nacional. El Acuerdo reavivó la discusión tanto de su legalidad como de la legitimidad de la oposición para detener las propuestas de la 4T por razones políticas, en las que se sintetiza el programa del actual Gobierno. Las personas senadoras de la oposición exigen presentar una controversia constitucional para impugnar el Acuerdo, pero Jaime Cárdenas, abogado constitucionalista, argumentó que todas estas acciones de la oposición, encabezada por Claudio X. González Guajardo, proponen detener el cambio social. Hay una intencionalidad política, no solo jurídica:

Yo creo, dijo el constitucionalista, que Claudio X. González y su grupo están utilizando el derecho como un obstáculo al cambio social, están usando el derecho como un instrumento para mantener las condiciones de un status quo, pero el derecho no puede ser usado para detener un cambio político de una Nación, el derecho debe permitir la progresividad, el avance social, debe remover obstáculos para igualar las condiciones sociales, pero este grupo en el poder económico ha empleado durante el sexenio el derecho como obstáculo, como mecanismo para detener los proyectos de la Cuarta Transformación.⁸

CONCLUSIONES

El número de centros de pensamiento independientes creados, patrocinados o controlados por los grandes empresarios ha aumentado

8 Según Jaime Cárdenas, Claudio X. González encabeza un sector opositor al presidente Andrés Manuel López Obrador, el cual busca hacer fracasar a través de instrumentos jurídicos su proyecto político y las mega obras insignia del Gobierno federal como el Tren Maya, la refinería de Dos Bocas y el Aeropuerto Felipe Ángeles. Ver: <https://www.sinembargo.mx/23-11-2021/4068310>

considerablemente en los últimos años. Al mismo tiempo, su acción se ha diversificado notablemente para cubrir desde la investigación tecnocrática que prevalecía hasta la década de los noventa hasta el activismo social cada vez más común.

Estos centros de pensamiento han exhibido en los últimos años gran interés por penetrar y articularse con organizaciones de la sociedad civil a fin de influir y contar con su apoyo en las acciones de litigación estratégica propuestas para deslegitimar el gobierno de la 4T, desviar o revertir sus planes de gobierno y por esta vía, como argumenta Scharager (2020, p. 299), transformar la esfera judicial en un espacio “[...] donde ciertos actores sociales intentan acotar los márgenes de acción de otros [...]”.

Así, el activismo social se lleva a cabo por múltiples caminos que van desde la participación en los medios de comunicación hasta el crear organizaciones civiles por medio de las cuales se despliegan estrategias jurídicas capaces de litigar las políticas y acciones gubernamentales. El campo de poder en donde actúan se torna cada vez más complejo porque se traslapan y agregan intereses corporativos y asociativos (tanto de derecha como progresistas), los cuales influyen en el campo judicial. Un aura de neutralidad y objetividad se construye por medio de las investigaciones periodísticas, económicas y sociales que se procesan a partir de supuestos ideológicos no siempre explicitados.

Algunos de los centros de pensamiento más combativos se han agrupado alrededor de dos organizaciones –MCCI y CNMD–, las cuales articulan alianzas con organizaciones de la sociedad civil y hacen suyas tanto las demandas y exigencias de las élites empresariales como las de organizaciones populares (colonos, campesinas, ejidatarios), a las cuales apoyan con recursos legales (amparos), sobre todo cuando estas se confrontan al Gobierno por motivos que confluyen con los intereses empresariales.

Se forman así redes que mezclan complejas formas de cooperación y agregación de capital económico, político, intelectual, jurídico, cultural y de asociación, que contribuyen a difundir en diferentes esferas de la sociedad las diversas facetas del discurso

neoliberal, un discurso construido o adaptado por los grupos expertos e intelectuales. No obstante, como ocurre en otros países (Landry, 2021 y 2018), paradójicamente crece la desconfianza en las personas expertas afiliadas a estos centros y todas las acciones que se despliegan no han logrado hasta ahora detener el apoyo popular al Gobierno de la 4T. Además, las estrategias de judicialización con las que se intenta limitar la capacidad de acción del Ejecutivo y socavar la legitimidad del Gobierno entrañan el riesgo de provocar un escenario de ingobernabilidad.

BIBLIOGRAFÍA

Borón, Atilio (2018). Brasil: Se clausura la ruta democrática. *Nodal, Noticias de América Latina y el Caribe*. <https://www.nodal.am/2018/04/brasil-se-clausura-la-ruta-democratica-por-atilio-boron/>

Borón, Atilio (2020a). Lawfare, posverdad y miseria moral del periodismo “independiente”. *Crónica Digital*. <https://www.cronicadigital.cl/2020/12/31/por-atilio-boron-lawfare-posverdad-y-miseria-moral-del-periodismo-independiente/>

Borón, Atilio (2020b). *Lawfare y golpes blandos*. <http://feli-pesahagun.es/lawfare-y-golpes-blandos-por-atilio-boron/>

Bourdieu, Pierre. (2005). *The Social Structure of the Economy*. Cambridge: Policy Press.

Busic, Julienne (2020). Report on the National Endowment for Democracy. *National Security and the Future*. 21, (1-2). <https://www.nsf-journal.hr/online-issues/case-studies/id/1300#.Yb-kyK33MIq0>

Campbell, John y Pedersen, Ove K. (2014). *The National Origins of Policy Ideas. Knowledge Regimes in the United States, France, Germany, and Denmark*. Princeton: Princeton Univ Press.

Casar, María Amparo (2015). *México: Anatomía de la Corrupción*. México: CIDE-IMCO. <https://imco.org.mx/mexico-anatomia-de-la-corrupcion/>

Casar, María Amparo (2020). *Que la corte decida*. <https://contralacorrupcion.mx/que-la-suprema-corte-decida/>

Chávez, Víctor (27 de mayo del 2020). Nace “Signos Vitales”,

la ONG que busca contrarrestar “los otros datos” sobre la pandemia. *El Financiero*. <https://www.elfinanciero.com.mx/nacional/nace-signos-vitales-para-contrarrestar-los-otros-datos-de-la-4t/>

Franklin, Ben A. (4 de diciembre de 1985). Democracy Project Facing New Criticisms. *New York Times*. <https://www.nytimes.com/1985/12/04/us/democracy-project-facing-new-criticisms.html>

Harrod, Jeffrey (2001). Global realism: unmasking power in the international political economy. En Richard Wyn Jones (ed.), *Critical Theory and World Politics* (pp. 111-125). Londres: Lynne Rienner.

Hauck, Juliana y Resende, Ciro (2021). Think tanks and the turnaround of the right in Brazil. En Julien Landry (ed.), *Critical Perspectives on Think Tanks Power, Politics and Knowledge* (pp. 136-155). Cheltenham: Edward Elgar Publishing, Inc.

Hale, Eric (2003). “A quantitative and qualitative evaluation of the national endowment for democracy, 1990-1999”. PhD Dissertation. Louisiana State University. https://digitalcommons.lsu.edu/cgi/viewcontent.cgi?article=3773&context=gradschool_dissertations

Heredia, Mariana (2015). *Cuando los Economistas Alcanzaron el Poder (o cómo se gestó la confianza en los expertos)*. Buenos Aires: Siglo XXI.

Köllner, Patrick (2013). Think tanks: the quest to define and to rank them. *GIGA Focus*. https://www.ssoar.info/ssoar/bitstream/handle/document/37040/ssoar-2013-kollner-Think_Tanks_The_Quest_to.pdf?sequence=1&isAllowed=y&lnkname=ssoar-2013-kollner-Think_Tanks_The_Quest_to.pdf

Köllner, Patrick (2011). ‘Think Tanks: Their Development, Global Diversity and Roles in International Affairs’. En *GIGA Focus*. Hamburg: German Institute of Global and Area Studies-Leibniz-Institut für Globale und Regionale Studien. <https://nbn-resolving.org/urn:nbn:de:0168-ssoar-280170>

Landry, Julian (2019). Grounding the political spectrum: how three Canadian think tanks integrate *social space*. *Critical Policy Studies*. <https://doi.org/10.1080/19460171.2019.1599975>

Landry, Julian (2021) (ed.). *Critical Perspectives on Think tanks. Power, Politics and Knowledge*. Cheltenham, UK; Northampton, MA: Edward Elgar.

McGann, James G. (2020). *Global Go to Think Tanks Index Report*. Think tanks and Civil Society Program. Philadelphia: University of Pennsylvania. https://repository.upenn.edu/think_tanks/

Mato, Daniel (2007). Think tanks, fundaciones profesionales en la promoción de ideas (neo)liberales en América Latina. En Alejandro Grimson, *Cultura y Neoliberalismo* (pp. 19-42). Buenos Aires: CLACSO, Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales.

Medvetz, Thomas (2012). *Think Tanks in America*. Chicago: University of Chicago Press.

Medvetz, Thomas (2015). Field theory and organizational power: four modes of influence among public policy “think tanks”. En M. Hilgers y E. Mangez (eds.), *Bourdieu's Theory of Social Fields* (pp. 221-237). Nueva York: Routledge.

Peetz, David (2017). Why establish “non-representative organizations”. Rethinking the role, form, and target of think tanks. En Alejandra Salas Porras y Georgina Murray (eds.), *Think tanks and Global Politics. Key Spaces in the Global Structure of Power* (pp. 245-264). Nueva York: Springer-Palgrave-Macmillan.

Plehwe, Dieter (2015). The Politics of Policy Think Tanks: Organizing Expertise, Legitimacy and Counter-expertise in Policy Networks. En Frank Fischer, Douglas Torgerson, Anna Durnová y Michael Orsini (eds.), *Handbook of Critical Policy Studies* (pp. 358-379). Cheltenham: Edward Elgar.

Romano, Silvina M. (2019). *Lawfare. Guerra Judicial y neoliberalismo en América Latina*. Buenos Aires: Mármol Izquierdo.

Sader, Emir (6 de abril del 2018). La guerra jurídica. *La Tinta*. <https://latinta.com.ar/2018/04/la-guerra-juridica-lawfare/>

Sader, Emir (15 de marzo del 2021). Brasil comienza a salir del lawfare [en línea]. *América Latina en Movimiento*. <https://www.alainet.org/es/articulo/211377>

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

Salas Porras, Alejandra (2019). Los empresarios y los centros de pensamiento en México. En Gina Giacalone (ed.), *Pensamiento Empresarial Latinoamericano en el Siglo XXI* (pp. 153-181). Colombia: Universidad Cooperativa de Colombia.

Salas Porras, Alejandra y Murray, Georgina (eds.) (2017). *Think tanks and Global Politics. Key Spaces in the Global Structure of Power*. Nueva York: Springer-Palgrave-Macmillan.

Savage, Mike y Williams, Karen (2008). Elites: remembered in capitalism and forgotten by social sciences. *Sociological Review* 56, 1-24.

Scott, John (2008). Modes of power and the reconceptualization of elites. *Sociological Review*, 56(S1), 25-43.

Scharager, Andrés (2020). Más allá del lawfare: avatares de la judicialización de las políticas públicas y los conflictos sociales en Argentina y América Latina. *Revista de Direito da Cidade*, 12(1), 280-305.

Stone, Diane y Denham, Andrew (2004). *Think Tank Traditions. Policy research and the politics of ideas*. Nueva York: Palgrave.

***THINK TANKS* Y PRODUCCIÓN DE HEGEMONÍA SOBRE POLÍTICA ECONÓMICA**

EL CASO DE FEDESARROLLO EN LA COLOMBIA CONTEMPORÁNEA ANDREA ÁVILA SERRANO

Andrea Ávila Serrano

INTRODUCCIÓN

Desde la formulación de las teorías clásicas de las élites (Pareto, 1980; Mosca, 1984), que inician las reflexiones sistemáticas sobre el papel de las “minorías selectas” en las sociedades contemporáneas, el lugar dado a la fracción intelectual ha sido secundario en relación con el de las élites políticas y económicas, particularmente –y por obvias razones– cuando se analiza su participación e intervención directa en el aparato del Estado.

Aunque esta posición rezagada se ha mantenido, a partir de la segunda mitad del siglo XX los estudios sobre las élites intelectuales tomaron mayor fuerza, agenciados por las transformaciones de los Estados occidentales,¹ sucedidas como resultado de la instalación del neoliberalismo –fase actual del capitalismo– y el consecuente ascenso de grupos tecnocráticos a sus burocracias,

1 Uno de los primeros en advertir este movimiento fue Thomas Bottomore (1965, p. 87), quien planteó que “los profundos cambios sociales y políticos del siglo XX” llevaron a que “los intelectuales (...) y los altos funcionarios oficiales” pasaran a un “primer plano” como agentes creadores de “nuevas formas sociales”.

mostrando el emergente pero estrecho vínculo entre sectores de la élite intelectual –principalmente de economistas– y de la estatal.²

Así mismo, el incremento paralelo en el número de *Think Tanks* (en adelante TT) y su influencia en la toma de decisiones públicas, no solo directamente en el Estado, sino dentro de la sociedad civil, ayudó al reposicionamiento de las reflexiones sobre el rol de la intelectualidad y el conocimiento respecto del ejercicio del poder y la dominación. Pese a esa evidente relación, los TT no son necesariamente leídos como lugares de agrupación de la élite intelectual (en adelante ÉI) –siendo la perspectiva por usar aquí–, menos aún a partir de las mudanzas que sufrieron sus estructuras internas y que fueron caracterizadas por la literatura como “olas”, estableciendo tres de ellas (Denham y Garnett, 1998; Uña, Cogliandro y Labaqui, 2004).

Cada una de estas se enmarca en periodos caracterizados por la primacía de ciertos rasgos sobresalientes de los TT, con base en los cuales, además, se determina la definición dada a estas instituciones en dichos momentos. La primera ola, establecida entre su surgimiento en Estados Unidos durante la primera década del siglo pasado y el fin de la Segunda Guerra Mundial, es aquella en la que el universo académico y de la política son relacionados con mayor claridad, en la medida en que se establece como su función primordial la producción académico-investigativa orientada a asesorar –e, incluso, intervenir– la toma de decisiones públicas; en otras palabras, “llenar el vacío” (Haass, 2003) o “cerrar la brecha” (McGann, 2007) entre el universo de las ideas y el de la política. Empero, el avance hacia la segunda y tercera ola marcará una pérdida paulatina en la centralidad del componente intelectual de los tanques de pensamiento, que va cediendo terreno al propiamente político, y cuya cristalización sucederá en esa última, que inicia a mediados de la década de 1960, cuando surgen los *advocacy TT*, enfocados en la defensa abierta (como su nombre lo

2 Para profundizar en esta discusión específicamente en Latinoamérica, ver los aportes de Mariano Plotkin y Federico Neiburg (2005), quienes, a partir del caso argentino, ilustran la conformación de lo que denominan “élite intelectual-estatal”; así como los de Yves Dezalay y Bryant Garth (2002) acerca del ascenso de los economistas tecnócratas.

indica) de posiciones político-ideológicas no siempre basadas en conocimiento científico y menos aún producido por ellos mismos;³ aunque mantienen la vocación de influir la toma de decisiones públicas con un sustento académico básico, cuestión que le proporciona consistencia y especificidad a los TT en términos organizacionales y que los encuadra dentro de la referida relación entre la élite intelectual y la élite estatal.

Ahora bien, de acuerdo con Jairo Estrada (2005, pp. 263-264) se entiende esta élite⁴ intelectual no solo como un “grupo selecto de individuos, con ciertas calidades, habilidades y destrezas propias del monopolio sobre el conocimiento de la época capitalista y de las técnicas de regulación que esta demanda”, sino también como una fuerza productiva social, que produce y es producida, y cuya labor principal es la “conducción política (directa o mediada) de un proyecto constituyente de nuevas formas de dominación y hegemonía, en continua y permanente reelaboración”. Tal conducción se adelanta a través del Estado por parte de “aquella facción de la élite intelectual comprometida directamente con la producción de política económica en el sentido del diseño y la toma de decisiones” (p. 265) que el autor denomina la élite intelectual de la producción política, para este caso económica (en adelante ÉIPPE), concepto que guiará la reflexión de este texto.

Complementariamente, Pierre Bourdieu (1999) brinda otra entrada analítica para entender la conexión entre la ÉI y la estatal. Para el autor, la estructura social se encuentra conformada por campos o “microcosmos sociales”, espacios de relación social donde se constituyen vínculos y prácticas que son, simultáneamente, estructurantes del y estructuradas por el mundo social y donde se institucionalizan ciertos puntos de vista acerca del mundo. En cada campo, agentes compiten por la prevalencia del capital⁵

3 Generalmente hacen uso de investigaciones y producción académica de TT de la primera ola, o de universidades, u otras y otros intelectuales.

4 Para el autor (2005) esa “noción de élite adquiere relevancia en el sentido de la reafirmación de las nuevas formas de la apropiación privada de la producción política, de su carácter excluyente, selectivo, de sus formas de comunicación y de socialización” (p. 260).

5 Para Bourdieu (2000a) existen tres tipos de capital fundamentales: económico,

específico que poseen y su visión del mundo particular, el cual, para el caso de la ÉI, es una lucha que se adelanta en el campo científico por el monopolio de la autoridad científica (2000b). Una vez definida la disputa en cada campo, sus ganadores (clase dominante) compiten entre sí en el campo de poder (1995), el cual es el lugar donde se desenvuelve la lucha por establecer el “principio de dominación dominante”, esto es por la apropiación del poder del Estado y su capacidad de dominio sobre todas las formas de capital y quienes las detentan.

Así, según el sociólogo, el Estado (1995; 2000a) es una síntesis de síntesis de las relaciones de poder que se desarrollan en la estructura social y ejerce la dominación por medios coercitivos y simbólicos con auxilio de su campo específico: el burocrático, siendo el lugar donde acontece la disputa por la producción de decisiones públicas y en el que se encuentra inserta una intelectualidad que Bourdieu denomina tecnocracia. La principal tarea de esta es imponer al conjunto de la sociedad la visión del mundo que resulta vencedora en la lucha del campo de poder mediante esa toma de decisiones públicas; en otras palabras, ejerce el poder simbólico que podrá devenir en dominación simbólica, posibilitando así que el referencial particular sobre el mundo social de la clase dominante se convierta en el punto de vista “universal”, instaurando una hegemonía⁶ o, como la llama el autor, una doxa.

TT, ÉIPPE Y ÉLITE ECONÓMICA

Al igual que cualquiera de las facciones de la clase dominante, la ÉI cuenta con una autonomía relativa que le permite establecer su especificidad y articularse con otras fracciones (económica, política, militar, eclesiástica, etc.) para constituir la mencionada

cultural (predominante en el caso de la intelectualidad), y social; y uno derivado, el simbólico, del que resultan las acciones de reconocimiento o legitimidad.

6 Bourdieu parte del concepto de hegemonía de Antonio Gramsci (1967), quien la entiende como la producción de consensos que posibilitan que las clases subalternas reconozcan y acojan las directrices sobre la vida social que ha determinado la clase dominante. Es a los intelectuales orgánicos a quienes se les encomienda las funciones de establecer dicha hegemonía.

hegemonía, de acuerdo con el proyecto político que defienden y la vincula. Esta reflexión al estar centrada en la observación de la ÉIPPE, muestra particularmente –y como su nombre lo indica– la conexión entre esa facción de la élite intelectual-estatal y la económica, específicamente aquel segmento que se ve directamente beneficiado por la orientación de la política económica agenciada por la primera.

Sin embargo, antes de ahondar en este vínculo, vale la pena exponer algunas de las múltiples explicaciones que la literatura brinda sobre el mismo. Una de ellas la ofrecen las propias teorías de las élites (Pareto, 1980; Mosca, 1984; Mills, 1956; Bottomore, 1965), para las cuales la ÉI estaría subordinada a la económica (o, en su defecto, sería cooptada por ella) y, por ende, su producción académica tendría como objetivo proporcionar medios y mecanismos para la generación y reproducción de la dominación que es ejercida por esta última. Una lectura similar puede ser encontrada en algunas interpretaciones marxistas, como la de Gramsci (1967) expresada en su concepto de intelectuales orgánicos y su relación con la constitución de la hegemonía referida.

Posturas divergentes parten de la crítica al anterior planteamiento y reconocen un grado de autonomía en el accionar de la élite intelectual, como la expresada por Thomas Medvetz (2012),⁷ quien, basado en la teoría de Bourdieu, analiza específicamente la actuación y el lugar de los tanques de pensamiento dentro del mundo social proponiendo que estos constituyen un “subespacio híbrido” de fabricación de ideas, ubicado en el lugar de intersección de los campos académico, económico, político y mediático, conformando lo que denomina como “espacio de los *Think Tanks*” o

7 Medvetz (2012) señala que la “mayoría de los estudiosos [...] argumentan que el lenguaje de la pura cooptación construido dentro de la perspectiva de las teorías de élites es demasiado mecánica, [...] funcionalista y [...] simplista para caracterizar[los] adecuadamente” (p. 9), aunque reconocen que paralelamente ofrece una mirada “macroestructural consistente” sobre los puntos y relaciones que los ligan con las élites económicas, políticas y militares. Empero, esboza el autor, no es igual de “esclarecedor” en lo que respecta a la forma en la cual esas conexiones se transforman en influencia política en estricto sentido.

proto-think tank (pp. 7, 42, 113). Tal subespacio conllevaría a que los TT (y la ÉI participe de ellos) no solo se relacionarían con la élite económica, sino que, adicionalmente, participarían directamente en las disputas de su campo específico, pero con capital cultural (no económico) y en la lucha propia por las definiciones de la orientación de la economía en sus respectivas sociedades; lo que podría entenderse como el tipo de modelo de desarrollo o el andamiaje de su estructura económica. Según el autor, se produciría así un “encuentro precario” entre las fracciones de la ÉI y la económica en el campo de poder conformando una coalición “tenue” (p. 52), basada en visiones compartidas de mundo y horizontes de sentido societales⁸ –para este caso de la economía y el papel del conocimiento en ella–.

Otro análisis que toma como base la propuesta bourdieuana y se centra en los TT es el llevado a cabo por Alejandra Salas-Porras (2014, 2017), quien usando como caso de ilustración México, muestra el vínculo entre las élites tecnocráticas⁹ y las económicas y políticas en la instauración del neoliberalismo en esa nación y la subsecuente transformación del modelo de desarrollo. La autora observa una relación más directa y horizontal, al establecer que en ese proceso

el campo de los think tanks se vuelve más poderoso dentro de la estructura nacional de poder a medida que las organizaciones involucradas en el campo tejen una red cada vez más densa y a medida que la producción y legitimación del conocimiento y el discurso sobre las políticas son controlados por un grupo más pequeño de expertos [...], intermediarios políticos y grandes líderes empresariales

8 Es importante señalar que esos planteamientos están basados en el análisis de Estados Unidos y su “campo de poder” y que, si bien tiene especificidades también es posible extraer de allí algunas generalizaciones de alcance medio, así como permite ciertos entendimientos de las relaciones entre las fracciones elitarias en otros contextos.

9 Que sería el equivalente en su propuesta analítica a la ÉIPPE de Estrada.

que se han convertido en enlaces clave que conectan a las élites más influyentes de la región (2017, pp. 27-28. Traducción propia).

Esa articulación transnacional ayudaría a sustentar la autonomía relativa de la élite intelectual transformada en tecnocrática en el ámbito nacional, al producir una legitimación internacional de sus preferencias sobre el modelo económico –siendo la economía de mercado de corte neoliberal– y para cuyo sustento usan su conocimiento y experticia científica; y los haría intermediarios “entre los campos nacionales y globales y los espacios e intereses públicos y privados”, derivando de allí su “poder político” (Salas-Porras, 2014, p. 284). Y es en ese contexto que se encuentran con la fracción de la élite económica local vinculada al gran capital (también) transnacional (financiero y exportador/importador), en tanto es aquella que se beneficia directamente de las orientaciones de política producidas por la primera,¹⁰ es decir, que es con la que comparte la visión de mundo sobre la economía.

FEDESARROLLO: ÉLITE INTELLECTUAL (DE ECONOMISTAS) COLOMBIANA HECHA THINK TANK

La Fundación para la Educación Superior y el Desarrollo (Fedesarrollo) fue creada en 1970 por iniciativa de un grupo de empresarios colombianos encabezados por Manuel Carvajal,¹¹ quien los incentivo

10 Tanto Salas-Porras como Medvetz parten del planteamiento de Bourdieu sobre que “[...] en las posiciones más sobresalientes los grupos dominantes transitan con gran naturalidad, elasticidad y fluidez de un campo a otro y, en ocasiones, operan simultáneamente en varios campos y esferas de poder (económico, político y cultural), de forma tal que tienden a traslapar e imbricar campos, redes y grupos nacionales y globales. De esta manera, Bourdieu logra tender un puente entre la dimensión estructural y estratégica de las luchas que se libran en estos y otros campos” (Salas-Porras, 2014, p. 283).

11 Reconocido empresario del país, propietario y director de un conglomerado de empresas relacionadas con la industrial del papel, que, adicionalmente, tuvo un rol importante es la constitución de la Asociación Nacional de Empresarios de Colombia (Andi) y de la Empresa Colombiana de Petróleos (Ecopetrol) mientras se desempeñaba como ministro de Minas en el gobierno del conservador Laureano Gómez; ambas cosas a mediados del siglo pasado.

a constituir un centro de carácter académico-investigativo en el país que aportase a su “desarrollo económico y social [...] por medio de la capacitación de quienes lo dirigen” (Fundación para la Educación Superior y el Desarrollo, 1980, p. 69), tomando como referente el papel desempeñado por las universidades estadounidenses en ese país.

Este vínculo inicial e intrínseco entre la Fundación y una parte de la élite económica es una característica compartida con otros tanques de pensamiento latinoamericanos como es el caso, por ejemplo, de la Fundación de Investigaciones Económicas Latinoamericanas (FIEL), la Fundación Mediterránea y el Instituto Torcuato Di Tella en Argentina y el Instituto de Pesquisas Econômicas e Sociais (IPÊS) en Brasil (Heredia, 2004; Plotkin y Neiburg, 2005; Ramírez, 2007), los cuales fueron igualmente impulsados y financiados por grupos empresariales de sus respectivos países y con similar objetivo: intervenir en la toma de decisiones en materia económica. Así, en vez de estructurarse bajo una relación de simple subordinación, avanzaron hacia la construcción de una articulación en la cual la élite económica proporcionaba variados recursos para la creación y sostenimiento de los TT y estos producían las narrativas y consensos que posibilitaban posicionar e implementar estatal y socialmente las medidas de política económica que se correspondían con sus intereses compartidos –similar a lo expuesto por Salas-Porrás para el caso mexicano–.

En Fedesarrollo fue Rodrigo Botero, primer director ejecutivo, el encargado de llevar a cabo la tarea de estructurar ese vínculo y darle con ello el perfil específico de TT a la institución, bajo la asesoría del Instituto Brookings, conformando un centro de investigación económico independiente, pese a que solo hasta hace poco se autoreconoce y es leído socialmente como tanque de pensamiento.¹² Su estructura se corresponde con las

12 Cabe anotar que si bien Fedesarrollo no es, obviamente, el único TT colombiano, sí es el más importante, no solo por haber sido el primero en constituirse como tal, sino por el grado de reconocimiento social que ostenta y que tiene un eco

características atribuidas a los TT de la primera ola, de acuerdo con la definición que hace de sí misma cuando se presenta como

[...] una entidad privada sin ánimo de lucro [...] [que] se dedica a la investigación en temas de política económica y social. Su propósito es contribuir al diseño, seguimiento y mejoramiento de las políticas públicas. [...] [F]omenta, directa o indirectamente, el desarrollo económico y social del país mediante estudios, publicaciones y debates en diferentes áreas de la política pública (Fundación para la Educación Superior y el Desarrollo, 2021).

De manera complementaria, en su Declaración de Principios (Consejo Directivo, 1979) se determina que Fedesarrollo es una “fundación [...] independiente, [...] dedicada a la investigación no partidista [...] [cuyos] principales propósitos son contribuir al desarrollo de políticas acertadas en los campos económico y social” [énfasis propio].

Desde su fundación, Fedesarrollo como TT ha agrupado una fracción de la ÉI (sin agotarla) que con su alto perfil académico –títulos de doctorado, egresadas y egresados de prestigiosas universidades– se incorporó consistentemente a la constitución de la ÉIPPE, identificada por Estrada (2005), que sentó las bases y llevó a cabo la relevante transformación de las estructuras socioeconómicas y políticas de Colombia y su estatalidad hacia el neoliberalismo, respondiendo a las modificaciones que en el mismo sentido se estaban dando a nivel regional y global. Dicha élite tuvo “como supuesto el cambio de la condición y de la función intelectual en el contexto de las nuevas configuraciones capitalistas”, al pasar de aquella entendida en términos tradicionales como “crítica al uso (arbitrario) del poder” para “situarla en un campo en el que la función ideológica, la producción de propuestas (de política económica) con fines prácticos ha ganado

internacional evidenciado por el lugar dado en rankings como el Global Go To Think Tank Index de la Universidad de Pennsylvania [https://repository.upenn.edu/think_tanks/] que lo ubica como el principal tanque de pensamiento del país y uno de los más relevantes de Latinoamérica desde 2010.

en importancia”, principalmente, por el objetivo subyacente de incidir sobre la “definición de los aspectos básicos del poder y a incursionar en el aparato estatal y en otros campos de la constitución social del poder y la dominación” (pp. 260-261).

El autor señala que la etapa inicial de ese proceso fue resultado de la “profesionalización de la economía” en el país, lo cual tuvo como principales expresiones, de un lado,

[...] la incorporación al aparato estatal de un número importante de “técnicos” con formación económica y en ingeniería, en organismos de dirección económica que darán lugar a la “llegada de la tecnocracia”, o al inicio del “ascenso de los economistas al poder” [...], [y, de otro] la creación de centros de pensamiento para el diseño de políticas económicas (p. 268).

justamente como –y encabezados por– Fedesarrollo.¹³ A partir de ese momento, ambas cuestiones se desarrollaron de forma fuertemente articulada, puesto que la institución se convirtió rápidamente en uno de los principales proveedores de altos cuadros burocráticos para el Estado colombiano¹⁴ en materia económica, correspondiéndose así con uno de los principales objetivos de los TT (Haass, 2003) y con lo esbozado por Carvajal y antes mencionado. Ello como resultado del acelerado reconocimiento alcanzado entre los círculos intelectuales y las élites económicas por el destacado nivel académico de

13 Es relevante mencionar que la fundación de Fedesarrollo también coincidió con una circunstancia paralela, pero completamente alineada con ese proceso de profesionalización de la economía colombiana: al iniciarse el gobierno de Misael Pastrana en 1970 hubo una disputa entre los “políticos tradicionales” de la administración y los “tecnócratas” que resultó en la salida de estos últimos del aparato estatal y su posterior ingreso a la Fundación, bajo la batuta de su primer director Rodrigo Botero (Gómez, 1995; Estrada, 2005).

14 Ello fue tempranamente reconocido por la misma Fundación, como se evidencia en la siguiente afirmación, a propósito del balance realizado con ocasión de sus primeros 25 años de existencia: “Es indiscutible que una de las principales contribuciones de Fedesarrollo ha sido la formación de economistas para el ejercicio de la gestión pública en Colombia. Los [y las] profesionales [allí] entrenados [...] han jugado un papel fundamental en la conducción de la política económica (macro sectorial) en todos los niveles” (Gómez, 1995, p. 71).

su quehacer investigativo en general y de su revista especializada Coyuntura Económica en particular (una de las primeras y más importantes en su género y que comenzó a circular poco después de su fundación); y de su lectura como institución “independiente”, derivando en una elevada valoración de las personas que provenían (o había hecho parte) del TT dentro de la burocracia y a partir de ello, dentro de las élites políticas.¹⁵ Esta también es una característica que tanto Colombia, en su proceso sociopolítico, como la Fundación como TT comparten con países como Argentina, Chile, Brasil y México (Heredia, 2004; Montesinos, 2005; Plotkin y Neiburg, 2005; Ramírez, 2007; Salas-Porras, 2014 y 2017), destacando su carácter regional/transnacional, su relación estrecha con la instalación del neoliberalismo y la consecuente y evidente influencia de los Estados Unidos.

Vale la pena resaltar la característica de “independencia” que se atribuye la Fundación, en la medida en que no solo es un atributo central que permite definirla como tanque de pensamiento “clásico”, como ya se mencionó, sino porque –y especialmente– es un elemento altamente relevante dentro de los mecanismos de legitimación de Fedesarrollo. Al presentarse como una organización que no responde a intereses públicos, privados, o partidistas, sustentándolo principalmente con su autonomía financiera y política que deriva en la definición de agendas de investigación propias, las y los miembros de la institución han hecho parte y circulado por gobiernos de los más diversos tintes ideológicos, sin que ello fuese visto con extrañeza, por el contrario, se lee como una “fortaleza” que les ha

15 Francisco Gutiérrez (1997) expresó que la Fundación “ganó el cuasimonopolio del uso de las modernas técnicas de medición y evaluación económicas aplicadas con criterio independiente. Fedesarrollo aprovechó muy bien el largo tiempo que tuvo a su disposición como institución líder. Contaba con cuadros que tenían experiencia amplia en los sectores público y privado y aguda conciencia de que la técnica es un asunto serio. [...] Esta seriedad y competencia, [...] le dieron a Fedesarrollo un rápido y justificado prestigio en circuitos nacionales (Departamento Nacional de Planeación, Ministerio de Hacienda, Banco de la República) e internacionales (agencias financiadoras de ciencia sociales, la banca) que no sólo constituían una fuente de recursos, sino uno de los principales auditorios e interlocutores del proyecto institucional” (p. 330).

permitido participar en la estructuración de políticas estatales más que gubernamentales, como se mostrara a continuación.

FEDESARROLLO Y LA PRODUCCIÓN DE HEGEMONÍA EN POLÍTICA ECONÓMICA

Si bien son diversas las formas en que los TT intervienen en la toma de decisiones públicas, los procesos históricos sucedidos a lo largo de Nuestra América desde 1950 muestran la relevancia que adquirieron como proveedores de altos cuadros burocráticos. Los estudios realizados sobre dichos procesos en países del Cono Sur y México (referenciados en el apartado anterior) evidencian la manera en que la ÉI consiguió establecer un acceso privilegiado y directo a instancias de poder por medio de su instalación en las instituciones económicas de los aparatos estatales de sus respectivas naciones.

Para el caso de Fedesarrollo, muchos y variados son los ejemplos sobre las formas en que su élite intelectual reconvertida en ÉIPPE al erigirse en tecnocracia, contribuyó a la instalación del modelo neoliberal en el país desde el momento mismo de su constitución, correspondiéndose con su “misión de [...] propender por el desarrollo económico y social de Colombia dentro de un modelo de economía de mercado” (Fedesarrollo, 2021) [énfasis propio].¹⁶ Dentro de ellos, se resaltarán aquí cuatro casos ilustrativos claves en z –esto, bajo el entendido que al ostentar la principal posición de la Fundación son quienes mejor encarnan sus orientaciones–¹⁷

16 Pese a no ser objeto de esta discusión, cabe anotar, por una parte, que, en estricto sentido, en la actualidad, una vez superados los debates intelectuales y disputas política entorno a los modelos de desarrollo en la mayor parte de los países occidentales, la economía de mercado es la neoliberal, bien sea en sus vertientes ortodoxas o heterodoxas. Por otra, que la comprensión cabal del neoliberalismo pasa por entender el papel fundamental que desempeña el Estado en su mantenimiento y reproducción; cuestión que es atendida por Fedesarrollo al tener en cuenta dentro de tal misión que dicha economía de mercado tendrá la “participación eficaz del Estado en la provisión de bienes públicos”.

17 Es importante mencionar que no todos los exdirectores durante el periodo de observación (1970 al presente) hicieron parte de los gobiernos nacionales en calidad de ministros de Hacienda, sino que ocuparon distintas posiciones, pero la mayoría de ellas en instituciones económicas; y que únicamente Eduardo Lora (1991-1996) no participó del aparato estatal. Igualmente, cabe mencionar que

y que contaron con participación de algunas de las principales personas investigadoras.

El primero, en el ámbito de la política fiscal, lo constituye la gradual pero sistemática transformación del sistema tributario colombiano, desde uno de tipo directo, basado en las rentas individuales, hacia otro indirecto, centrado en impuestos al consumo y que procura la ampliación continua de la base gravable (quienes pagan impuestos), teniendo como eje principal (aunque no único) el llamado Impuesto al Valor Agregado (IVA) creado en 1963, el cual es un gravamen a las ventas, de carácter nacional, que se aplica a todas las etapas de la cadena productiva. Con el fin de aumentar su alcance (mercancías gravadas) y su porcentaje, se impulsaron sucesivas reformas tributarias en el país que derivan en la transformación de la forma de financiación del Estado. Es relevante recordar que el Consenso de Washington, entendido como “programa político de síntesis de [las] propuestas de política neoliberal” incorporó en su recetario estas reformas “orientadas a buscar bases impositivas amplias y tipos marginales moderados” (Estrada, 2004, p. 41), que si bien se inscribe en la línea ortodoxa neoliberal, es de los pocos temas en los que hay un consenso general con las heterodoxas.

Pese a que la introducción del IVA en la economía nacional se remonta a casi una década antes de la creación de Fedesarrollo, será durante el ministerio liderado por su primer director Rodrigo Botero que la figura tributaria entrará en vigor de forma plena dentro de la estructura fiscal del Estado colombiano, a través de la promulgación de la Ley 20631 de 1975. La siguiente tabla expone la subsecuente participación de otros exdirectores de la Fundación en la formulación de reformas tributarias que contribuyeron a su profundización.

para ese mismo periodo no es todos los gobiernos participaron miembros de la Fundación en la burocracia.

Cuadro 1. Participación de exdirectores de Fedesarrollo en reformas tributarias con ampliación de IVA

Exdirector	Periodo en la dirección	Gobierno	Periodo como ministro de Hacienda	Año de la reforma tributaria
Rodrigo Botero	1970-1974	Alfonso López (1974-1978)	1974-1976	1975
Roberto Junguito	1974-1978	Belisario Betancur (1982-1986)	1984-1985	1985
		Álvaro Uribe (2002-2010)	2002-2003	2002
Miguel Urrutia	1978-1982 1989-1991	Carlos Lleras (1966-1970)	1966-1970 (secretario general)	1967
Guillermo Perry	1988-1989	Ernesto Samper (1994-1998)	1994-1996	1995
Mauricio Cárdenas	1996-1998 2003-2008	Juan M. Santos (2010-2018)	2012-2018	2012 2014 2016
Leonardo Villar	2012-2018	Ernesto Samper (1994-1998)	1994-1997 (viceministro técnico)	1995

Fuente: elaboración propia con base CVs; <https://www.fedesarrollo.org.co/es/ex-directores>, y archivos del Ministerio de Hacienda y Crédito Público de Colombia.

De los 12 directores que tuvo Fedesarrollo entre 1970 y 2018, la mitad tuvieron injerencia directa tan solo en la formulación de este tipo de reformas tributarias. Si se entrara a revisar la producción de la política fiscal en extenso, seguramente ese porcentaje de participación aumentaría. Adicionalmente, es pertinente incluir la intervención en esta materia de uno de los investigadores más renombrados de la Fundación (y discípulo de Junguito), Alberto Carrasquilla, quien se desempeñó como ministro de Hacienda en dos periodos: 2003-2007 y 2018-2021. En el primero se llevaron a cabo tres reformas tributarias (2003, 2006, 2009) y en el segundo dos (2018 y 2019).¹⁸ Otra ilustración de la relevancia de la

18 También vale la pena mencionar que la presentación de otra reforma tributaria por parte del ministerio de Carrasquilla, en medio de la pandemia, en abril de 2021,

institución en la formulación de la política fiscal tuvo lugar en 2015, cuando el Gobierno Nacional conformó una “Comisión de Expertos para la Equidad y la Competitividad Tributaria” con el objetivo de que realizara recomendaciones para definir una reforma tributaria estructural, entre cuyos miembros se encontraban Guillermo Perry, Miguel Urrutia y Leonardo Villar.

El segundo caso se relaciona expresamente con el primer periodo de Junguito como ministro de Hacienda, en el marco del cual el intelectual lideró la adopción del primer programa de ajuste estructural de Colombia (1984-1986) bajo la egida del Fondo Monetario Internacional y que se erige como un momento sustancial en el cambio del modelo económico de la Industrialización por Sustitución de Importaciones al neoliberalismo, que se estaba gestando desde la década de 1960. La política económica relacionada con el programa de ajuste incluyó desde cuestiones fiscales –ya indicadas– y de finanzas públicas, pasando por medidas de tipo comercial, cambiario, hasta crediticio; todas orientadas a reformar el Estado, producir austeridad fiscal y posibilitar la apertura económica, siendo la antesala principal de las medidas de choque que se implementarán en años posteriores. En ese proceso, Junguito contó con un equipo de tecnócratas conformado por anteriores investigadoras e investigadores de Fedesarrollo, entre quienes sobresalen María Mercedes Cuéllar, nombrada viceministra, y Carlos Caballero Argáez (exdirector de la Fundación), que posteriormente se desempeñarán, entre otros cargos en el sector público y privado, como presidenta y presidente de la Asociación Bancaria y Entidades Financieras de Colombia (Asobancaria) y codirectora y codirector del Banco de la República.¹⁹

El tercero, es la promulgación de la Constitución Política de 1991, cuyo proceso se corresponde con lo que se conoce como la constitución económica, en cuanto fundamento político-jurídico de

fue el motivo que desató la rebelión social y popular vivida en el país en ese año y que tuvo como una de sus primeras consecuencias su renuncia.

19 Para un análisis detallado de la intervención de Fedesarrollo en el programa de ajuste estructural ver Avila (2012).

las formas de intervención del Estado en la economía de mercado y las configuraciones de esa relación Estado-mercado (Estrada, 2004, p. 83). La figura principal en ese proceso fue el exdirector de Fedesarrollo Guillermo Perry, quien fue elegido asambleísta en la Asamblea Nacional Constituyente y como tal hizo parte de la Comisión Quinta de asuntos económicos, sociales y ecológicos, donde se discutió “la importancia de la economía de mercado, la planeación, el gasto público y el régimen de banca central [...] [logrando] impulsar de manera decidida, [...] la constitucionalización de un régimen económico de corte neoliberal” (Jiménez, 2008, p. 102). La Carta Política sentó las bases para la profundización del neoliberalismo, liberándolo de posibles interferencias político-ideológicas de gobiernos posteriores, al otorgarle revestimiento constitucional a la economía de mercado, la defensa de la propiedad privada y el régimen de autonomía del Banco Central.²⁰

Y precisamente ese último punto es el cuarto caso ilustrativo, en la medida en que tal autonomía repercute en forma directa sobre la orientación de la política monetaria y cambiaria (en términos de manejo de precios, inflación, emisión de moneda –tema sensible para el neoliberalismo, especialmente ortodoxo– y de las reservas internacionales), y la conducción de la deuda pública. A partir de 1991, durante la mayoría del tiempo (excepto solo entre 2013 y 2017), los cargos de dirección del Banco de la República han estado ocupados por exmiembros de Fedesarrollo. Como codirectora y codirectores y, simultáneamente, miembros de la Junta Directiva se desempeñaron: Junguito (1991-1999); Cuéllar (1991-1996, primera mujer en ocupar el cargo); Villar (1997-2009) Caballero (2001-2003); Juan José Echavarría²¹ (2003-2013); José Antonio Ocampo²² (2017-2019); Roberto

20 La estabilidad de precios (inflación) y de tipos de cambios competitivos (liberalización de la tasa de cambio), ambos asociado a la independencia de la banca central, y la garantía de los derechos de propiedad privada son también puntos del decálogo del Consenso de Washington (Estrada, 2004, p. 41).

21 Exdirector (1998-2003).

22 Exdirector (1984-1988).

Steiner²³ (2019-actual) y Carrasquilla (2021-actual). Y como gerentes generales: Urrutia (1993-2005); Echavarría (2017-2021); y Villar (2021-actual). En este caso también se evidencia que más de la mitad (siete de 12) de los exdirectores de la Fundación tuvieron funciones directivas.

CONCLUSIONES

Con base en el anterior ejercicio heurístico hermenéutico sobre documentos relacionados con la política económica y la conformación de los equipos económicos de las últimas décadas en el país, así como de la literatura que caracteriza la ÉI que ha conformado Fedesarrollo, el análisis esbozado muestra la forma en que la Fundación, en cuanto TT proveedor de altos cuadros burocráticos para las principales instancias de toma de decisiones económicas del aparato estatal colombiano, ha tenido un lugar privilegiado en la definición de la orientación de la política económica nacional.

Esto, en la medida en que como tanque de pensamiento de primera ola, es un lugar de consolidación del quehacer académico-investigativo de sus miembros, lo cual les proporciona tanto experiencia en la producción de conocimiento aplicable a la toma de decisiones públicas en materia económica, de acuerdo con sus objetivos misionales, como “credenciales” que certificarían su idoneidad para el desempeño de funciones neurálgicas en el aparato estatal, de lo que se desprende gran parte de su legitimidad frente al resto de fracciones de las élites y la sociedad en general. Es claro que al tener un referencial institucional común, quienes componen Fedesarrollo comparten tales referentes y llevan consigo las visiones de mundo construidas conjuntamente allí a los otros espacios que ocupan en el ámbito público y privado.

En términos de Bourdieu, la producción académica de la Fundación le permitió ser el agente ganador en el campo científico y en el de poder con respecto a su preferencia de la economía de mercado neoliberal como orientación que, para la política

23 Exdirector (2009-2012).

económica nacional, permitiéndole hacer de su visión particular del mundo la societal, es decir, establecer una hegemonía. Existe un aspecto que hace que este proceso de instalación de la hegemonía sea aún más sólido en el caso colombiano (y muchos latinoamericanos) y es que, a diferencia de lo planteado por el sociólogo, aquí no opera una división entre las vencedoras y vencedores en el campo de poder y la tecnocracia, sino que las primeras y primeros son, al mismo tiempo, esa tecnocracia, de la mano de su identificación como idóneas e idóneos para la formulación de la política económica, que se entiende estaría sustentada en su producción intelectual –como ya se explicó–; de allí su prevalencia en la ocupación de los altos cuadros tecnocráticos. En otras palabras, la doxa es más consistente en la medida en que quien la formula la implementa, disminuyendo (o anulando) las posibilidades de reinterpretaciones o desviaciones en ese ejercicio. Esto es mucho más evidente teniendo en cuenta la presencia amplia de la ÉI de Fedesarrollo en momentos trascendentales para la definición y cristalización de la política económica neoliberal en términos de estructuración estatal como los mostrados aquí.

BIBLIOGRAFÍA

Ávila, Andrea (2012). *Think Tanks y ajuste estructural en Colombia: el caso de Fedesarrollo en el gobierno de Belisario Betancur*. [Tesis de Maestría, Universidad Nacional de Colombia]. <https://repositorio.unal.edu.co/handle/unal/12220>

Bourdieu, Pierre (1995). *Razones prácticas*. Barcelona: Anagrama.

Bourdieu, Pierre (1999). *Meditaciones Pascalianas*. Barcelona: Anagrama.

Bourdieu, Pierre (2000a). *Poder, derecho y clases sociales*. Bilbao: Ediciones Desclée de Brouwer.

Bourdieu, Pierre (2000b). *Los Usos Sociales de la Ciencia*. Buenos Aires: Ediciones Nueva Visión.

Bottomore, Thomas (1965). *Minorías selectas y sociedad*. Barcelona: Editorial Gredos.

Consejo Directivo de Fedesarrollo (1979). *Declaración de Principios de Fedesarrollo*. Bogotá: Fedesarrollo.

Denham, Andrew y Garnett, Mark (1998). *British think-tanks and the climate of opinion*. Londres: University College London Press.

Dezalay, Yves y Garth, Bryant (2002). *La internacionalización de las luchas por el poder*. Bogotá: ILSA.

Estrada, Jairo (2004). *Construcción del modelo neoliberal en Colombia 1970-2004*. Bogotá: Ediciones Aurora.

Estrada, Jairo (2005). Élités intelectuales y producción de política económica en Colombia. En Jairo Estrada (ed.), *Intelectuales, tecnócratas y reformas neoliberales en América Latina* (pp. 100-119). Bogotá: Unibiblios, Convenio Andrés Bello, Colciencias.

Fundación para la Educación Superior y el Desarrollo (02 de diciembre del 2021). *¿Quiénes somos?* <https://www.fedesarrollo.org.co/es/quienes-somos>

Fundación para la Educación Superior y el Desarrollo (1980). Fedesarrollo 10 años de labores. *Revista Coyuntura Económica*, 10(4), 67-80.

Gómez, Hernando (ed.) (1995). *Economía y opinión. 25 años de Fedesarrollo*. Bogotá: TM Editores.

Gramsci, Antonio (1967). *La Formación de los Intelectuales*. Ciudad de México: Ediciones Grijalbo.

Gutiérrez, Francisco (1997). Fundación para la Educación Superior y el Desarrollo (Fedesarrollo). En Hernando Gómez y Hernán Jaramillo (comps.), *37 Modos de hacer ciencia en América Latina*. Bogotá: TM Editores-Colciencias.

Haass, Richard. (2002). Los “think tanks” y la política exterior de Estados Unidos: perspectiva de un elaborador de política. *Periódico electrónico del Departamento de Estado de Estados Unidos*, 7(3), 6-10.

Heredia, Mariana (2004). El Proceso como bisagra: emergencia y consolidación del liberalismo tecnocrático: FIEL, FM y CEMA. En Alfredo Pucciarelli (coord.), *Empresarios, tecnócratas y militares: la trama corporativa de la última dictadura* (pp. 313-382). Buenos Aires: Siglo Veintiuno.

Jiménez, Carolina (2008). *Democracia y neoliberalismo. Divergencias y convergencias en la construcción de la carta política colombiana de 1991*. Medellín: La Carreta Editores.

McGann, James (2007). *Think Tanks and Policy Advice in the United States. Academics, advisors and advocates*. Abingdon: Routledge.

Medvetz, Thomas (2006). *Hybrid intellectuals: Toward a social praxeology of U.S. think tank experts*. <https://irle.berkeley.edu/culture/papers/Medvetz06.pdf>.

Medvetz, Thomas (2012). *Think Tanks in America*. Chicago: The University of Chicago Press.

Mills, Charles Wright (1956). *La élite del poder*. Ciudad de México: Fondo de la Cultura Económica.

Montesinos, Verónica (2005). Notas sobre la evolución e influencia de la tecnocracia económica en Chile. En Jairo Estrada (ed.), *Intelectuales, tecnócratas y reformas neoliberales en América Latina* (pp. 151-174). Bogotá: Universidad Nacional de Colombia - Convenio Andrés Bello-Colciencias.

Mosca, Gaetano (1984). *La clase política*. Ciudad de México: Fondo de la Cultura Económica.

Pareto, Vilfredo (1980). *Forma y equilibrios sociales: (extracto del tratado de sociología general)*. España: Alianza Editorial.

Plotkin, Mariano y Neiburg, Federico (2005). Élités intelectuales y ciencias sociales en la Argentina de los años 60. El Instituto Torcuato Di Tella y la Nueva Economía. En Jairo Estrada (ed.), *Intelectuales, Tecnócratas y Reformas Neoliberales en América Latina* (pp. 197-228). Bogotá: Universidad Nacional de Colombia-Convenio Andrés Bello-Colciencias.

Ramírez, Hernán (2007). *Corporaciones en el poder. Institutos económicos y acción política en Brasil y Argentina: IPÊS, FIEL y Fundación Mediterránea*. Carapachay: Lenguaje claro editora.

Salas-Porras, Alejandra (2014). Las élites neoliberales en México: ¿cómo se construye un campo de poder que transforma las prácticas sociales de las élites políticas? *Revista Mexicana de Ciencias Políticas y Sociales* LIX(222), 279-312.

Salas-Porras, Alejandra (2017). Think Tank networks in Mexico: how they shape public policy and dominant discourses. En Alejandra Salas-Porras y Georgina Murray (eds.), *Think Tanks and global politics. Key spaces in the structure of power* (pp. 25-51). Nueva York: Palgrave Macmillan.

Uña, Gerardo; Cogliandro, Gisell y Labaqui, Juan (2004). *Políticas públicas y toma de decisiones: Los Think Tanks en Argentina*. Fundación Konrad Adenauer. http://www.kas.de/wf/doc/kas_5832-1522-4-30.pdf?050208210711.

EXTRANJERIZACIÓN Y REZAGO DEL CAPITAL NACIONAL

NUEVAS COORDENADAS PARA PENSAR LAS ÉLITES ECONÓMICAS EN URUGUAY

Juan Geymonat

INTRODUCCIÓN

El último ciclo de expansión económica en Uruguay (2005-2019) coincidió con un cambio de signo político. Durante 15 años, una coalición de izquierda (Frente Amplio) se mantuvo a la cabeza de la conducción política del país. Un conjunto de políticas en diversos ámbitos permitió una mejora en la distribución del ingreso.¹ A diferencia de lo acaecido en otros periodos expansivos (como en las décadas de 1970 y 1990), los ingresos de las personas asalariadas y pasivas, así como el empleo, acompañaron el crecimiento general de la economía. No obstante, estas transformaciones en el plano distributivo se dieron en el marco de la acentuación de algunas

1 Podrían listarse tres instrumentos políticos que incidieron en la formación de un nuevo pacto distributivo: la convocatoria a consejo de salarios entre el sector empresarial, los grupos de trabajadores y el Estado; el establecimiento de un plan de emergencia focalizado en prestaciones a las personas de menores ingresos y una reforma tributaria, que asignó mayor peso recaudatorio a los impuestos directos a partir de un impuesto progresivo a la renta (De Rosa, 2021).

tendencias anteriores de la economía uruguaya. Las reglas de funcionamiento económico, y con ello la centralidad del mercado en la formación de precios y la asignación de recursos no fueron alteradas. Además, el nivel de apertura del país y la transformación de la estructura económica, con un claro signo desindustrializador y primarizador de la industria existente (Geymonat, 2021b), también continuaron su curso.

De igual manera, el periodo coincidió con un incremento importante de la inversión extranjera directa (en adelante IED) (Bittencourt et al., 2019). Así, mientras la economía uruguaya consolidaba un ciclo expansivo, una transformación silenciosa operaba en la estructura del poder económico.

El signo extranjerizador de la economía nacional no fue un fenómeno exclusivo del caso uruguayo. Por el contrario, la tendencia general para la región durante el periodo analizado muestra un incremento en el nivel de extranjerización de las economías locales en el marco de un acelerado crecimiento en los flujos internacionales de IED (CEPAL, 2021). Las singularidades del caso uruguayo son al menos dos. En primer lugar, en varios casos nacionales, el incremento de las inversiones foráneas se dio al unísono con la transnacionalización de varios jugadores nacionales (Barbero, 2014). Si bien en el caso uruguayo varios grupos nacionales lograron expandir sus inversiones a países vecinos, no han pasado a ser dominantes (ni siquiera relevantes) a escala regional. El segundo aspecto diferenciador es de nivel. En términos de stock de IED en relación con el PBI, Uruguay ocupa uno de los principales puestos de América latina, solo superado por Chile, Panamá y Jamaica (CEPAL, 2021, p. 90).

Aunque este incremento de la inversión foránea se cristalizó en los últimos 15 años, los factores endógenos e institucionales, que coadyuvaron a captar buena parte de los flujos internacionales de capital, no obedecen exclusivamente a políticas desplegadas por los gobiernos progresistas. Por el contrario, hunden sus raíces en el sinuoso proceso institucional de apertura y liberalización del país, el cual fue emprendido a partir de la década de 1970.

El resultado final de este largo proceso muestra importantes transformaciones en la propiedad de las principales empresas, en la relevancia y estructura de los grupos económicos nacionales y en el peso del capital nacional y extranjero en la economía. Si bien el concepto de élite económica no se reduce al conjunto de personas propietarias del gran capital (ver por ejemplo Mills, 1987), las transformaciones en la estructura de la propiedad implican modificaciones sustanciales del espacio en donde se estructuran las distintas posiciones que crean a dicha élite. Tal como sugiere Serna (2013), es de esperar que la trasnacionalización de la economía pondere y traiga consigo la emergencia de nuevos actores en la élite económica, vinculados a altos puestos ejecutivos de empresas, cuyo poder se sustenta en un alto capital social y cultural desplegado sobre la base de redes globales. Esta figura contrasta con un medio donde, hasta hace poco, la separación entre propiedad y gestión de las empresas, así como la diferencia entre familias y negocios, no era la tónica.

Si bien la cuestión abre diversas aristas, aquí simplemente se dará cuenta de la nueva estructura de propiedad consolidada ante estas transformaciones y los principales mecanismos que explican su desenlace. La hipótesis que sustenta el recorrido se relaciona con el desplazamiento tendencial del capital nacional, organizado en torno a familias empresariales, de un conjunto de sectores estratégicos de la economía; y con ello, a una pérdida de peso en la élite económica.

En las siguientes líneas se intentará mostrar las principales características y sustentos de esta hipótesis. Para ello, luego de una breve reseña metodológica, se procederá a presentar, en líneas generales, la estructura del poder económico consolidada a finales de 1980 para evidenciar sus principales variaciones en la actualidad. Luego, se ahondará en el signo e incremento de la IED y sus efectos en la dinámica de los grandes capitales. Seguidamente, se presentará la estructura actual del gran capital nacional con énfasis en los grupos económicos, en tanto forma de organización extendida en esta fracción. Por último, se presentará unas breves conclusiones que intentan recuperar los argumentos principales del trabajo.

METODOLOGÍA Y FUENTES

Un primer acercamiento al análisis del poder económico, como espacio en donde se estructuran las posiciones que crean a la élite económica, puede realizarse al definir la cúpula de grandes empresas (Gaggero et al., 2014; Schorr, 2021). Para el caso uruguayo, esta tarea plantea una serie de dificultades, sobre todo relativa a las fuentes; pues no existe un censo de grandes empresas que las identifique, por lo que el acercamiento debe realizarse a partir de fuentes dispersas.

Entre las fuentes consideradas en este trabajo se encuentran los microdatos de la Encuesta Anual de Actividad Económica (en adelante EAAE), realizada por el Instituto Nacional de Estadística (en adelante INE). Esta encuesta cubre varios sectores de la economía, pero deja otros por fuera (como las actividades primarias, la financiera, entre otras). De igual manera, los microdatos no identifican el nombre de la empresa. Por su parte, entre las ventajas de esta fuente se encuentra el hecho de que, por la forma de su realización (donde las empresas más grandes tienen probabilidad igual a 1 de ser incorporadas en la muestra), supone una suerte de censo implícito de las grandes unidades productivas de la economía nacional.

Si bien esto permite realizar algunos ejercicios sobre la evolución dinámica de la cúpula empresarial en términos agregados, a la hora de identificar la propiedad de esas empresas se hace necesario el cruce con otras fuentes de información. Entre ellas se destacan los balances de empresas, la información de compañías cotizantes en las bolsas de valores, las estadísticas de exportación, los datos de prensa y las webs. Con base en estas fuentes se ha establecido una clasificación de las 200 empresas más grandes de la economía uruguayana para el 2015. Por el tipo de información utilizada las empresas bancarias y agropecuarias han quedado fuera de la muestra, aunque son incorporadas al análisis en las secciones siguientes mediante un acercamiento a través de otras fuentes.

A partir del análisis de la cúpula empresarial del 2015 se identifican los distintos tipos de capitales de acuerdo con su procedencia. Para el caso de los nacionales se incluye, a su vez, la

identificación de grupos económicos a los que estas empresas se encuentran afiliadas. Por la importancia de este tipo de estructura para la economía uruguaya (Jacob, 1991; Stolovich et al., 1987; Geymonat, 2020), parte del trabajo se detiene en su análisis. En este caso, se estableció una muestra de 48 grupos nacionales,² para los que fue posible reunir información con base en diversas fuentes, entre las que destacan: Central de Riesgos Crediticios del Banco Central del Uruguay, Diario Oficial y prensa.

LA ESTRUCTURA DEL PODER ECONÓMICO DURANTE EL SIGLO XX

En forma estilizada podrían identificarse distintos momentos en la estructura del poder económico nacional. Un primer momento coincide con el modelo agroexportador de finales del siglo XIX y primer cuarto del siglo XX. Este modelo se caracteriza por la existencia de una poderosa clase terrateniente nacional sumada a un creciente –aunque aún pequeño– sector comercial e industrial, también de propiedad nacional. Por su parte, el capital extranjero, de inmensa mayoría inglés, se concentró en el sector de los servicios, entre los cuales destacan los ferrocarriles y la banca, y en las industrias exportadoras, como los frigoríficos (Jacob, 2020). Ya en esta etapa y al calor de una “industrialización temprana” comienzan a surgir grupos económicos nacionales: capitales diversificados en distintos sectores (Jacob, 1991, 2000). Estos grupos económicos de propiedad y organización familiar, fundados generalmente por inmigrantes, serían un actor central a partir de la década de los años veinte y durante el periodo industrializador surgido luego de 1930 (Trías, 1961; Jacob, 1991).

Su auge, por lo menos hasta la década de 1980, se expresó en el dominio de algunos sectores claves de la economía del país. Escenario que se explica por su propia expansión, así como por el retiro del capital extranjero de algunos sectores de gran relevancia económica en la segunda posguerra y durante la etapa de estancamiento de la economía uruguaya (1959-1971). Por un lado, entre

2 Sobre las 200 empresas más grandes de la economía nacional se identificaron un total de 58 grupos económicos vinculados.

los sectores donde el capital nacional pasa a ser predominante se encuentran: la industria frigorífica, textil, del cuero y aceitera, así como el comercio importador (Stolovich, 1989). Por otro lado, en la propiedad de la tierra ya era predominante, y en el sector financiero, pese a un crecimiento importante de la extranjerización a partir de 1965, mantuvo posiciones importantes (muchas veces en alianza con el capital extranjero) hasta la década de 1980 (Trías, 1971; Stolovich et al., 1987). De esta forma, en las décadas de los setenta y ochenta, los grupos nacionales consolidaron una fuerte presencia en la economía con base en una articulación de intereses en la industria, la tierra y la banca.

La crisis de los años ochenta marca el primer hito del deterioro del capital nacional, cuando los grupos económicos nacionales pierden participación en la banca privada a manos del capital extranjero, en el marco de un plan estatal de salvataje del sector (Stolovich et al., 1986). La apertura económica de los años novena y las nuevas reglas de juego fueron un segundo escalón de exigencia para un conjunto de actores acostumbrados a subsistir en un ambiente de alta protección. La profundización de una economía secular durante el siglo XXI y el avance de la inversión extranjera en algunos sectores significan un tercer hito que lleva al rezago de los grandes capitales nacionales. Este desplazamiento puede apreciarse al comparar la cúpula empresarial de finales de los años ochenta con la del 2015. Como puede apreciarse en el Cuadro 1, la pérdida de participación del capital nacional privado a manos del extranjero aparece como un dato sobresaliente.

Cuadro 1. 200 empresas principales en 1987 y 2015 según origen del capital

	Porcentaje cantidad de empresas sobre las 200 principales		Porcentaje de ventas de las 200 empresas principales	
	1987	2015	1987	2015

continúa...

Nacionales privadas	61 %	42 %	45,8 %	26,0 %
Extranjeras	13,5%	42,5 %	12,6 %	34,8 %
Asociadas (ext. y nac.)	10 %	4,5 %	8,0 %	8,0 %
Estatales	4 %	5 %	28,0 %	29,1 %
Sin dato	11,5 %	6 %	5,5 %	2,1 %

Fuente: Geymonat (2021a, p. 88).

LA EXTRANJERIZACIÓN DE LA ECONOMÍA

Los flujos de IED presentaron un incremento importante durante el ciclo 2005-2015 en comparación con otros periodos de la historia económica nacional. En la década de los noventa, los flujos de IED, como porcentaje del PBI, oscilaron entre 0,4 % (en 1990) y 1 % (en 1999) (Bittencourt et al., 2019, p. 16); mientras que entre 2005 y 2015, este ratio creció significativamente con picos históricos en 2006 (7,6 %) y 2008 (6,9 %). Este hecho se dio a la par de un crecimiento histórico de la economía, por lo que en términos absolutos lo hace aún más significativo. Como resultado, el stock de inversión extranjera sobre el PBI pasó de representar cerca de un 10 % en el 2000, a ser más de un 40 % en el 2016 (Bittencourt et al., 2019, p. 18).

Sin embargo, el ingreso de capitales extranjeros en la economía nacional no solo presentó una novedad en cuanto al nivel, sino también en relación con el origen de los capitales. Los centros capitalistas clásicos (Europa y Estados Unidos) perdieron posiciones, mientras que las inversiones provenientes de la región ganaron terreno. Este cambio de signo del poder económico extranjero muestra una economía con mayores lazos de dependencia respecto al capital de la región, fundamentalmente Brasil y Argentina.

Cuadro 2. Promedio de flujos IED por región (1990-1999 y 2003-2015)

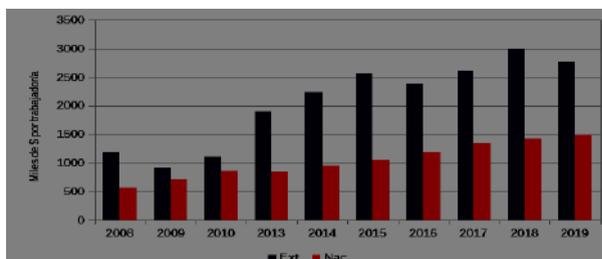
Región	1990-1999	2003-2015
Mercosur+Chile	25,5 %	39,7 %
Europa	40,1 %	26,8 %
Estados Unidos	24,3 %	3,5 %
Otros países	10,1 %	30 %

Fuente: Bitencourt et al. (2019); Bittencourt y Domingo (2000).

La inversión extranjera tiende a concentrarse en grandes empresas (tanto en la creación como en la adquisición a nacionales). Se trata, en general, de capitales más concentrados con una mayor dotación y acceso a la tecnología, así como con redes de comerciales consolidadas, las cuales logran desplegar una mayor productividad del trabajo, y, por consiguiente, mayores niveles de rentabilidad.

Sobre la base de las 500 empresas más grandes del país (sin incluir explotaciones agropecuarias ni empresas financieras) puede observarse que la productividad agregada de las nacionales no llega a igualar al de las extranjeras. Durante buena parte del periodo, además, las nacionales tuvieron una productividad del trabajo por debajo de la mitad de las empresas extranjeras.

Gráfico 1. Productividad aparente de las 500 mayores empresas según origen del capital (en miles de pesos corrientes por ocupado)



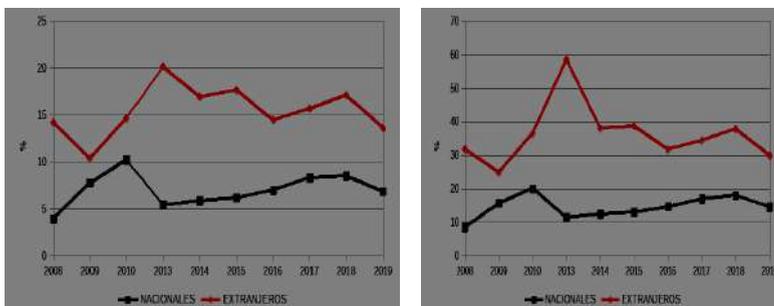
Nota: la productividad aparente fue calculada como el cociente entre Valor Agregado Bruto (VAB) y Personal Ocupado (PO). La medida

se expresa en miles de pesos corrientes de cada año. No se incluyen empresas rurales, financieras y del sector construcción.

Fuente: elaboración propia con base en microdatos de las Encuestas Anuales de Actividad Económica.

Asimismo, durante el periodo estudiado, la rentabilidad de las empresas extranjeras ha estado por encima de la rentabilidad de las empresas nacionales, lo cual expresa, por un lado, la potencia productiva de las extranjeras y, por otro, la tendencia al rezago de los nacionales (Gráfico 2).

Gráfico 2. Tasa de ganancia de las 500 empresas más grandes según origen del capital



Nota: cuadro izquierdo: tasa de ganancia= excedente de explotación neto/stock de capital. Cuadro derecho: tasa de ganancia= excedente de explotación neto/(stock de capital + consumo intermedio + remuneraciones de personas asalariadas). No se incluyen las empresas rurales, financieras y del sector construcción.

Fuente: elaboración propia con base en microdatos de Encuestas Anuales de Actividad Económica, INE.

Allí donde el capital extranjero se instala, las condiciones de competencia se alteran. Los mayores niveles de rentabilidad de los foráneos ponen como imperativo a los nacionales la adecuación técnica so pena de ruina. De esta manera, las perspectivas de continuidad para el capital nacional en aquellos sectores codiciados por

el capital extranjero quedan en cuestión. Ante este avance, en forma tendencial, los capitales nacionales han optado por vender sus empresas o especializarse en sectores menos atractivos desde punto de vista de la rentabilidad; subordinados a la lógica expansiva de los capitales extranjeros o con niveles de expansión más reducidos.

Si se atiende a la localización sectorial de las empresas extranjeras, los sectores transables de la economía, en especial los agroexportadores, han captado buena parte de la IED del periodo. Esto explica la elevada extranjerización de la canasta exportada. Mientras que en el 2003 las empresas extranjeras respondían por el 24 % de esta, esa cifra ascendió al 70 % en el 2018 (Uruguay XXI, 2019, p. 2).

Sin embargo, la IED ha acumulado montos más elevados en sectores no transables de la economía. Entre ellos destaca el de la construcción y otros que han presentado crecimientos por encima del promedio de la economía; por ejemplo, comercio, restaurantes y hoteles, intermediación financiera y transporte y comunicaciones.

Cuadro 3. Inversión extranjera directa y crecimiento sectorial

Sector	Tasa crecimiento promedio anual 2005-2015	IED promedio 2003-2015 (millones de dólares)	IED promedio como porcentaje 2003-2015
Construcción	3,7 %	467,9	26,7 %
Agricultura, ganadería y silvicultura	1,3 %	283,1	16,7 %
Madera y papel	16,2 %	213,7	12,6 %
Comercio, restaurantes, hoteles	5,3 %	113,3	6,7 %
Intermediación financiera	6,9 %	111,2	6,6 %
Transporte y comunicaciones	12,6 %	100,3	5,9 %
Alimentos y bebidas	2,9 %	97,2	5,7 %
Total de la economía	4,7 %	1.695,1	100 %

Fuente: elaboración propia con base en datos de Bittencourt et al. (2019) y Banco Central del Uruguay.

El sector agropecuario merece una mención especial. Primero por tratarse de un sector decisivo en la definición de la economía uruguaya y, segundo, por considerarse la cuna de un conjunto de intereses con fuerte correlato político (Serna y Bottinelli, 2018).

En el marco de una expansión de los precios internacionales de bienes primarios, el mercado de tierras presentó un fuerte movimiento. Entre el 2000 y el 2020, se tranzaron en compraventa 8,6 millones de hectáreas; es decir, más de un 50 % de la tierra productiva registrada en el último censo agropecuario del 2011 (Oyhantçabal, 2021). A este inédito movimiento, se suma la creciente participación de personas jurídicas en la propiedad del suelo. Esto representa un cambio para un sector que hasta entonces se conformaba por una porción abrumadora de explotaciones agropecuarias en propiedad de personas físicas.

Lo anterior dificulta, a su vez, el conocimiento de la nacionalidad de las personas propietarias. Aunque, a juzgar por los montos de inversión extranjera orientados a la compra de tierras y el precio promedio de la hectárea, se puede hipotetizar un importante aumento de la extranjerización en la propiedad del suelo.

Asimismo, un conjunto pequeño de grandes personas propietarias tiende a acaparar porciones significativamente superiores a las concentradas en otros momentos históricos por los principales grupos empresariales de carácter rural. Los datos disponibles permiten hacer una comparación de la actualidad con mediados del siglo XX. Esto, a priori, puede parecer poco concluyente. No obstante, muchos elementos (datos censales, comportamiento del mercado de tierras, porcentaje de titularidad de las personas jurídicas y físicas, entre otros) permiten concluir que la estructura de la propiedad en la cúpula empresarial del agro no presentó variaciones sustanciales durante la segunda mitad del siglo XX.

Cuadro 4. Los diez mayores propietarios privados de tierras en Uruguay (1959 y 2020)

1959			2020		
Propietario	Hectáreas	Tipo de capital	Propietario	Hectáreas	Tipo de capital
Abella García	37 086	familiar nacional	Montes del Plata	239 353	Extranjero
Arrarte	33 848	familiar nacional	UPM	258 386	Extranjero
Gallinal Heber	103 392	familiar nacional	EF Asset Management Administradora de fondos de inversión S.A.	131 773	Fideicomiso financiero.
Mailhos	63 610	familiar nacional	Lumin (ex Weyerhaeuser)	120 000	Extranjero
Martinicorena	139 690	familiar nacional	Ernesto Correa	110 000	Nacional
Olaso	32 073	familiar nacional	Grupo Otegui	85 917	familiar nacional
Pardo Santayana	71 876	familiar nacional	Union Agriculture Group	72 433	Asociado (extranjero y nacional).
Fernández (Frigorífico Modelo)	37 297	familiar nacional	Global Forest Partners	68 000	Fondo inversión extranjero
Salvo	39 442	familiar nacional	Lmat Natural Resources International	51 190	Fondo de inversión extranjero
Fraschini	30 140	familiar nacional	TMF Uruguay	44 862	Fideicomiso financiero

Fuente: elaboración propia en base a datos de Trías (1961), Ceroni (2022: 57-59) y prensa.

Buena parte de esta tendencia, concentradora y extranjerizante de la cúpula empresarial rural, fue acompañada del desarrollo de nuevas actividades en el agro uruguayo, como la silvicultura y las plantaciones de soja; pero también por nuevas piezas en el mercado de tierras vinculados al capital financiero (nacional e internacional). Se trata de fondos de inversión, fideicomisos y otros instrumentos

financieros que son atraídos a la propiedad del suelo, tanto por el desarrollo de actividades específicas, como por la particular condición de aquel en tanto activo de reserva y capitalización. De acuerdo con Oyhantçabal (2021), este nuevo tipo de terrateniente institucional concentra un 4 % del suelo. Si bien en términos agregados no parece ser una cifra elevada, se distribuye entre pocos agentes, por lo que eleva su representación dentro de la cúpula empresarial. La extranjerización y nueva dinámica en la estructura de negocios agropecuarios interpela la imagen y relevancia de la oligarquía terrateniente, difundida durante el siglo XX casi como un sinónimo de la élite empresarial (véase por ejemplo Trías, 1961).

LOS GRUPOS ECONÓMICOS NACIONALES. MOVIMIENTOS Y PERMANENCIAS DESDE LOS AÑOS OCHENTA

Más allá del fuerte proceso de extranjerización, una parte aún importante de las grandes empresas continúa siendo de propiedad nacional. En este conjunto destacan un grupo pequeño de grandes empresas estatales (Cuadro 1), que mantienen liderazgo o condiciones de monopolio en algunos sectores de gran relevancia (telecomunicaciones, refinería de petróleo, energía eléctrica, agua potable, entre otros). La otra porción la ocupa el capital privado nacional. Como puede apreciarse de la lectura del Cuadro 1, las empresas nacionales tienden a ser, en promedio, concentraciones menores de capital que las extranjeras y las estatales.

En su mayoría, estas empresas nacionales forman parte de grupos económicos, entendiendo por estos a un conjunto de compañías legalmente independientes que operan en distintos mercados, pero que están controladas por un mismo grupo de personas propietarias (Colpan et al., 2010). De las grandes empresas nacionales privadas en análisis, el 90 %³ forma parte de grupos económicos. En Uruguay, históricamente, estas agrupaciones se han organizado con base en los sistemas familiares. De una muestra de 48 grupos económicos nacionales, vinculados a las principales 200 empresas, se obtiene que los grupos familiares representan el 92 % del total.

3 Se excluye del cálculo a empresas cooperativas sin fines de lucro.

Una pregunta por demás pertinente hace referencia a la variación de los grupos empresariales durante el periodo. Al carecer de datos actuales, los puntos de comparación deben establecerse con finales de la década de los años ochenta. No deja de ser interesante la comparación, pues la fotografía de finales de esa década muestra el tablero previo a las reformas estructurales de los años noventa. Desde este punto de vista, el 37,5 % de los grupos analizados ya formaban parte de la cúpula empresarial a fines de los ochenta. Sin embargo, adjudicarles novedad a los casi dos tercios restantes no parece ser muy justo. Por el contrario, los grandes grupos actuales muestran una existencia relativamente longeva. Esta afirmación puede sustentarse a partir del análisis del año en que formaron o pasaron a controlar su principal empresa o, en su defecto, cuando diversificaron sus actividades. Desde este punto de vista, más de la mitad de los grupos analizados fueron fundados antes de 1970, y más de dos terceras partes ya existían en el medio empresarial a inicios de la década de 1990.

Cuadro 5. Cantidad de grupos según origen

	antes de 1930	1930-1950	1960-1980	1990 en adelante	Sin datos
Grupos	10	12	12	10	4

Fuente: elaboración propia con base en diversas fuentes.

El nivel de diversificación de los grupos nacionales constituye un aspecto de importancia a la hora de caracterizar sus intereses. Para atender a los distintos sectores donde operan las empresas de un mismo grupo, es posible establecer relaciones y grados de dependencia o no entre estos. Para tales efectos, se le llamará "integración horizontal" a la existencia de dos o más empresas que operan en un mismo mercado. Generalmente, la integración horizontal responde a la necesidad de expandirse en un mismo mercado, lo cual se corresponde con una estrategia para centralizar los capitales.

Cuando la integración entre empresas se da dentro de una misma cadena de valor, por ejemplo, entre la fase primaria y secundaria, se hace referencia a un tipo de integración vertical. Sin embargo, las empresas de un grupo no necesariamente se encuentran en una misma cadena de valor, pues parte de la naturaleza de estas estructuras tiene que ver con la diversificación de riesgos e intereses (Khanna y Yafeh, 2007). De esta manera, un grupo puede diversificarse en distintas actividades. La lógica de diversificación puede seguir un patrón de actividades que, aunque no se encuentran en una misma cadena de valor, mantienen cierto vínculo técnico entre sí. A este tipo de diversificación se le denominará “diversificación relacionada”. Por último, puede existir un nivel de diversificación en actividades sin ningún tipo de lazo; a este caso, se le llama “diversificación no relacionada”.

De los grupos analizados aquí, el 68,7 % lleva adelante estrategias de integración vertical u horizontal entre sus empresas. Este tipo de integración suele acompañarse de estrategias de diversificación relacionada y no relacionada, aunque un 23 % de los grupos (11) se especializa en una sola cadena de valor.

De hecho, la especialización en pocas cadenas de valor parece ser la tónica de los grandes grupos nacionales. Más de la mitad de estos se encuentra especializado en 1 o 2 cadenas de valor. A lo anterior debe agregarse que menos de la mitad de los grupos se caracteriza por desplegar una estrategia de diversificación no relacionada en su cartera de negocios.

Cuadro 6. Diversificación en cadenas de valor por grupo (según cuartiles)

	Primer cuartil (12 grupos)	Segundo cuartil (12 grupos)	Tercer cuartil (12 grupos)	Cuarto cuartil (12 grupos)	Total
Media	1,1	2	2,7	4,75	2,6
Mediana	1	2	3	4	2

Fuente: elaboración propia con base en distintas fuentes (ver sección metodológica).

Ambos fenómenos, la especialización y la baja diversificación no relacionada, pueden leerse como parte de una respuesta al contexto institucional, sobre todo luego de las reformas de los años noventa. Los grupos nacionales resignaron parte de sus negocios para concentrarse en aquellos de mayor expansión o con mayores posibilidades de sobrevivir. En pleno siglo XXI, en el marco de un contexto de crecimiento y expansión de la economía, la posibilidad de reciclar excedentes en pocas actividades parece ser coherente con una racionalidad maximizadora, a diferencia de contextos de mayor incertidumbre y poca expansión, incluso más propicios para estrategias diversificadoras de riesgos (Khanna y Yaffeh, 2007).

Si se mira a los sectores preponderantes en la cartera de los grupos, se destacan los sectores industriales, sobre todo las compañías exportadoras, y la actividad agropecuaria. El peso de la industria tiene que ver con la muestra, elaborada a partir de las 200 empresas más grandes del país (sin contar las rurales ni las financieras), donde la presencia de compañías industriales (debido a la concentración de capital que suponen) se encuentra sobrerrepresentada en relación con el peso de esta actividad en la economía.

En el caso de las actividades agropecuarias sucede lo contrario a un sesgo de la muestra, pues no formaban parte del ranking de empresas sobre el que se discriminaron los grandes grupos de la economía. La alta presencia de esta actividad puede explicarse por varios factores. El primero de ellos se relaciona con el refugio en las ventajas comparativas del país, la apuesta a una actividad de bajo riesgo como forma de diversificación. Más aún en un contexto donde el agro presentó precios externos favorables y un incremento fuerte de la actividad. Al mismo tiempo, la inversión en tierras puede verse como la colocación de capital en un activo seguro, como reservorio de valor y no solo como inversión productiva.⁴

4 A pesar de las posibles intuiciones a priori, la evidencia empírica disponible muestra que el sector agropecuario no ha sido la cuna de expansión de grandes grupos (ver por ejemplo: Jacob, 2000). Más allá del desarrollo de una nueva cúpula empresarial vinculada al agronegocio (ver sección 4 y Cuadro 6), el sector

La baja presencia de los grupos económicos en actividades financieras se explica por su pérdida de participación en la banca privada a finales de los años ochenta, y por una rápida concentración de este negocio durante el periodo, lo cual ha colocado grandes barreras de entrada.⁵

Cuadro 7. Porcentaje de grupos con empresas según sector de actividad

Actividad	Porcentaje de grupos
Agricultura, ganadería y silvicultura	43,7 %
Industrias manufactureras	72,9 %
Electricidad, agua y gas	14,6 %
Construcción	16,6 %
Comercio, restaurantes y hoteles	29,1 %
Transporte, almacenamiento y comunicaciones	31,3 %
Intermediación financiera	4,2 %
Actividades inmobiliarias, empresariales y de alquiler	27,1 %

Fuente: elaboración propia con base en datos del Banco Central del Uruguay y diversas fuentes.

A su vez, es posible establecer una diferencia entre los grupos fuertemente exportadores y aquellos orientados al mercado interno, en función del nivel de apertura exportadora de sus principales empresas. Si bien, puede advertirse que el sesgo exportador de los grandes

agropecuario tradicional no parece ser, en términos relativos a otros sectores de actividad, un espacio de grandes concentraciones de capital. De acuerdo con la encuesta ganadera realizada por el Ministerio de Agricultura Ganadería y Pesca en el 2016, el 1 % de las explotaciones ganaderas (370 empresas) concentraba un tercio de las ventas del sector, que a su vez representaba, en conjunto, un 3,6 % del PBI nacional. Se trata de un nivel de concentración muy por debajo de otros sectores, como la industria manufacturera, cuyo peso en el PBI ascendía en el 2016 al 14 %, y donde 100 empresas (menos del 1 %) explicaban un 68 % de las ventas (Geymonat, 2021b).

5 En 1993 existían 23 bancos privados, mientras que para el 2003, luego de la crisis financiera del 2002, quedaban 15 bancos. En el 2015 la plaza financiera privada se redujo a 11 instituciones.

grupos ha crecido como una estrategia para adaptarse al contexto y en relación con periodos anteriores (Stolovich et al., 1987), aún una porción importante de estos mantiene su centro de acumulación en el mercado interno. 20 de los 48 grupos analizados conserva esta característica en forma exclusiva; mientras que, de los 28 restantes, al menos 13 se especializan en actividades vinculadas al mercado interno dentro de su cartera de negocios.

En la medida en que Uruguay es una economía pequeña, la estrechez del mercado interno supone límites claros para la expansión global de estos grupos nacionales. A diferencia de otras economías de la región, la incubación interna no ha provocado el nacimiento de grandes jugadores regionales relevantes.

CONCLUSIONES

El presente trabajo se ha concentrado en analizar los cambios en la propiedad de la cúpula empresarial de Uruguay durante el último siglo. Se parte de la idea de que estos cambios permiten acercarse a un conjunto de transformaciones en el campo del poder económico como espacio decisivo para la formación de las élites económicas. De esta manera, si bien este trabajo no agota el tema relativo a los cambios en las élites económicas, avanza en la comprensión empírica del campo para esta discusión, así como en las principales tendencias que explican la dinámica de fuerzas entre la fracción extranjera y nacional del capital.

Los resultados de este trabajo mantienen una relativa sintonía con trabajos anteriores (Serna, 2013) realizados para Uruguay, así como con lo observado en algunos países de la región, los cuales han transitado procesos similares (Gaggero et al., 2014). Se trata del avance del capital extranjero, tanto en términos absolutos como en relación con determinados sectores clave de la economía.

Estos cambios, sustentados en una mayor concentración y productividad de los capitales foráneos, han tendido a desplazar a los grupos económicos nacionales (pieza clave y dominante de la élite económica nacional) de aspectos medulares de la economía

como la provisión de divisas, el manejo del sistema financiero o el dominio de la propiedad del suelo. Aquella vieja élite económica no ha cambiado sustancialmente en su composición, ha mantenido formas de organización empresarial y linajes. No obstante, su posicionamiento en el campo de las grandes empresas se ha visto reducido. Este desplazamiento se acompaña, y he aquí una de las diferencias con los sucesos en otros países, de una incapacidad de volverse grandes piezas del juego a escala regional. Limitados a un crecimiento casi exclusivamente nacional, los grupos económicos han quedado rezagados a actividades mercado-internistas, o subordinadas a la lógica de expansión de los capitales extranjeros. Su estrategia ha sido la de replegarse a sectores poco atractivos para los capitales foráneos, vender empresas para reorganizar sus negocios y reducir sus niveles de diversificación.

Esta nueva dinámica y alteración en las fracciones dominantes dentro del poder económico deja abierta un conjunto de interrogantes. El primero de ellos tiene que ver con la emergencia de nuevos actores dentro de la élite económica, la forma de estos y su relevancia. En ese sentido es importante indagar sobre el papel de los altos ejecutivos de empresas, pero también de un conjunto de actores nacionales que se encuentran en la intermediación entre el medio local y las inversiones foráneas: estudios jurídicos, consultoras económicas, fiduciarios, etc.

El segundo aspecto se relaciona con el tipo de coexistencia entre ambas fracciones y su lógica (de subordinación, de cooperación, conflictivas). Otro conjunto de interrogantes hace al papel de las gremiales y organizaciones empresariales (generalmente vinculadas al capital nacional) en este nuevo contexto. Por último, al tener la inversión extranjera en Uruguay un fuerte componente de países de la región queda pendiente un análisis de las élites económicas que trascienda las fronteras nacionales y que pueda avanzar en la comprensión de un fenómeno de alcance global y regional.

BIBLIOGRAFÍA

Barbero, María Inés (2014). *Multinacionales latinoamericanas en perspectiva comparada. Teoría e Historia*. Bogotá: Universidad de los Andes. Serie Cátedra Corona.

Bittencourt, Gustavo y Domingo, Rosario (2000). *Inversión Extranjera Directa y Empresas Transnacionales en Uruguay en los 90. Tendencias, determinantes e impactos*. En Daniel Chudnovsky (coord.), *El boom de inversión extranjera directa en el MERCOSUR* (pp. 255-338). Argentina: Red-Mercosur-Editorial Siglo XXI.

Bittencourt, Gustavo; Reig, Nicolás y Rodríguez, Cecilia (2019). *La transnacionalización de la economía uruguaya 1990-2017*. Documento de Trabajo. Departamento de Economía. Facultad de Ciencias Sociales-Universidad de la República.

Ceroni, Mauricio (ed.) (2022). *Observatorio de la cuestión agraria en Uruguay. Informe anual 2021*. OCAU- Universidad de la República. Recuperado de https://www.ocau.edu.uy/?page_id=961.

Cerutti, Mario (2015). *Grandes empresas y familias empresariales en México*. En Paloma Fernández Pérez y Andrea Lluch (eds.), *Familias empresarias y grandes empresas familiares en América Latina y España: una visión de largo plazo* (pp. 153-187). Bilbao: Fundación BBVA.

Colpan, Asli; Hikino, Takashi y Lincoln, James (2010). *Oxford Handbook of Business Groups*. Oxford: Oxford U.P.

Comisión Económica para América Latina y el Caribe (CEPAL). *La Inversión Extranjera Directa en América Latina y el Caribe, 2021* (LC/PUB.2021/8-P). Santiago: CEPAL.

De Rosa, Mauricio (2021). *La desigualdad en el centro*. En Juan Geymonat (coord.), *Los de arriba. Estudios sobre la riqueza en Uruguay* (pp. 15-26). Uruguay: Ediciones Enforma FUCVAM.

Gaggero, Alejandro; Schorr, Martín y Wainer, Andrés (2014). *Restricción eterna: el poder económico durante el kirchnerismo*. Buenos Aires: Futuro Anterior Ediciones.

Geymonat, Juan (2020). *Industrial business groups in a context of deindustrialization. The Uruguayan Case, 1980-2015*.

Journal of evolutionary Studies on Business. 5(2), 150-176. DOI: <https://doi.org/10.1344/jesb2020.2.j079>

Geymonat, Juan (2021a). *Familia y propiedad. Una aproximación a la estructura del poder económico en Uruguay*. En Juan Geymonat (coord.), *Los de arriba. Estudios sobre la riqueza en Uruguay* (pp. 81-100). Uruguay: Ediciones Enforma FUCVAM.

Geymonat, Juan (2021b). La desindustrialización uruguaya y el nuevo paisaje industrial (1980-2015). *Revista H-Industri@*, 28 (15), 97-122.

Jacob, Raúl (1991). *Las otras dinastías. 1915-1945*. Montevideo: Edición Proyección.

Jacob, Raúl (2000). *La quimera y el oro*. Montevideo: Editorial Arpoador.

Jacob, Raúl (2020). *Las inversiones británicas 1914-1945*. Montevideo: Objeto directo.

Khanna, Tarun y Yafeh, Yishay (2007). Business Groups in Emerging Markets: Paragons or Parasites? *Journal of Economic Literature*, XLV, 331-372.

Mills, Charles (1987). *La elite del poder*. México: Editorial Fondo de Cultura Económica.

Oyhantçabal, Gabriel y Narbondo, Ignacio (2018). Land grabbing in Uruguay: new forms of land concentration. *Revue canadienne d'études du développement/ Canadian journal of development studies*, 40(2), 201-219. DOI: 10.1080/02255189.2018.1524749

Oyhantçabal, Gabriel (2021). Los dueños de la tierra (y de la renta) en Uruguay 2000-2020. En Juan Geymonat (coord.), *Los de arriba. Estudios sobre la riqueza en Uruguay* (pp. 41-52). Uruguay: Ediciones Enforma FUCVAM.

Schorr, Martin (2021). *El viejo y el nuevo poder económico en la Argentina*. Buenos Aires: Siglo XXI editores.

Serna, Miguel (2013). Globalización, cambios en la estructura de poder y nuevas elites empresariales: una mirada comparada de Uruguay. *Revista de Sociología e Política*, 21(46), 93-103.

Serna, Miguel y Bottinelli, Eduardo (2018). *El poder fáctico de las elites empresariales en la política latinoamericana: un estudio comparado de ocho países. Informe de investigación programa Elites*

económicas, políticas fiscales y privilegios en América Latina y el Caribe. CLACSO-OXFAM.

Stolovich, L. (1989). *Poder económico y empresas extranjeras en el Uruguay actual.* Montevideo: Centro Uruguay Independiente.

Stolovich, Luis (1993). *Poder económico en el Mercosur.* Montevideo: Centro Uruguay Independiente.

Stolovich, Luis y Rodríguez, Juan Manuel (1988) *Ranking de empresas.* Montevideo: Consultora RyM. Material inédito.

Stolovich, Luis; Rodríguez, Juan Manuel y Bértola, Luis (1987). *El poder económico en el Uruguay actual.* Montevideo: Centro Uruguay Independiente.

Stolovich, Luis; Rodríguez, Juan Manuel; Olesker, Daniel; Porto, Luis y Pomi, Guillermo (1986). *Compra de carteras. Crisis del sistema bancario uruguayo. Estudio y documentos.* Montevideo: Ediciones de la Banda Oriental.

Trías, Vivián (1961). *Reforma agraria en el Uruguay.* Montevideo: Ediciones El Sol.

Trías, Vivián (1971). *Imperialismo y rosca bancaria en el Uruguay.* Montevideo: Banda Oriental.

Uruguay XXI (2019). *Boom de IED en Uruguay y su impacto en las exportaciones de bienes. Documento de Trabajo N.º13.* Departamento de Inteligencia Competitiva Uruguay XXI. <https://www.uruguayxxi.gub.uy/uploads/informacion/c75329ad68c4170a631ef-87f864c37d3515fc48d.pdf>

LAS ÉLITES EMPRESARIALES Y LA POLÍTICA
ACTORES E INFLUENCIA POLÍTICA

LA IRUPCIÓN DE LOS EMPRESARIOS EN LA POLÍTICA LATINOAMERICANA

UN ESTUDIO COMPARADO¹

Miguel Serna
Eduardo Bottinelli

INTRODUCCIÓN

La experiencia del ciclo neoliberal trajo varias novedades a la arena política latinoamericana, entre las cuales se puede señalar la irrupción de candidaturas políticas empresariales a puestos importantes de poder. La emergencia del “activismo empresarial democrático” (Durand, 2010) colocó al empresariado como un actor político relevante en un periodo marcado por la implementación de políticas públicas promercado en la región.

Una interpretación sencilla del ascenso de grupos empresarios fue resultado de la implantación de reformas económicas neoliberales que colocaron en el centro el empoderamiento al sector

1 Este trabajo fue parte del proyecto “El poder fáctico de las élites empresariales en la política latinoamericana: un estudio comparado” a cargo de los autores, financiado por el programa Élités, políticas fiscales y privilegios en América Latina y el Caribe de CLACSO-OXMAN. Asimismo, queremos agradecer el apoyo del Instituto Iberoamérica de la Universidad de Salamanca que nos brindó el acceso a las bases de datos de las élites parlamentarias y del intercambio con investigadores del equipo dirigido por Manuel Alcántara en la pasantía realizada en FLACSO España por Miguel Serna.

privado y a los empresarios como agentes del cambio económico y del orden social. No obstante, una mirada más precisa del fenómeno requiere abordar diversos aspectos e interrogantes de los procesos de cambio en curso. A modo ilustrativo, ¿de qué empresariado estamos hablando?, ¿pertenecen a grupos nacionales o son representantes de grupos multinacionales?, ¿cómo cambian y se articulan las élites y cámaras empresariales en un periodo de creciente apertura económica y avance del poder de las corporaciones multinacionales en el control de las empresas y sectores económicos más dinámicos?; ¿cuáles y qué tipos de empresarios efectivamente ingresan a la política?, ¿cuál es la relación entre grupos empresarios, políticos y partidos políticos?

La incidencia y tipos de acción política de grupos empresarios (Durand, 2010, p. 72), en tanto actores colectivos, ha variado por la “diversidad y heterogeneidad” de sus organizaciones, así como por el grado de “cohesión y unidad” ante las coyunturas de amenazas al orden social de cambio social o incertidumbre económica. En el pasado reciente de los autoritarismos militares de la década del setenta, en el Cono Sur los grupos de empresarios tuvieron un papel de “legitimación ideológica”, especialmente al hacer sintonía con el “antiestatismo” y “liberalismo económico” dominante, y mantuvieron vínculos con los gobiernos, aunque con niveles de participación y apoyo variables en cada país a lo largo de los regímenes políticos (Birle, 1997, p. 325).

El impulso del segundo ciclo de reformas neoliberales facilitó el ascenso al poder político de personalidades del mundo empresarial y su politización en claves de contraposición ideológica a las alternativas populistas y socialistas (Durand, 2010, p. 83). No obstante, al mismo tiempo la concentración y extranjerización de las estructuras económicas, la transformación de la composición de los grupos empresariales dominantes; las crisis económicas de finales de la década del noventa sumado al ascenso de la “marea rosa” de las izquierdas latinoamericanas, les obligó a un repliegue táctico y a una reconversión política ante un nuevo escenario del posconsenso de Washington a inicios de los años 2000.

La llegada al poder político y experiencias de gobierno de las izquierdas en la primera década y media del nuevo siglo presionó la aparición de espacios de convivencia y aproximación pragmática entre las izquierdas y los sectores del empresariado. Por un lado, se produjo una moderación del discurso anticapitalista de la izquierda y el reconocimiento del papel que juegan los grupos de empresarios para el desarrollo económico y, por otro, de la moderación política y acercamiento pragmático de personalidades del mundo empresarial a los gobiernos (Flores Andrade, 2006, p. 64).

Por otra parte, los impactos de los giros político-ideológicos en la región, así como la amplitud de los procesos de cambio, han sido variados debido a los legados estructurales e institucionales de cada país, a las formas de articulación de las coaliciones políticas y fuerzas de apoyo a los gobiernos del ciclo progresista y posliberal, así como por las persistencias y peso de partidos de derecha y fuerzas conservadores en los diversos países de América Latina. Influencia y peso de los partidos políticos y fuerzas conservadoras que no deriva exclusivamente de la arena política, sino que también poseen un acceso privilegiado al control de recursos económicos, así como de medios de comunicación pública y cultural relevantes en la sociedad (Cannon, 2016).

En este sentido, de acuerdo con la amplitud de los cambios sociopolíticos producidos se puede clasificar en tres tipos de países en América Latina (Cannon, 2016, p. 153). Por un lado, tenemos países que mantuvieron una continuidad en las políticas públicas y matrices socioeconómicas típicas del neoliberalismo, con pocos cambios durante el periodo posliberal y con una fuerte presencia política de partidos de derechas. En esta situación se ubican países como Chile, Colombia, México y Perú. En una posición intermedia, se encuentran países en donde llegaron al poder izquierdas moderadas e institucionales, las cuales llevaron a cabo reformas sociales, pero convivieron con un peso político significativo de las derechas en la oposición. En esta perspectiva se encuentran las experiencias gubernamentales de países como Uruguay y Brasil. En el otro extremo, se pueden identificar las

experiencias de gobiernos de izquierdas que han promovido cambios más radicales en los sistemas políticos y sociales, donde las derechas tradicionales efectivamente perdieron espacio político, en países tales como Bolivia, Ecuador y Venezuela. Con sus diversas trayectorias, el peso político de las derechas vuelve a poner en el centro de la escena contemporánea la necesidad de analizar la convergencia entre programas políticos neoliberales y el reclutamiento de políticos provenientes del campo empresarial.

Por otra parte, el análisis de los grupos empresarios en la política es relevante debido a la influencia histórica de las clases altas en la composición de las élites políticas. En ese sentido, un aspecto que llamó la atención es el grado de elitismo social en la composición de élites políticas, el desempeño de la democracia y la desigualdad de la estructura social. Se encontraron evidencias empíricas de la relación entre el capital social y cultural-familiar de origen de quienes integran el parlamento y los indicadores de desigualdad socioeconómica de los países. Además, se advirtió que dicho patrón elitista no se relaciona positivamente con un desempeño mejor de las instituciones y funcionamiento de la democracia en la región (Sánchez y Rivas, 2009).

El objetivo del presente trabajo es acotado y de alcance exploratorio para tratar de comprender e identificar las modalidades de reclutamiento de la dirigencia política provenientes del campo empresarial en América Latina. Se trata de un estudio comparado en el cual se seleccionaron países diversos en las configuraciones partidarias de la región.

El trabajo se propone realizar un análisis factorial de correspondencias múltiples a partir de indicadores de origen socio ocupacional, formación educativa, modo de ingreso a la política, carrera política, partido político y posicionamiento ideológico de los diputados para identificar tipos de reclutamiento de grupos empresarios en la política.

El análisis se basa en las encuestas a élites parlamentarias de la Universidad de Salamanca, considerando los casos de Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, El Salvador, México, Perú y

Uruguay, cuya referencia temporal son los mandatos legislativos alrededor del año 2010.

Para los efectos de este trabajo se abordará la problemática del reclutamiento político desde la sociología política de las élites en sentido amplio. Reclutamiento entendido como estrategias y dispositivos de los agentes mediante los cuales movilizan capitales sociales, económicos y políticos, y como mecanismo instituyente de reglas de juego en el campo político en contextos históricos y sociales específicos.

Se trata, pues, de captar la influencia del background social de entrada y el desempeño en las carreras políticas (Offerlé, 1999), de comprender cómo la política se transforma en un espacio de disputa de bienes políticos dentro del propio campo y que puede servir para la acumulación de recursos y dispositivos en otros campos de la vida económica y social. Dicho análisis es particularmente relevante en el caso de empresarios que poseen patrimonio y recursos económicos significativos previos y su relación con las trayectorias políticas.

En este marco, varias interrogantes resultan relevantes para acotar los alcances del presente trabajo: ¿cuál es la influencia y modalidades de participación de personalidades empresariales en la política latinoamericana contemporánea?, ¿hay diferencias relevantes entre las diversas élites empresariales y los contextos nacionales?, ¿las élites empresariales están sub o sobrerrepresentadas en el campo político? y ¿cómo ha sido la orientación política e ideológica de empresarios en el campo político?

EL RECLUTAMIENTO EMPRESARIAL EN LA POLÍTICA PARLAMENTARIA

Desde el análisis clásico de Max Weber de la política como “vocación”, se plantea en forma recurrente la preocupación por entender los rasgos en la política moderna que llevan a un grupo de dirigentes a transformarse en profesionales especializados en el quehacer político, y de estudiar las profesiones que predisponen hacia el mundo político. A partir del análisis weberiano se delinean tres elementos en favor del reclutamiento de aspirantes entre profesiones vinculadas a la política: a) tener independencia económica, patrimonio o ingreso

económico, en magnitud y holgura suficientes para disponer de recursos materiales más allá de cubrir las propias necesidades básicas, b) la disponibilidad de tiempo y flexibilidad horaria para dedicarse a las actividades políticas, y c) el desarrollo de competencias psicosociales requeridas para el quehacer político, como las habilidades para el discurso en espacios públicos y el manejo de la retórica en el uso de la lengua oral y escrita, demostrar destrezas para la negociación de intereses en disputa y mediación de conflictos; o adquirir conocimientos prácticos sobre el funcionamiento del Estado.

Varios estudios identificaron en las élites políticas el peso de las profesiones universitarias de corte liberal, particularmente las jurídicas que recogen las aptitudes básicas de la profesión política moderna en el esquema weberiano, o las denominadas como “talking professions” (Norris, 1997). Estas trabajan con el lenguaje y el discurso como herramienta fundamental al incorporar a todas las que tienen orientación pedagógica, humanística y con los medios de comunicación; así como aquellas vinculadas con el mundo de las asociaciones y gremios de la sociedad civil (Dogan, 1999), o de la administración y los negocios. En otros estudios (Codato et al., p. 346) las ocupaciones de empresarios se ubican en un segundo escalón de profesiones que facilitarían la entrada a la vida política por la elevada independencia económica y el estatus social, aunque en un vínculo menor con la política.

Al lado del político profesional aparece en forma recurrente el papel del intruso político (Wright Mills, 1956), aquel que cuestiona de manera incisiva los límites exclusivos de las organizaciones políticas y del reclutamiento endógeno de dirigentes al interior del campo político. Lo característico del “intruso político” es que son dirigentes que provienen de trayectorias destacadas en otros campos de la sociedad (economía, cultura, sociedad civil, etc.), que realizan carreras políticas discontinuas, de “tránsfugas” individuales de un campo a otro. No obstante, es un segmento de la élite política muy relevante para comprender cómo se establecen vínculos y relaciones interélites de diferentes espacios de la sociedad.

Se puede considerar como un tipo de reclutamiento político lateral (Marenco, 2000; Marenco y Serna, 2007), en el sentido de que no son totalmente ajenos u outsiders a la política, en la práctica por lo general son candidaturas impulsadas por algún partido político. El principal rasgo es que hacen trayectorias de carreras dirigentes intermitentes y discontinuas entre la esfera política y las otras esferas o campos de la sociedad, como puede suceder con los grupos empresarios.

El presente trabajo explora el papel de las profesiones para el reclutamiento político, al partir de una noción amplia de “empresariado” que refiere a una constelación de dirigentes del campo empresarial y de las élites económicas, la cual abarca desde el clásico propietario de empresas y capital, pasando por las diferentes élites manageriales de empresas y grupos corporativos, dirigentes de entidades o asociaciones de empresas y del empresariado, hasta elencos profesionales asesores de grandes empresas. El trabajo no pretende, pues, cerrar los debates sobre la(s) definición(es) de empresariado, sino considerarla en sentido más abarcativo e integral, aunque considerando también los diversos tipos de élites empresariales que se pueden encontrar en la literatura especializada y los análisis de casos.

LA METODOLOGÍA UTILIZADA

El estudio se realizó a partir de datos procesados con base en los datos PELA del Observatorio de Élites Parlamentarias de América Latina de la Universidad de Salamanca y dirigido por el Dr. Manuel Alcántara. Este observatorio tiene como objetivo central profundizar en el conocimiento de las actitudes, opiniones y valores de la élite parlamentaria latinoamericana.²

Para este trabajo se realizó una selección de países y momentos históricos en función de algunos criterios definidos. Un primer elemento que se consideró responde a la necesidad de comparar distintos países de América Latina que han tenido cambios y

2 Extraído de la web <http://americo.usal.es/oir/elites/index.htm>

continuidades en las últimas décadas en sus configuraciones políticas partidarias. Esto permite obtener información comparada de distintas realidades dentro de la región. Así, se han considerado países que formaron parte del llamado “giro a la izquierda”, donde claramente se encuentran Argentina, Bolivia, Brasil, Chile y Uruguay; y también se seleccionaron aquellos donde se han mantenido gobiernos más conservadores o de derecha como Colombia, El Salvador, México y Perú.

El segundo criterio responde al marco temporal, en este sentido se procuró la realización de un estudio sincrónico, por lo que, dada la disponibilidad de bases de datos y características de las muestras representativas para los diversos países, se tomó el periodo entre el año 2005 y 2011, y dentro de ese periodo se encuentran enmarcados los distintos periodos legislativos correspondientes a cada país y de acuerdo con el plazo de duración de cada periodo.

El Universo de estudio estuvo compuesto por miembros de la Cámara Baja de cada uno de los países de estudio.³ La muestra entonces está compuesta por un total de 899 casos correspondientes a legisladores de la Cámara Baja con submuestras de entre 72 y 129 parlamentarios en cada uno de los países seleccionados para este trabajo.

Con base en la encuesta del Observatorio de Élités Parlamentarias, se seleccionaron algunas variables del cuestionario aplicado. En este sentido, las principales variables que surgen de la propia base del proyecto PELA utilizadas fueron las siguientes:

- a) Sexo
- b) Partido político
- c) Actividad principal antes del cargo
- d) Antecedentes familiares en política
- e) Grado de escolaridad

3 Legisladores de Bolivia: Cámara Boliviana. Brasil: Congreso Nacional Brasileño. Chile: Cámara Chilena. Colombia: Honorable Cámara de Representantes Colombiana. El Salvador: Asamblea Legislativa salvadoreña. México: Cámara de Diputados de México. Perú: Congreso peruano. Uruguay: Cámara de Representantes de Uruguay

A su vez, se construyó una nueva variable llamada “Posicionamiento ideológico partido”, la cual fue construida a partir del procesamiento de la siguiente pregunta para cada uno de los países: “Cuando se habla de política se utilizan normalmente las expresiones izquierda y derecha. En una escala donde el 1 es la izquierda y el 10, la derecha, ¿en qué casilla colocaría usted a los siguientes partidos o coaliciones?”. Por lo tanto, la clasificación de los partidos políticos para este artículo no se basa en la autoidentificación ideológica de cada parlamentario, sino del posicionamiento ideológico que los legisladores hacen de los distintos partidos. A partir de ahí, los partidos que se ubicaron entre el 1 y el 3,9 fueron clasificados como izquierda; entre 4 y 6,9, como centro, y aquellos con 7 o más fueron clasificados como derecha.

Asimismo, se recodificó la variable “Actividad principal antes del cargo” con el fin de reducir las categorías y enfocar las variables a los objetivos del trabajo, además se redujo la cantidad de categorías de esta variable a un total de 26 (25 de ocupaciones y una residual de No Sabe/No contesta). Esta recodificación significó un arduo proceso de compatibilización de las distintas ocupaciones y formas diferentes de llamarlas localmente. A su vez, requirió el trabajo de recodificación de los distintos libros utilizados en la codificación en cada uno de los países, al final se agruparon algunas categorías que en ciertos países figuraban con especificidades que en otros se utilizaban en forma agregada.

El siguiente cuadro muestra la distribución porcentual obtenida de las categorías ocupacionales relevadas en el conjunto de los países estudiados. Así, se puede ver que las profesiones jurídicas ocupan el primer lugar (15,8 %), en segundo lugar, las no jurídicas (14,3 %) y en tercer lugar las empresariales (12,1 %).

Para el objetivo de la investigación, resulta relevante la conjunción del sector empresarial a partir de cuatro categorías ocupacionales: empresario, ejecutivo de empresa (gerentes generales o en altos cargos de empresas privadas, sin propiedad en las mismas) comerciante y productor rural. Tomadas en conjunto, se puede establecer que los parlamentarios con actividad en el sector empresarial nuclea el 22,6 % de los diputados estudiados en estos países.

Cuadro 1. Ranking de las principales ocupaciones relevadas

Ocupación	Porcentaje
Profesiones jurídicas	15,8
Profesional no jurídicas	14,3
Empresario	12,1
Profesor universitario	10,2
Cargo público electivo/designado	7,9
Funcionario público	7,6
Empleado privado	4,3
Ejecutivo empresa	4,3
Actividad política	4,1
Comerciante	3,3
Productor rural	2,9
Docente	2,2
Sindicalista/Social	2,1
Periodista	2,0
Trabajador rural	1,2
Escritor/Artista	1,0
Obrero	0,9
Militar/Policia	0,7
Empleado sin especificar	0,6
Trabajador cuenta propia	0,4
Justicia/Juez	0,4
Jubilado	0,2
Pastor	0,2
No sabe/No contesta	1,0

Fuente: elaboración propia con base en la Encuesta PELA.

Un elemento central para el análisis que será abordado en las siguientes páginas se refiere a la distribución de esos empresarios dedicados a la política en el espectro ideológico. Así, y de acuerdo con el criterio estipulado más arriba, los partidos políticos de izquierda en los distintos países se presentan en el Cuadro 2.

Cuadro 2. Partidos clasificados como izquierda por país

Partido	País	Posicionamiento
Movimiento al Socialismo (MAS)	Bolivia	Izquierda
Partido Popular Socialista (PPS)	Brasil	Izquierda
Partido Verde (PV)	Brasil	Izquierda
Partido Comunista do Brasil (PCdoB)	Brasil	Izquierda
Partido por la Democracia (PPD)	Chile	Izquierda
Partido Socialista (PS)	Chile	Izquierda
Polo Democrático Alternativo (PDA)	Colombia	Izquierda
Frente Farabundo Martí para la Liberación Nacional (FMLN)	El Salvador	Izquierda
Partido de la Revolución Democrática (PRD)	México	Izquierda
Unión por el Perú (UPP)	Perú	Izquierda
Frente Amplio (FA)	Uruguay	Izquierda

Fuente: elaboración propia con base en la Encuesta PELA.

Ahora bien, en el Cuadro 3 se presentan los distintos partidos políticos ubicados en el centro del espectro político de acuerdo con el criterio de clasificación.

Cuadro 3. Partidos clasificados como centro por país

Partido	País	Posicionamiento
Frente para la Victoria-Partido Justicialista	Argentina	Centro
Unión Cívica Radical (UCR)	Argentina	Centro
Coalición Cívica ARI	Argentina	Centro
De la Concertación	Argentina	Centro
Partido Socialista	Argentina	Centro
Propuesta Republicana (PRO)	Argentina	Centro
ARI Autónomo 8	Argentina	Centro
Frente Justicia Unión y Libertad	Argentina	Centro
Partido Republicano Brasileño (PRB)	Brasil	Centro
Partido Democrático Trabalhista (PDT)	Brasil	Centro

continúa...

Partido de los Trabajadores (PT)	Brasil	Centro
Partido Trabalhista Brasileiro (PTB)	Brasil	Centro
Partido del Movimiento Democrático Brasileño (PMDB)	Brasil	Centro
Partido Socialista Brasileño (PSB)	Brasil	Centro
Partido de la Social Democracia Brasileña (PSDB)	Brasil	Centro
Partido Demócrata Cristiano (PDC)	Chile	Centro
Partido Revolucionario Social Demócrata (PRSD)	Chile	Centro
Partido Liberal Colombiano (PLC)	Colombia	Centro
Cambio Democrático (CD)	El Salvador	Centro
Partido Aprista Peruano (PAP)	Perú	Centro
FC	Perú	Centro
Partido Nacionalista Peruano (PNP)	Perú	Centro
Partido Independiente	Uruguay	Centro

Fuente: elaboración propia con base en la Encuesta PELA.

Finalmente, en el Cuadro 4 se aprecian los partidos políticos de cada país que fueron clasificados a la derecha del espectro ideológico. En el Cuadro 5 los partidos políticos que no han podido ser clasificados.

Cuadro 4. Partidos clasificados como derecha por país

Partido	País	Posicionamiento
Movimiento Nacionalista Revolucionario (MNR)	Bolivia	Derecha
Unidad Nacional	Bolivia	Derecha
Partido Democrático Social (PODEMOS)	Bolivia	Derecha
Partido Progressista (PP)	Brasil	Derecha
Partido Social Cristão (PSC)	Brasil	Derecha
Partido da República (PR)	Brasil	Derecha
Demócratas (DEM)	Brasil	Derecha
Renovación Nacional (RN)	Chile	Derecha
Unión Democrática Independiente (UDI)	Chile	Derecha
Partido Conservador Colombiano (PCC)	Colombia	Derecha
Partido Social de Unidad Nacional (UN)	Colombia	Derecha
Cambio Radical (CR)	Colombia	Derecha

continúa...

Convergencia Ciudadana (CC)	Colombia	Derecha
Alianza Republicana Nacionalista (ARENA)	El Salvador	Derecha
Partido Nacional Liberal (PNL)	El Salvador	Derecha
Partido Demócrata Cristiano de El Salvador (PDC)	El Salvador	Derecha
Partido Acción Nacional (PAN)	México	Derecha
Partido Revolucionario Institucional (PRI)	México	Derecha
AF	Perú	Derecha
Partido Popular Cristiano (PPC)	Perú	Derecha
Unión Nacional (UN)	Perú	Derecha
Partido Colorado (PC)	Uruguay	Derecha
Partido Nacional (PN)	Uruguay	Derecha

Fuente: elaboración propia con base en la Encuesta PELA.

Cuadro 5. Partidos no clasificados por país

Partido	País	Posicionamiento
Frente Cívico por Santiago	Argentina	No clasificado
Otros Argentina	Argentina	No clasificado
Otros Brasil	Brasil	No clasificado
Otros Chile	Chile	No clasificado
Otros Colombia	Colombia	No clasificado
Otros México	México	No clasificado
Otros Perú	Perú	No clasificado

Fuente: elaboración propia con base en la Encuesta PELA.

Además de las variables ya mencionadas, se utilizaron otras que también surgen de la base de datos del proyecto PELA:

- a) Creyente
- b) Religión
- c) Tipo organización inicio actividad política
- d) Factores más importantes para ser elegido
- e) Dedicación exclusiva

Más allá de la presentación de los resultados obtenidos respecto a la presencia de personalidades empresarias en la política de los distintos países y los diferentes perfiles de empresarios encontrados tanto en términos generales como dentro de cada uno de los países, se ha realizado un análisis de correspondencias múltiples.

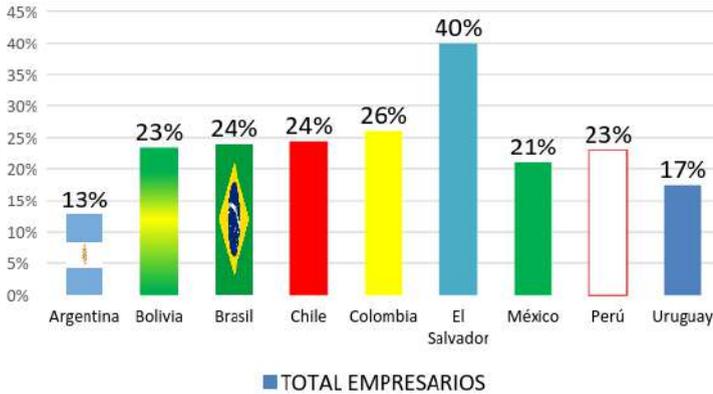
El Análisis de correspondencias múltiples permite realizar una exploración a partir de variables categóricas y de reducir la complejidad estadística univariada, así como de la jerarquización de los distintos factores explicativos que intervienen en el modelo. El análisis factorial permite identificar dimensiones y ubicar espacialmente las categorías de estudio. Sirve para explorar las relaciones e interdependencia entre categorías de las variables de estudio y situar, en particular en este trabajo, la posición de los grupos empresarios.

Las variables activas utilizadas en el modelo de Análisis de correspondencias múltiples fueron partido político y posicionamiento ideológico. Por su parte, las variables complementarias fueron: actividad principal antes del cargo, antecedentes familiares en política, grado de escolaridad, creyente, religión y tipo de organización de inicio de la actividad política.

EL SOBREDIMENSIONAMIENTO POLÍTICO DE CATEGORÍAS EMPRESARIALES EN LA POLÍTICA LATINOAMERICANA

Tal como se explicitó más arriba, el conjunto del sector empresarial, incluyendo a empresario, ejecutivo de empresa (gerentes generales o en altos cargos de empresas privadas, sin propiedad en esas) comerciante y productor rural, alcanzan el 22,6 % de los diputados estudiados en estos países. Es decir, casi la cuarta parte de las bancas en el conjunto de países seleccionados están ocupados por empresarios.

Gráfico 1. Total de empresarios en la política

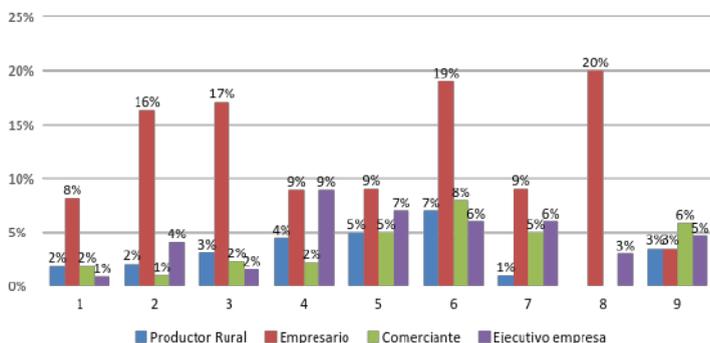


Fuente: elaboración propia con base en la Encuesta PELA.

Sin embargo, al analizar las diferencias entre los distintos países se destaca claramente El Salvador por ser el país con mayor presencia de empresarios en la política (40 %). En el otro extremo sobresalen Uruguay (17 %) y Argentina (13 %), en donde una de cada cinco bancas legislativas está ocupada por alguien proveniente del mundo empresarial. En el resto de los países, la presencia de empresarios en el congreso ronda entre el 21 y el 26 %. Así, en orden ascendente se registran: México (21 %), Bolivia y Perú (23 %), Brasil y Chile (24 %) y Colombia (26 %).

Cuando se desagrega la categoría de empresarios en la política, se observa que en el conjunto de los nueve países estudiados se encuentran: 3 % de productor rural, 12 % de empresarios, 4 % de comerciantes y 4 % de ejecutivos de empresa. No obstante, existen también diferencias importantes en el perfil de estos grupos de empresarios en la política según los distintos países, tal como se muestra en el Gráfico 2.

Gráfico 2. Tipos de categorías empresariales en la política



Fuente: elaboración propia con base en la Encuesta PELA.

Mientras El Salvador es el país con mayor presencia de empresarios en la política, al desagregar se aprecia una fuerte presencia de la categoría “empresario concentrando” con cerca de la mitad de los registros, y luego se distribuyen homogéneamente y en menor medida las categorías de productor rural, comerciante y ejecutivo de empresa.

Por su parte, Bolivia, Brasil y Perú, países que se ubican cerca del promedio en la proporción de personalidades empresariales en la política, tienen una concentración mucho más marcada en la categoría de empresario tradicional (industrial, de servicios) con una presencia en menor medida los vinculados con la producción rural, el comercio o integrantes de la alta gerencia de empresas. Argentina, el país con menor presencia de empresarios en los legislativos, también muestra una mayor presencia del empresariado tradicional.

Del otro lado, Uruguay muestra una homogeneidad mayor de los distintos sectores vinculados al mundo empresarial en el parlamento, con una presencia levemente mayor de comerciantes y de ejecutivos de empresa.

Chile y Colombia muestran un perfil un poco distinto (quizá junto con México), donde la presencia de “ejecutivos de empresas” tiene un peso similar al de “empresarios”. Chile se destaca por su participación mayor de productores rurales y ejecutivos de empresas.

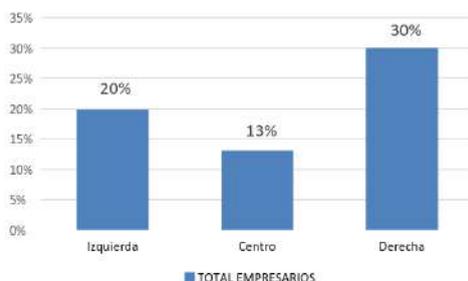
Como se vio, Colombia y El Salvador destacan también por tener una proporción mayor de empresarios en todas las categorías; México, por la presencia de ejecutivos de empresas y comerciantes. A esto se debe agregar que es el único país cuyos legisladores son reclutados de las organizaciones empresariales.

Estos pesos distintos entre países dan cuenta de los perfiles de reclutamiento de políticos empresarios. En este sentido, se aprecia el peso que han tenido los distintos perfiles de élites empresariales en los diferentes países, con El Salvador como el ejemplo de mayor presencia de empresarios, pero que muestra también que en el conjunto de los países esta presencia resulta relativamente homogénea en los países estudiados, con las excepciones ya mencionadas de Argentina y Uruguay, con menor presencia de empresarios en la política parlamentaria.

Sin embargo, a su vez, el peso de las diversas élites empresariales entre los distintos países también da cuenta de procesos de reclutamiento y de incidencia distinta entre las categorías empresariales definidas. En este sentido se aprecia: a) un peso mayor de los productores rurales en Chile, Brasil, Colombia y El Salvador; b) un reclutamiento más fuerte de empresarios en Bolivia, Perú, Brasil y El Salvador; c) una mayor presencia de managers (ejecutivos de empresa) en Chile, México, Colombia y El Salvador; d) finalmente, una mayor presencia de comerciantes en Uruguay, México, Colombia y El Salvador.

Un aspecto central por considerar es la relación entre el empresariado y los distintos partidos dentro del espectro ideológico. Como se aprecia en el Gráfico 3, la presencia de personalidades empresariales es más fuerte en los partidos clasificados como de Derecha, donde el 30 % de las bancadas legislativas de esos partidos forman parte de la categoría “empresario” tomado en su globalidad. En el caso de los partidos de izquierda, la presencia es menor (20 %). Finalmente, los partidos con menor presencia de empresarios son los partidos clasificados como de centro.

Gráfico 3. Total de empresarios en la política según posicionamiento ideológico



Fuente: elaboración propia con base en Encuesta PELA.

EL LUGAR DE LOS GRUPOS DE EMPRESARIOS EN EL CAMPO POLÍTICO

En este apartado se realizará un análisis multivariado factorial de correspondencias a través de indicadores de origen socio ocupacional, carrera política, partido político y posicionamiento ideológico de los diputados para identificar tipos de reclutamiento de categorías empresariales en la política. Esta técnica permite establecer dimensiones y ubicar espacialmente las categorías de estudio.

El análisis múltiple de correspondencias es útil para explorar las relaciones e interdependencia entre las categorías de las variables de estudio y situar, en particular en este trabajo, la posición de los empresarios. Un primer acercamiento a la relación entre campo político y económico con la técnica de análisis factorial de correspondencias múltiples se realizó para el caso en Serna (2013).

La primera parte del trabajo consistió en explorar las asociaciones entre las distintas variables estudiadas; por un lado, aquellas de carácter político-ideológico (partido de pertenencia e identificación ideológica) y, por el otro lado, las referidas al origen social, socialización, experiencia profesional (ocupación principal antes del cargo, antecedentes familiares en la política, grado de escolaridad, creyente, religión y tipo de organización de inicio en la actividad política). A partir del análisis bivariado varias asociaciones fueron estadísticamente significativas (correlaciones superiores a 0,2 y test de significación 0,000).

El análisis multivariado realizado, mediante el análisis factorial de componentes principales, muestra que los valores Eigenvalues obtenidos para estos dos factores arrojan un 0,8402 para la primera dimensión y 0,8254 para la segunda. La varianza explicada de ambos es de 16,66 % (8,40 para el primero y 8,26 para el segundo) (con el factor de corrección de benzecri 41,14 % de la varianza explicada por los dos primeros factores).

En el Cuadro 6 se muestran los resultados obtenidos para la contribución de las variables activas del modelo a cada uno de los ejes. Así, se aprecia una contribución mayor en el Eje 1 del FA, el MAS, FMLN, PAN, PRD y UPP cuando se analiza la variable partido político, y una contribución más fuerte de la izquierda y en segundo lugar de la derecha al analizar el posicionamiento ideológico. Por su parte, en el Eje 2 se muestra una contribución mayor de los partidos Frente para la Victoria, PT y PLC en el caso de los partidos políticos, y del centro en el caso del posicionamiento ideológico.

Cuadro 6. Contribución de variables activas en los ejes

VARIABLES ACTIVAS, CATEGORÍAS	EJE 1	EJE 2
Partido político		
FA	8,96	1,59
PN	2,07	1,01
Frente para la Victoria	0,00	14,37
MAS	7,91	2,01
PODEMOS	2,58	1,14
UDI	2,88	0,79
PT	0,01	5,61
PMDB	0,26	3,67
PLC	0,03	7,34
UN	2,36	1,10
Otros Colombia	0,04	0,26
ARENA	3,04	1,39
FMLN	3,82	0,88

continúa...

PAN	4,93	3,20
PRD	4,92	0,22
PRI	2,75	1,04
UPP	3,39	0,39
PAP	0,01	3,97

Posicionamiento ideológico partido		
Izquierda	31,86	4,29
Centro	0,19	34,27
Derecha	17,95	11,32
No clasificado	0,00	0,12

Fuente: elaboración propia.

En el Cuadro 7 se analizará cuál es el sentido de la relación de cada categoría dentro de los ejes. Entonces, se aprecia que los partidos políticos que aparecen con un sentido más pronunciado y en forma negativa son el FA, MAS, FMLN y el PRD, mientras que en el caso del posicionamiento ideológico presenta un fuerte sentido negativo la izquierda.

En el Eje 2 los partidos que aparecen en forma contundente con sentido negativo son el Frente para la Victoria, el PT, PMDB y el PLC. Mientras que en el caso del posicionamiento ideológico el marcado sentido negativo se aprecia en el centro.

Cuadro 7. Sentido de las relaciones de las categorías en cada eje

Partido político	Eje 1	Eje 2
FA	-1,48	0,62
PN	0,84	0,58
Frente para la Victoria	0,03	-1,76
MAS	-1,23	0,62
PODEMOS	0,87	0,57
UDI	1,10	0,57

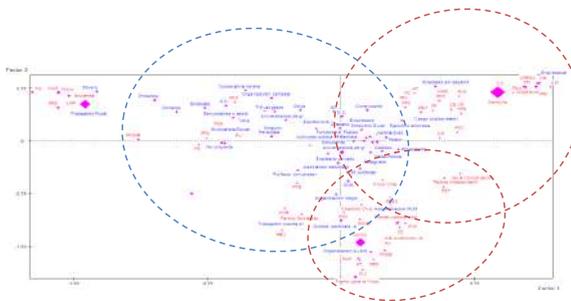
continúa...

PT	0,07	-1,36
PMDB	0,30	-1,13
PLC	0,10	-1,57
UN	1,00	0,67
Otros Colombia	0,12	-0,30
ARENA	0,98	0,66
FMLN	-1,13	0,54
PAN	1,01	0,81
PRD	-1,23	0,26
PRI	0,96	0,59
UPP	-1,00	0,34
PAP	0,05	-1,32

Posicionamiento ideológico partido		
Izquierda	-1,43	0,52
Centro	0,11	-1,44
Derecha	0,88	0,69
No clasificado	0,00	-0,16

Fuente: elaboración propia.

Gráfico 4. Análisis de correspondencias múltiples Factor 1 y 2



Fuente: elaboración propia con base en la Encuesta PELA.

En el Gráfico 4 se despliegan dos grandes factores por analizar. El Factor 1 indica la oposición entre izquierda y derecha en el posicionamiento ideológico de los partidos a los que pertenecen los diputados. El Factor 2 se conforma en un eje que se puede considerar de profesionalización de la política, ubicando en ese eje a los profesionales de la política, por un lado, y los perfiles de políticos no profesionales, por el otro.

Como se puede apreciar, en el cuadrante superior derecho se ubican los partidos clasificados de derecha, al correlacionar positivamente el Factor 1 y el 2. En ese mismo cuadrante se puede apreciar la presencia de los distintos tipos de categorías empresariales, tanto en el sentido tradicional de propietarios de empresas, como productores rurales, comerciantes, rentistas y manager de empresas. En este grupo aparecen perfiles que muestran una asociación entre políticos más conservadores y el desempeño de actividades empresariales. Así, se destaca la presencia de parlamentarios con estudios universitarios en profesiones no jurídicas, se encuentran también las categorías de jueces y militares, con un perfil de creencias religiosas más vinculados a las religiones protestantes y católica. Pero, fundamentalmente, en el foco que interesa en este artículo, se encuentran correlacionados de forma positiva a ambos factores quienes iniciaron su actividad política en asociaciones empresariales. Puede apreciarse que los grupos empresarios que participan en la política tienen una fuerte correlación con los partidos de derecha, las profesiones no jurídicas, la religión y la participación en asociaciones empresariales.

En el cuadrante opuesto, el superior izquierdo, correlacionando negativamente con el Factor 1 y en forma positiva con el Factor 2, se encuentran los diputados pertenecientes a partidos de izquierda. En este cuadrante las bancadas parlamentarias están asociadas a categorías de trabajadores urbanos (obreros) y trabajadores rurales, también se encuentran quienes iniciaron su actividad política en sindicatos y organizaciones campesinas, docentes, quienes tienen estudios primarios y secundarios y los no creyentes. También se encuentran otros perfiles tradicionalmente vinculados a la izquierda,

como escritores y artistas, así como periodistas. En este sentido, son perfiles contrapuestos a los encontrados entre legisladores de partidos clasificados a la derecha.

Por último, en los cuadrantes inferiores, al correlacionar en forma negativa con el Factor 2, y en posición más equidistante tanto negativa como positiva con el Factor 1, se encuentra a los parlamentarios vinculados a partidos clasificados como de centro. En este grupo se puede apreciar una mayor afinidad mayor entre el posicionamiento ideológico de centro de los políticos, las profesiones jurídicas y la participación en la administración pública. Las dirigencias políticas muestran un mayor capital escolar, pues aparecen más vinculados a la presencia de una escolaridad de posgrado. Entre los parlamentarios de centro se aprecia también una relevancia de la actividad gremial profesional, las asociaciones estudiantiles y el inicio de la actividad política a través de organizaciones juveniles como elementos de reclutamiento político.

CONCLUSIONES

La información utilizada en este artículo fue recabada del Observatorio Élités Parlamentarias en América Latina, del cual se seleccionaron nueve países: Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, El Salvador, México, Perú y Uruguay.

Al analizar en un primer momento la información se aprecia una sobre representación del empresariado ocupando cargos parlamentarios, pues el total de empresarios en la política en el conjunto de países asciende a casi la cuarta parte de las bancas (22,6 %). Sin embargo, hay algunas diferencias sustanciales entre los distintos países donde se destaca claramente El Salvador por que presenta la mayor presencia de empresarios en la política con el 40 %, mientras que en el extremo opuesto se encuentran Uruguay (17 %) y Argentina (13 %). El resto de los países se ubica en torno al promedio encontrado en la presencia de grupos empresarios en la política, es decir, entre el 21 % y el 26 %.

Más allá de las evidencias empíricas aportadas por este estudio, debe considerarse que la participación del empresariado

en la política es bastante más significativa cuantitativa y cualitativamente. De los estudios de caso disponibles⁴ se sabe que la participación de empresarios es aún más extendida e incisiva en la “alta política” del Parlamento, a nivel del Senado y de los líderes partidarios, así como en los puestos estratégicos del gabinete ministerial de los gobiernos y particularmente en el área de economía y finanzas. Además, se debe sumar la influencia indirecta de los grupos empresariales en la política a través de la acción colectiva de las gremiales y asociaciones empresariales.

En todos los casos, las evidencias empíricas refuerzan la hipótesis de sobrerrepresentación política de los grupos empresariales y de las élites económicas en América Latina cuando se los compara con el peso que tienen esas categorías y grupos sociales en la estructura social de cada país (Carnes, Lupu, 2015).

El Análisis de Correspondencias Múltiple permitió identificar los perfiles de los distintos parlamentarios y poder hacer foco en los empresarios dedicados a la actividad política. En este sentido se aprecia una relación entre los grupos parlamentarios de izquierda con los de obreros y los de trabajadores rurales. A su vez, se encuentra un vínculo fuerte con quienes iniciaron su actividad política en sindicatos y organizaciones campesinas y mineras. También se ha apreciado la relación entre parlamentarios de izquierda y docentes, así como con quienes tienen estudios primarios y secundarios y los no creyentes.

En contraposición a estos se encuentran los grupos parlamentarios de partidos de derecha, quienes están fuertemente relacionados con los de empresarios. Comparten el cuadrante de correlación entre los factores los parlamentarios de los partidos de derecha con los distintos tipos de empresarios (tradicionales propietarios de empresas, productores rurales, comerciantes, rentistas y ejecutivos de empresas). Este tipo de parlamentarios se encuentra, a su vez,

4 A modo de ejemplo, en Brasil (Neves et al., 2014) o en Uruguay (Serna, Bottinelli, 2020) la participación de empresarios en la cámara de senadores se ubica entre el 30 y el 20 %, valores muy superiores a los encontrados en la cámara de diputados de cada país.

relacionado con las profesiones no jurídicas, a los jueces, los militares, con un perfil más religioso y vinculados a las religiones protestantes y católica. No obstante, también aparecen fuertemente vinculados a quienes iniciaron su actividad política en las asociaciones empresariales.

En definitiva, puede analizarse que las categorías de empresarios que participan en la política latinoamericana tienen una fuerte proximidad con los partidos de Derecha, están vinculados con las profesiones no jurídicas, la religión y la participación en asociaciones empresariales.

Finalmente, el análisis factorial permitió identificar tres grupos de dirigentes políticos con perfiles de reclutamiento social y carrera política diferenciados. De una parte, las dirigencias provenientes del sindicalismo y de la militancia en asociaciones de la sociedad civil se ubican más próximas al espacio ideológico de la izquierda. En el campo opuesto están los grupos dirigentes provenientes de las posiciones de privilegio económico -en la captura de rentas o de dirección empresarial- más próximos a la derecha ideológica, y los dirigentes políticos profesionales que se posicionan en el centro político. En síntesis, el grupo de políticos-empresarios se encuentra en las antípodas de los políticos-sindicalistas, pero también en oposición a los políticos-profesionales.

BIBLIOGRAFÍA

Alcántara, Manuel (2012). *El oficio del político*. Madrid: Tecnos.

Birle, Peter (1997). *Los empresarios y la política en la Argentina*. Buenos Aires: Editorial Belgrano.

Cannon, Barry (2016), *The right in Latin America. Elite power, hegemony and the struggle for the State*. Nueva York: Routledge.

Carnes, Nicholas y Lupu, Noam (2015). Rethinking the Comparative Perspective on Class and Representation: Evidence from Latin America. *American Journal of Political Science*, 59(1), 1-18.

Codato, Adriano; Costa, Luiz y Massimo, Lucas (2014). Clasificando ocupações prévias à entrada na política: uma discussão metodológica e um teste empírico. *Revista Opinião Pública*, Campinas,

20(3): 346-362. <https://www.scielo.br/j/op/a/njfZp6cNFLGBRvStX-VF7wc/abstract/?lang=pt>

Dogan, Mattei (1999). Les professions propices à la carrière politique. Osmoses, filières et viviers. En Michel Offerlé (ed.), *La profession politique XIXe-Xxe siècles* (pp. 171-200). Paris: Ed. Belin.

Durand, Francisco (2010). Empresarios a la presidencia. *Revista Nueva Sociedad*, 225: 69-85. <https://nuso.org/articulo/empresarios-a-la-presidencia/>

Flores Andrade, Anselmo (2006). Empresarios e izquierda: dos mundos que se acercan. *Revista Nueva Sociedad*, 202. <https://nuso.org/articulo/empresarios-e-izquierda-dos-mundos-que-se-acercan/>

Marengo, André (2000). *Não se fazem mais oligarquias como antigamente: recrutamento parlamentar, experiência política e vínculos partidários entre deputados brasileiros [1946-1998]* Tesis de Doctorado, UFRGS, Porto Alegre.

Spolíticas na esquerda e direita não são iguais? recrutamento legislativo no Brasil, Chile e Uruguai. *Revista Brasileira de Ciências Sociais*, 22(64). <https://www.scielo.br/j/rbcsoc/a/9ZQBCVx8h6VdjMrpKmqDkqb/abstract/?lang=pt>

Neves Costa, Paulo Roberto; Domingos Costa, Luize y Nunes, Wellington (2014). Os senadores-empresários: recrutamento, carreira e partidos políticos dos empresários no Senado brasileiro (1986-2010). *Revista Sociologia e Política*, 22(52), 47-57. <https://www.scielo.br/j/rbcpol/a/9MX9nGf7zdrqBM8JpWQHbK/abstract/?lang=pt>

Norris, Pippa. (1997). *Passages to Power: Legislative recruitment in Advanced Democracies*. Cambridge: Cambridge University Press.

Sánchez, Francisco y Rivas, Cristina (2009). Patrones socioeconómicos de la élite legislativa y democracia en América Latina. En Anastasia Fátima, Araceli Mateos Díaz, Magna Inácio y Marta Mendes da Rocha, *Elites Parlamentares na América Latina* (pp. 131-177). Belo Horizonte: Argevementum Editora.

Serna, Miguel (2013). Espacio social, capital político y poder en Uruguay: una elite en transición. En Andre Marengo (org.), *Os Eleitos: representação e carreiras políticas em democracias* (pp. 53-74). Porto Alegre: Editora da UFRGS.

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): 655-673. <https://recyt.fecyt.es/index.php/res/article/view/77967>

Weber, Max (1919). *La política como vocación*. Montevideo: Fundación de Cultura Universitaria.

Wright Mills, Charles (1987 [1956]). *La élite del poder*. México: Ed.FCE.

DE BANQUERO A PRESIDENTE

LAS ÉLITES ECONÓMICAS ECUATORIANAS Y SUS MECANISMOS DE INCIDENCIA POLÍTICA

Anahi Macaroff

INTRODUCCIÓN

El 24 de mayo del 2021, en su tercer intento electoral, el exbanquero Guillermo Lasso asumió la presidencia de Ecuador. Su triunfo, con un programa de gobierno abiertamente proempresarial, representó un quiebre tras dos décadas en las cuales las élites empresariales, si bien tenían cada vez más influencia política, no habían logrado llegar al poder nacional vía elecciones.

El presidente Lasso se suma a la lista de las presidencias empresariales en la región, como Piñeira, Macri, Bolsonaro, Bukele, entre otros. En la mayoría de los casos, el discurso que acompaña estos triunfos y la posterior conformación de gabinetes, cuyas cabezas también provienen del sector empresarial, reza que estas personas al ser exitosas en el ámbito privado han demostrado ser buenas administradoras y, por lo tanto, sabrán administrar mejor el Estado que quienes no cuentan con esa experiencia. Este discurso omite un elemento central: no se puede equiparar el Estado y su obligación

de garantizar derechos con la administración de la empresa privada, cuyo fin es obtener ganancias, ni equiparar el interés privado al interés público.

El presente artículo se suma a una preocupación de investigadores e investigadoras de la región que buscan comprender las implicaciones y los conflictos de interés que trae aparejada la presencia directa de las élites económicas y empresariales en la gestión del Estado.

Antes de ahondar en el análisis del caso propuesto, se hará una breve discusión teórica sobre cómo entender el concepto de élites económicas y buscar algunas pistas para reflexionar sobre el ejercicio del poder político de estas.

En un segundo momento, se realizará una breve revisión del vínculo entre las élites económicas y el Estado ecuatoriano desde el periodo neoliberal, pues muchas de las figuras políticas de aquel entonces mantienen distintos grados de influencia y accionar político hasta la actualidad. Este recorrido permite trazar, tanto líneas de continuidad, como distinguir los elementos novedosos del momento actual.

Por último, se buscará esbozar líneas explicativas para interpretar el triunfo electoral de Guillermo Lasso, en tanto representante directo de las élites. En ese sentido cabe preguntarse qué representa su triunfo a poco más de un año de las manifestaciones que sacudieron Ecuador en octubre del 2019 y que parecían expresar un masivo rechazo a las políticas neoliberales. Al cumplirse el primer año de gestión, se presenta un primer análisis de su vínculo con las élites empresariales y financieras, la presencia de estas en la gestión del Estado y la composición de fuerzas y alianzas políticas.

MECANISMOS DE INCIDENCIA Y CAPTURA CORPORATIVA DEL ESTADO

Con la llegada del sector empresarial a la administración pública y la presencia de distintos presidentes en la región vinculados al sector empresarial o financiero, los estudios que abordan las implicaciones de este fenómeno cobran una nueva relevancia.

En primera instancia, cabe destacar los esfuerzos teóricos por plantear una definición de élites económicas y establecer cuáles élites o niveles de élites existen, lo cual resulta uno de los ámbitos más porosos del tema. Sin ánimo, ni espacio para saldar aquí dicha discusión, se utilizará un concepto simplificado de élite como una minoría que controla el poder y, específicamente, élites económicas como una minoría cuya jerarquía se basa en la posesión de riquezas que, a su vez, les otorga un lugar privilegiado para acumular recursos y conservar una posición aventajada en el orden social (Piketty, 2014; citado en Artia et al., 2017).

Si bien esta definición es muy amplia y se requiere discutir cuánta riqueza se necesita para ser parte de esta élite. A partir de esta generalidad se va a distinguir dos niveles de élites económicas, una de carácter local y otra nacional. En la primera su riqueza y ámbito de mayor influencia se basa en su anclaje territorial. La segunda presenta intereses económicos diversificados con un alcance nacional. Es preciso señalar que dicha división es puramente analítica, pues nos encontramos en una etapa de transnacionalizaciones de los capitales en la cual, las distintas élites (locales, nacional) mantienen formas de encadenamiento con intereses económicos transnacionales. Sin embargo, como se verá más adelante, la distinción propuesta sigue teniendo utilidad a la hora de mirar los mecanismos de influencia política de dichas élites.

A partir de allí, resulta interesante mirar cómo las élites económicas logran que sus intereses se vean reflejados en las decisiones políticas de los Gobiernos. La literatura sobre el modelo capitalista da cuenta del poder estructural de las élites, el cual se basa en el hecho de que los Gobiernos deben crear las condiciones para atraer capitales. Por lo tanto, el poder estructural del capital se basa en la dependencia de los Estados para con los inversores privados. En términos analíticos, el poder estructural se contrasta con el poder instrumental, que refiere a acciones explícitas y organizadas por parte de las élites empresariales para influir en las decisiones del Estado. En general, ambos poderes

–el estructural y el instrumental– se combinan mutuamente, pero aun así uno puede ser débil y el otro fuerte en distintas coyunturas históricas (Fairfield, 2015).

Este trabajo se centrará especialmente en analizar el poder instrumental de las élites económicas ecuatorianas. En ese sentido, la teoría distingue una serie de mecanismos como la financiación electoral, el lobby, la puerta giratoria o el soborno, que a su vez se puede desplegar en al menos tres fases: electoral, ministerial y de políticas públicas (Durand, 2019). Al dejar de lado los sobornos, se revisará el poder de lobby de las élites económicas, a través de sus representaciones gremiales y la captura corporativa del Estado mediante la puerta giratoria, la cual alude al paso de personas por altos cargos en el sector público y privado en diferentes momentos de sus trayectorias. Ese flujo puede darse en varias direcciones: a) personas en puestos directivos altos del sector privado acceden a cargos relevantes en el sector público, representan una puerta giratoria de entrada; b) personas funcionarias que, al dejar su cargo público, son contratadas en el sector privado para ocupar puestos directivos, representan la puerta giratoria de salida; o c) quienes ocupan altos cargos en el sector privado y el sector público alternativamente, dan cuenta de la puerta giratoria recurrente (Castellani, 2018, p. 50). De este modo, las élites tienen acceso a información privilegiada para torcer decisiones públicas en favor de intereses empresariales o de las propias empresas a las que pertenecen/pertenecían esas personas funcionarias, sin necesidad de que se cometan delitos tales como las coimas y los sobornos (Castellani, 2018). Entes como la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE) y el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) han advertido desde hace dos décadas sobre los efectos perniciosos que estas formas de proceder tienen sobre la orientación democrática de las agendas públicas, la acción estatal y las gobernanzas a distintos niveles (OCDE, 2017).

Ante este conflicto de intereses, en diferentes países se han establecido legislaciones específicas para regular la puerta giratoria; por ejemplo, la administración de Donald Trump elevó

de dos a cinco los años de espera para ocupar cargos en el sector privado o para ejercer actividades de lobby luego de dejar un cargo público; Japón, Reino Unido y los Países Bajos tienen esperas de dos años; en Canadá, el periodo es de cinco años y existe un código estricto con 20 recomendaciones específicas para evitar los conflictos de interés; Francia creó la Comisión de Ética Pública para analizar la trayectoria posterior a la ocupación de un cargo público y además establece un periodo de enfriamiento de hasta dos años luego de dejar un cargo público.

En el caso de Ecuador, la Constitución del 2008 incorporó el artículo 153 para regular la puerta giratoria de salida; en este se señala que quienes hayan ejercido la titularidad en alguno de los ministerios del Estado y las servidoras o servidores públicos de nivel jerárquico superior, una vez hayan cesado en su cargo y durante los siguientes dos años, no podrán formar parte del directorio, equipo de dirección, representantes legales o ejercer la procuración de personas jurídicas privadas, nacionales o extranjeras que celebren contratos con el Estado. Sin embargo, cómo se verá más adelante, la existencia de la norma ha quedado librada a criterios de interpretación que han dificultado su implementación ante la presencia de casos concretos de puerta giratoria de salida.

COMPORTAMIENTO HISTÓRICO DE LAS ÉLITES EN LA POLÍTICA ECUATORIANA

En Ecuador, las élites económicas se conformaron al calor del regionalismo económico y político que ha marcado la historia del país.¹ En este sentido, es preciso señalar que estas no conforman un grupo homogéneo e incluso mantienen disputas internas, sin embargo,

1 La configuración del Estado se realizó en base de economías regionales y en cada una se desarrollaron élites económicas locales. La falta de un proyecto nacional unificador que oscilaba entre políticas de promoción a la importación y exportación costeña y la promoción de la industria serrana para el consumo interno dieron forma a cierto regionalismo en el comportamiento de las élites económicas y políticas que muchas veces se expresa menos en una contradicción de intereses y más en una ausencia de unificación de las clases dominantes (Quintero y Silva, 1991).

logran actuar como un núcleo compacto –en determinadas coyunturas, cuando el conjunto de sus intereses se ve amenazado–.

Esto es posible por que comparten un sentido de superioridad simbólica y un lugar en la estructura jerarquizada, resultado de la combinación de factores culturales, raciales y étnicos que los unifica como un grupo con riquezas y se distingue del común de la sociedad. Su reproducción simbólica se logra, gracias a que comparten espacios de sociabilidad –como el Club la Unión de Guayaquil–, se reclutan y forman en los mismos colegios– Colegio Católico La Salle de Guayaquil–, universidades y empresas (Mills, 1993).

Entre la década de 1980 y los años 2000, los diferentes gobiernos adoptaron el consenso de Washington y aplicaron políticas de ajuste. Sin embargo, varios estudios proponen relativizar la idea tradicional de neoliberalismo y mirar este periodo como un neoliberalismo de Estado o estatización del neoliberalismo (Ramírez, 2012; Bustamante, 2001); en tanto, se procedió a una reducción selectiva del Estado que minimizó sus capacidades redistributivas, pero mantuvo prerrogativas con los sectores empresariales, cercanos a los distintos gobiernos (Montufar en Ramírez, 2012, p. 342).

Este periodo es clave, pues al igual que otros casos de la región (Durand, 2020), es el momento en el que las “clases dominantes” tomaron el Estado para, por un lado, priorizar sus intereses sin los elencos políticos clásicos como intermediarios y, por otro, diseñar un tipo de democracia funcional a dicho modelo (Nercesian, 2020, p. 22). Ecuador no fue la excepción y a lo largo del periodo se puede observar una fuerte presencia de las élites económicas en puestos claves del Ejecutivo y Legislativo (Allán 2013; Basualdo y Arceo, 2006; Macaroff, 2020). A su vez, muchos de los empresarios-políticos de entonces siguen teniendo relevancia en la vida política contemporánea. Por último, especialmente la presencia de las élites financieras² durante el gobierno de Jamil Mahuad (1998-2000), en el

2 La participación del sector financiero se dio tanto mediante el financiamiento de campaña. Por ejemplo, Fernando Aspiazu del Banco del Progreso contribuyó con USD 3 millones a la campaña electoral de Jamil Mahuad y fue parte de las

cual el actual presidente Guillermo Lasso inició su carrera política como gobernador de Guayas y superministro de Economía, al tiempo de presidía el Banco de Guayaquil³ tendrá un gran impacto en la vida social y política, así como en la memoria colectiva del país.

Los efectos de esta captura del Estado se evidenciaron con la crisis del feriado bancario, cuando a pesar del salvataje realizado por el Gobierno, los bancos “quebraron” y el Estado asumió costos que luego transfirió a la población al reducir el gasto social y el aumento de precios en los servicios. La moneda se devaluó y la economía terminó por dolarizarse.

El país experimentó un acelerado proceso de empobrecimiento y concentración de la riqueza: mientras en 1990 el 20 % más pobre recibía 4,6 % de los ingresos, para el año 2000 captaba menos del 2,5 %; en el mismo periodo el 20 % más rico incrementó su participación del 52 % a más del 61 % (Acosta, 2008). A escala social, se responsabilizó a las élites financieras y bancarias de una de las mayores migraciones de población ecuatoriana al extranjero.

Al final de este periodo, si bien las élites salieron airoas, en términos económicos, sus formas de representación política se verán fuertemente cuestionadas y gran parte de los partidos políticos ligados al establishment –a excepción del PSC– desaparecerán en los siguientes años.

personas beneficiadas con el salvataje bancario realizado desde el Estado. Como por el fenómeno de puerta giratoria, tanto de entrada como de salida de figuras ligadas al sector financiero como Álvaro Guerrero del banco La Previsora, fue presidente del Conam (entidad encargada de los procesos de privatización); Fernando Guerrero, también de La Previsora, fue gerente del Banco Central; Jorge Egas Peña, exministro de León Febres Cordero y vinculado al sistema financiero, como superintendente de Bancos; Ana Lucía Armijos pasó de la Asociación de Bancos Privados al Ministerio de Gobierno, luego a Finanzas y, al mismo tiempo fue presidenta de la Junta Monetaria; Carlos Larreátegui estuvo en Desarrollo Social y después fue presidente de la Asociación de Bancos Privados; y Medardo Cevallos Balda, del Bancomex, se convirtió en embajador en México; Jorge Guzmán, llegó a la Superintendencia de Bancos en junio de 1999, por designación del Congreso Nacional, tras el congelamiento bancario. Antes de ese cargo, había trabajado en el Banco del Pacífico, ocupado la vicepresidencia ejecutiva de la Asociación de Bancos Privados y presidido el Comité de Derecho Bancario.

3 Institución financiera privada.

DESCORPORATIVIZACIÓN Y RECUPERACIÓN DEL ESTADO

La llegada al gobierno de Rafael Correa en el 2007 encarnaba una esperanza de renovación política respecto a los partidos tradicionales ligados a las élites. Para ello, el Gobierno inició un “proceso de descorporativización del Estado”⁴ en el cual, se incluyó sin mayor distinción a las formas corporativas de las élites y las formas organizativas de base popular; es decir, sindicatos, movimiento indígena, entre otros (Ospina, 2011).

Así, la primera conformación del gabinete contaba con figuras nuevas y sin lazos estrechos con las élites, aunque en los poderes locales, especialmente en las zonas ligadas a la agroindustria, las élites regionales conservaron sus puestos de poder, incluso migraron de un partido político a otro e ingresaron a las filas de la Revolución Ciudadana (Macaroff, 2019).

El enfrentamiento del presidente Correa con ciertas élites adquirió relevancia simbólica especialmente con dos sectores. Su primer triunfo electoral fue contra Álvaro Noboa, representante de una de las mayores fortunas del país y ligado a la exportación bananera. Correa no dudó en señalar a Noboa como el representante de las oligarquías tradicionales. Su tercer triunfo fue la primera presentación de Guillermo Lasso en la contienda electoral. Desde el Gobierno, tanto en la campaña del 2013 como en la del 2017, se señaló la corresponsabilidad de Lasso en la crisis ocasionada por los efectos del feriado bancario. Así, Correa buscaba presentarse como la opción ante los intentos de las élites terratenientes y financieras de hacerse con el Estado.

Sin embargo, para el 2015, la caída del precio de las commodities redujo drásticamente el presupuesto del Estado. En este contexto, el Gobierno buscó acercarse a las élites colocando en su gabinete figuras más cercanas al mundo empresarial y con una mayor apertura al Lobby, como se vio en la firma de acuerdos

4 Antes de las reformas efectuadas por Correa, el 69 % de las instituciones del Poder Ejecutivo tenían representación corporativa. De esta representación, 67 % pertenecía a las cámaras de comercio e industria, mientras que el 27 % correspondía a gremios de trabajadores (Chiasson-Lebel, 2016).

comerciales. En este sentido, Wolff (2018) señala que durante los dos primeros periodos gubernamentales (2007-2013) hubo una clara reducción de la influencia de las élites económicas, pero a partir del tercer mandato de Correa se asistió a un restablecimiento parcial de la incidencia del empresariado en las políticas estatales.

El cambio de época implicó, como señalan Serna y Botinelli (2017), un juego de negociaciones y espacios de convivencia entre los progresismos y ciertos sectores del empresariado. Por un lado, los Gobiernos moderaron el discurso anticapitalista y reconocieron el papel de los grupos empresariales para el desarrollo económico; por el otro, las personas empresarias atravesaron una moderación política y un acercamiento pragmático a los Gobiernos.

MORENO Y EL RETORNO DE LAS ÉLITES A LA GESTIÓN DEL ESTADO

En el 2017, en un contexto de declive de los “gobiernos progresistas”, el candidato de la Revolución Ciudadana, Lenín Moreno, le ganó en segunda vuelta a Guillermo Lasso. Moreno fue vicepresidente de Rafael Correa y teóricamente representaba su continuidad. Sin embargo, se alejó de su antecesor y convocó a un diálogo nacional con organizaciones sociales, junto al sector empresarial y financiero.

Las organizaciones sociales, a las cuales el Gobierno anterior les había cerrado las puertas, vieron una oportunidad; no obstante, consiguieron espacios marginales y concesiones mínimas (Herrera, Macaroff, 2020). En cambio, las cámaras y organizaciones gremiales y empresariales lograron que sus propuestas, recomendaciones y solicitudes fueran mayoritariamente recogidas e implementadas, primero, a través de un Consejo Consultivo Productivo y Tributario, instancia creada por el Gobierno con la finalidad de “unir al Ejecutivo con el sector empresarial privado y así dinamizar la economía, crear empleos y simplificar trámites”, entre otros objetivos (Macaroff, 2021).

Moreno se deshizo de las figuras leales al expresidente y las reemplazó por miembros del sector empresarial. De este modo,

las élites económicas obtuvieron poder instrumental a través de la ocupación de cargos claves dentro del Ejecutivo, desde los cuales se impulsan medidas de ajuste estructural y se condonan deudas millonarias a las grandes empresas. Estas políticas abonaron al descontento social que estallaría en octubre del 2019.⁵

Durante las protestas Moreno, afirmó estar allanando el camino para una sucesión de las élites: “cuando llegue el momento, estaré allí para apoyar a quienes serán los futuros presidentes del Ecuador, el banquero Guillermo Lasso y Jaime Nebot representante del Partido Social Cristiano” (El Universo, 2019b). En todo caso, desde distintos sectores sociales se afirmó la existencia de un pacto de gobernabilidad y corresponsabilidad de las élites expresado en las figuras de Moreno-Lasso y Nebot.

Si las protestas del 2019 mostraron un rechazo a las políticas neoliberales y un descontento que se irradiaba a las figuras de Nebot y Lasso. ¿Cómo podemos explicar el triunfo electoral de este último en las elecciones presidenciales del 2021? Este será uno de los interrogantes del siguiente apartado.

TRIUNFO ELECTORAL DE LAS ÉLITES: UNA HISTORIA DE ALIANZAS COYUNTURALES QUE PONEN EN SUSPENSOS SUS DIFERENCIAS

Las elecciones presidenciales del 2021 representan el primer triunfo nacional de las élites en más de dos décadas. Tras el neoliberalismo, el único partido político ligado a las élites que sobrevivió a la crisis política fue el Partido Social Cristiano (PSC), pero su hegemonía quedó restringida a la costa ecuatoriana. La emergencia en el 2012 de Creando Oportunidades (CREO) con Guillermo Lasso a la cabeza significó una renovación en la representación política de las élites. Ese año Lasso dejó la presidencia ejecutiva del Banco de Guayaquil para emprender una carrera política en

5 No es objetivo de este texto abordar las múltiples aristas de la protesta social, sin embargo, en otro trabajo se plantea que un factor importante para el sostenimiento del Gobierno, cuya popularidad había entrado en una estrepitosa caída, fue la gran articulación y el consenso entre las élites económicas-políticas, el Gobierno y los grandes medios de comunicación (Herrera y Macaroff, 2020).

busca de la Presidencia de la República. La decisión no significa que fuera un “outsider”, pues durante el neoliberalismo había ocupado varios puestos como: gobernador de la provincia del Guayas, superministro de Economía y director de la Comisión de Tránsito, además fue presidente de la Fundación Terminal Terrestre de Guayaquil (2002-2008) y embajador itinerante (2003-2005) encargado de establecer contactos con el Gobierno estadounidense y entidades internacionales como el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional (El Telégrafo, 23 de enero del 2013). Durante todo ese tiempo, en paralelo, ejerció la presidencia del Banco de Guayaquil sin que se objetó conflicto de intereses.

CREO parecía llegar a disputar al PSC la representación política de las élites. Sin embargo, desde el inicio se observa una complementariedad expresada en encuentros y expresiones de apoyo mutuo entre sus líderes. Esta ida y vuelta de elogios y compromisos muestra que –al menos durante el periodo de predominio de la Revolución Ciudadana– preferían confluír y no disputarse los mismos votos. Según Ayala y Serrano (2020), a partir del 2013, el PSC se refugió en la provincia de Guayas abandonando la disputa nacional. La aparición de CREO en el 2012 toma la posta de representación de las élites en el país, sin terciar la representación en Guayas bajo el control del PSC.

Apuntando a la consolidación de una oposición nacional Lasso buscó sellar alianzas con las élites de la Sierra. De este modo, se produjo un acercamiento con otro movimiento creado en el 2012: el movimiento Sociedad Unida Más Acción (SUMA), con base en Quito y se logró ganar la alcaldía en el 2014 en una alianza no del todo formal entre SUMA-CREO-PSC y asestar un duro golpe al correísmo. Coronel y Ramírez (2014) conciben este resultado como el primer triunfo importante de la derecha y de las élites –por fuera de la ciudad de Guayaquil–, tras 7 años de predominio de la Revolución Ciudadana.

En el 2017, la alianza de CREO y SUMA⁶ se consolida para las elecciones presidenciales, en las cuales Lasso pierde en segunda vuelta por menos de tres puntos ante el candidato de la Revolución Ciudadana, Lenín Moreno.⁷

En su tercer intento electoral, con el apoyo del PSC⁸ Guillermo Lasso logró imponerse al candidato correísta Andrés Arauz. El resultado final debe mirarse de manera integral, pues el triunfo se da en un escenario complejo. Lasso pasó a segunda vuelta tras un ajustado triunfo sobre el candidato de Pachakutik que condensaba el sentir de las protestas de octubre del 2019. La corta diferencia –32 000 votos– y el mal manejo del Consejo Nacional Electoral empañó el proceso con denuncias de fraude electoral. Pachakutik leyó esta contienda como elegir entre Correísmo/extractivismo –Lasso/banca, y optó por llamar a votar nulo.⁹ En segunda vuelta, Lasso ganó con menos votos de los que obtuvo contra Moreno.¹⁰

Se podría esbozar una primera conclusión, las élites ganaron no porque hayan logrado amplificar el apoyo a su proyecto político, sino por la fragmentación del resto de las opciones políticas. En todo caso, el binomio Lasso-Borrero llegó al poder con gran debilidad en la

6 La alianza SUMA-CREO se rompió cuando la Asamblea Nacional votó la Ley, derivada de la consulta popular que prohíbe la postulación a una candidatura o a un cargo público a personas que tengan bienes en paraísos fiscales. Los grupos asambleístas de SUMA votaron a favor y los de CREO en contra. Desde CREO se rompió la alianza, aunque SUMA indicó que se mantenían muchos temas en común (El Universo, 07 de julio del 2017).

7 Hasta aquí, me interesa evidenciar el proceso de alianzas y mostrar que, a pesar de las tradicionales fracturas regionales, las élites logran generar articulaciones y alianzas coyunturales que les permite aprovechar el desgaste del gobierno progresista.

8 En las elecciones presidenciales del 2021, SUMA presenta su propio candidato, quien obtuvo el décimo lugar con menos del 1 %, pero llamaron a votar por Lasso en segunda vuelta.

9 El voto nulo alcanzó el 16 % de la población, el porcentaje más alto registrado en las elecciones presidenciales de segunda vuelta. Las razones para el voto nulo de parte de Pachakutik y la CONAIE no se limitan a la denuncia de fraude electoral, sino que dan cuenta de la imposibilidad de apoyar abiertamente al candidato de las élites, así como de las graves fracturas entre el movimiento indígena y el correísmo.

10 En 2017 Guillermo Lasso obtuvo 4,833,389 votos mientras que en el año 2021 obtuvo 4,656,426 votos.

Asamblea Nacional (parlamento), pues contaba solo con 12 curules de los 137 existentes, mientras su principal aliado electoral, el PSC tenía 18. Estos números los dejaban muy lejos de lograr una mayoría, por lo cual Lasso salió en busca de otras alianzas.¹¹ Es en este campo donde se podría decir que se dan las primeras sorpresas.

Tras aceptar la derrota, Arauz llamó a construir un bloque de izquierdas en un intento de acercamiento a Pachakutik y a la ID. En paralelo, Correa pactó un acuerdo con Lasso y Nebot “para dar gobernabilidad”, en este ejercicio desconocía la autoridad de Arauz y mostraba que él sigue siendo el líder (Recalde, 2021). Finalmente, Lasso rompió el acuerdo con Correa y el PSC en pos de una alianza legislativa con Pachakutik y la Izquierda Democrática para definir las autoridades de la Asamblea.

RUPTURA ENTRE CREO Y PSC: ¿FRACCIONAMIENTOS DE LAS ÉLITES?

Al romper el acuerdo, Lasso se alejó del partido que lo ayudó a llegar a la presidencia, y que ideológicamente parecía ser su aliado natural. ¿Significa esta ruptura un quiebre político al interior de las élites? No necesariamente.

¿Por qué Lasso traiciona el pacto con el PSC y Correa? En parte por el férreo anticorreísmo de sus círculos cercanos (Ramírez, 2022). No obstante, también porque la alianza con el PSC, más allá de sus afinidades de clase, ya no tenía nada que aportar a sus negociaciones políticas.

¿Representa este movimiento un acercamiento a las élites conservadoras serranas y una mayor distancia del PSC y de la oligarquía de la Costa? Nuevamente la pregunta clave aquí es ¿en qué medida, este distanciamiento político entre CREO y PSC se traduce en una distancia de intereses entre las élites regionales de la Costa y de la Sierra? Primero, si bien persiste una configuración regional de las élites, la consolidación de los grupos económicos con intereses diversificados sumados al proceso de transnacionalización de capitales

11 La distribución de votos para la Asamblea ubicó como primeras tres minorías a Alianza Unión por la Esperanza, UNES con 49 asambleístas; Pachakutik, con 27 y la Izquierda Democrática, con 18.

hace que esta diferenciación regional tenga cada vez menos peso. Segundo, por más que Nebot pueda situarse discursivamente en la oposición, en ciertos temas trascendentes para el gobierno de Lasso, firma de acuerdos comerciales, exenciones fiscales, eliminar el impuesto a la salida de divisas, entre otras, difícilmente pueda ejercer en una oposición real, pues representa a un sector de las élites ligadas a la agroexportación, interesada en que dichas políticas y leyes se apliquen.

LA ASAMBLEA NACIONAL COMO ESPACIO DE DISPUTAS Y NEGOCIACIONES

La alianza entre CREO, Pachakutik y la Izquierda Democrática para designar las autoridades legislativas no parecía augurar una fácil gobernabilidad porque el programa de Lasso representa todo lo que las personas votantes de pachakutik rechazan, y es de esperarse que al menos un sector de la bancada responda a sus bases. En todo caso, durante los primeros meses de gobierno se asiste a una fuerte tensión entre el presidente y la Asamblea, y a una conformación coyuntural de mayorías móviles que se renegocian ante cada votación.

Tras la esperanza alrededor del nuevo gobierno y el plus de confianza que le dio el plan de vacunación contra el Covid-19, por un lado, las élites comienzan a presionar para que se lleve adelante el programa esperado y, por otro, los problemas sociales y el incremento de los niveles de violencia marcan el fin del periodo de gracia.

Para octubre del 2021, la creciente violencia y crisis carcelaria junto con la publicación del informe periodístico de los Papeles de Panamá,¹² que señalaba los vínculos del presidente con fondos en paraísos fiscales, provocaron tal caída en la popularidad del Gobierno.¹³ La relación de Lasso con paraísos fiscales, si bien no sorprendió, podía tener consecuencias cruciales, pues Ecuador

12 Investigación realizada por el Consorcio Internacional de Periodistas de Investigación que revela la información de casi 12 millones de documentos, los cuales muestran los lazos de 300 personalidades y cuentas en paraísos fiscales, entre estos se señala a tres presidentes en funciones.

13 Según la encuestadora Clima Social en septiembre del 2021, Lasso tenía una imagen positiva del 61,8 % mientras que para octubre bajó al 30,6 %.

cuenta con una ley que les prohíbe a las personas funcionarios tener fondos en paraísos fiscales y su comprobación es motivo suficiente para la destitución.

La Asamblea encargó un informe a la Comisión de Garantías Constitucionales –en la cual no hay ningún asambleísta del partido de Gobierno–. El presidente y sus familiares se negaron a comparecer y el informe de la Comisión reafirmó la existencia de vínculos entre el presidente y los paraísos fiscales. Dicho informe debía ser respaldado por el Pleno, junto con una moción para pedir la destitución. Sin embargo, las alianzas legislativas dieron su fruto y el escándalo de los papeles de Panamá solo derivó solo en un pedido de explicaciones al presidente.¹⁴

A solo seis meses de asumir, cuando el Gobierno parecía estar en su peor momento, no solo logró sobrevivir al escándalo de los paraísos fiscales, sino que consiguió implementar su plan de gobierno gracias a una serie de negociaciones con distintos actores políticos.

El gobierno envía a la Asamblea lo que podría denominar el proyecto de ley emblemático de su programa de gobierno. Tan es así que hasta llevó el mismo nombre que su partido político, proyecto Ley Orgánica de Creación de Oportunidades, Desarrollo Económico y Sostenibilidad Fiscal. Allí se reunía varias materias desde reformas tributarias de corte regresivo, hasta la creación de un régimen laboral que regirá paralelamente al Código del Trabajo, con mayor flexibilización laboral. El proyecto fue devuelto por incumplir la normativa del aparato legislativo.

Lasso acusó al Legislativo de poner obstáculos y amenazó con aplicar la figura de muerte cruzada.¹⁵ Desde los grandes

14 La Asamblea no apoyó la moción de revocatoria ni la que exigían convocar al presidente para que explicara su vinculación con bienes y activos en paraísos fiscales. La única moción aprobada fue una versión suavizada en donde solo se “exhortaba” al presidente a comparecer ante la Asamblea (DW, 08 de diciembre del 2021).

15 La muerte cruzada es una herramienta jurídico-política presente en la Constitución de Ecuador que faculta al Poder Ejecutivo a disolver el Poder Legislativo con la obligatoriedad de convocar a elecciones en un periodo de seis meses, donde se renueve tanto el Ejecutivo como el Legislativo. Durante ese plazo se puede gobernar por decreto.

medios de comunicación, se inició un proceso de desprestigio de la Asamblea Nacional.¹⁶ Al tiempo que el Comité Empresarial Ecuatoriano instó a “la Asamblea Nacional a viabilizar y concretar, sin demora, las reformas que requiere el país para concretar el Plan de Reactivación”.¹⁷

Finalmente, el Ejecutivo dividió el proyecto, amplió y comenzó por la Ley de Sostenibilidad Fiscal, la cual recibió el respaldo público de los gremios empresariales.¹⁸ Esta ley respondía a las condiciones que el FMI impuso a Ecuador para desembolsar casi 1700 millones de dólares a inicios del 2022 (Primicias, 09 de octubre del 2021), a la vez que recogía varias demandas de las élites económicas. Por ejemplo, auspiciar un régimen de regularización de activos en el exterior. Vale recordar que algunos de los principales asesores del presidente habían manifestado su aprobación a la libre salida de divisas a paraísos fiscales bajo pretexto de un cobro excesivo de impuestos.¹⁹ En la exposición de motivos, el Gobierno señaló que la salida no declarada de divisas se debió a la persecución de gobiernos pasados; y que, con este régimen se quiere generar transparencia. Sin embargo, para el decano de la Facultad de Economía de la Universidad Católica, Andrés Mideros (2021), se trata de una amnistía tributaria que genera impunidad, pues no se iniciarán procesos de investigación penal por delito de enriquecimiento privado no justificado, defraudación tributaria ni aduanera; y señalar que la identidad de

16 Según *Clima Social*, para octubre del 2021 el 51,6 % de las personas encuestadas expresó no tener ninguna confianza en la Asamblea y el 46,2 % tener poca confianza en dicha institución.

17 Comunicado CCE, 08 de setiembre del 2021.

18 Comunicado CCE 23 de marzo del 2022. <https://cee.org.ec/comite-empresarial-ecuadoriano-exhorta-a-asambleistas-a-priorizar-interes-del-pais-en-el-debate-sobre-la-ley-de-inversiones-previsto-para-manana-jueves/>

19 En el 2011, el actual consejero presidencial ad honorem, Aparicio Caicedo, escribió “Mi consejo del día: hagan dinero y llévenlo a un paraíso fiscal. Evadir impuestos es ético. Es defensa frente al robo”. Algo similar expresó en el 2012 el actual secretario jurídico de Presidencia, Fabián Pozo, quien tuiteó: “Yo creo que los paraísos fiscales no son malos, es más, son necesarios mientras existan infiernos fiscales. Legítima defensa”. “Vengo varios meses con la idea de que si los impuestos son demasiado altos ¿la elusión sería legítima defensa?” (Radio La Calle, 29 de mayo del 2021).

los sujetos pasivos, así como la información que proporcione, será reservada. Con esto se cumple una de las demandas históricas de las élites financieras y agroexportadoras.

Tras un enredado proceso de votación en la Asamblea Nacional y gracias a la abstención de toda la bancada de UNES (correísmo), el proyecto se concretó en ley. Al conocerse la votación, llovieron las críticas incluso desde sus propias filas de UNES, algunos asambleístas hablaron de problemas de interpretación y trataron de desmentir las voces que señalaban la existencia de un acuerdo con el Gobierno. Con los días se evidenció que se habría privilegiado negociar la abstención en pos de aliviar la situación judicial de quienes tuvieran altos cargos durante el gobierno de Correa, fuertemente perseguidos durante el gobierno de Moreno (Ramírez, 2022). Otra demanda de las élites, rápidamente aceptada por el nuevo gobierno fue la exoneración de ciertos impuestos –como el de la herencia–,²⁰ mientras se incrementa la carga impositiva de los sectores medios (Rosero, 2021).

La debilidad inicial del gobierno en la Asamblea Nacional ya no es tan abrumadora y se abre la posibilidad de negociar mayorías móviles ante cada proyecto de ley estratégico, apelar al veto presidencial o gobernar por decreto cuando sea necesario. En todo caso, en este primer año de mandato las principales demandas en términos fiscales y tributarios de las élites comenzaron a materializarse.

CONFORMACIÓN DEL GABINETE, DE LA GESTIÓN PRIVADA A LA GESTIÓN PÚBLICA DEL ESTADO

Para Fairfield (2015), la elección democrática de las personas empresarias a la Presidencia de la Nación y su nombramiento en puesto del Estado son fuentes de poder instrumental que permiten la participación directa de las élites económicas en la hechura de las políticas públicas, uno de los espacios claves para observar esta participación directa es la composición del Ejecutivo. El núcleo de

²⁰ Impuesto que en el 2015 generó una fuerte oposición de los sectores empresarios y las élites, quienes realizaron una serie de protestas con banderas negras (El Comercio, 07 de junio del 2015).

confianza del gabinete proviene de su partido y del think tank de pensamiento “Ecuador Libre”, de tendencia ultraliberal y articulado con el ideario fondomonetarista, al cual pertenece el presidente. Según Barrera (2021), la operación política está encargada a antiguos cuadros de la Democracia Cristiana, que sucumbió después de la debacle producida por la crisis financiera de la década de 1990. Por último, se encuentra una fuerte presencia de personas funcionarias relacionadas con la Universidad de las Américas (UDLA), una de las instituciones privadas de educación que más creció en los últimos 15 años, también señalada en los papeles de Panamá y una de las cinco universidades investigadas por el Servicio de Rentas Internas por posibles vínculos con los paraísos fiscales (El Telégrafo, 10 de agosto del 2016 y 11 de agosto del 2016).

Como era de esperarse, el gabinete tiene una fuerte composición empresarial. En su primera composición, casi el 50 % tenía relación, en calidad de accionistas o administradores, con 50 grupos económicos, aproximadamente (El Telégrafo, 23 de mayo del 2021). Varios han presidido los gremios del sector empresarial y otros mantienen vínculos estrechos con los grandes medios de comunicación. Otra característica, en un país plurinacional como Ecuador, es la abrumadora mayoría de hombres blancos –salvo en la nueva Secretaría de Pueblos y Nacionalidades–, ningún ministerio ni secretaría quedó a cargo de alguna de las nacionalidades indígenas existentes en el país y de manera temporal solo un ministerio fue encabezado por una mujer afroecuatoriana, quien estuvo cuatro meses en su cargo. Tras algunos cambios ministeriales y según los datos recopilados por el observatorio Élités y Poder Político en el Ecuador Contemporáneo (EPPEC) de las 30 personas funcionarias con altos cargos seleccionadas para el estudio (presidente, vicepresidente, ministros, secretarios y asesores), el 77 % pertenecen al sector empresarial o tienen relación directa con este sector;²¹ siete son empresarios y

21 Entre las figuras relacionadas con el mundo empresarial se encuentran: Patricio Donoso, ministro de Trabajo, quien integró la Cámara de Agricultura de la Primera Zona y el Consejo de Cámaras y Producción. Donoso es uno de los fundadores del movimiento CREO; Julio José Prado, ministro de Comercio Exterior, Producción

16 han trabajado en el sector empresarial como altos ejecutivos y varias son al mismo tiempo accionistas. Además, de este 77 %, el 32 % está ligado al sector financiero y bancario al cual pertenece el presidente (Allán, 2022).

Un caso que permite ver la línea en política económica del Gobierno, y que merece atención –por su vínculo con organismos internacionales como el Fondo Monetario Internacional (FMI), el Banco Mundial, BID, CAF, OEA, CAN, FLAR y USAID– es el de Simón Cueva como ministro de Finanzas. Ante una de las mayores crisis económicas de los últimos tiempos, las decisiones del ministro serán claves a la hora de definir cómo se reparten las cargas. Distintas voces²² a nivel mundial apuntan a revisar los sistemas tributarios regresivos como un elemento clave para afrontar la crisis. En Latinoamérica estas propuestas se encuentran con la resistencia de las élites económicas.²³ Poco antes de asumir, en un conversatorio organizado por la UDLA, Cueva indicó que la crisis ha generado mayores brechas y señaló que para hacerle frente se requería “mayor solidaridad”. En este sentido, afirmó:

en el Ecuador, la mitad de la población vive, en promedio, con 550 dólares mensuales, más o menos. Todos los que ganamos

y Pesca que, hasta asumir como ministro se desempeñaba como presidente de la Asociación de Bancos Privados del Ecuador; Iván Correa Calderón quien fuera vicepresidente de Mercadeo del Banco de Guayaquil por cerca de 28 años hoy secretario de Administración Pública. Como secretario de Senescyt, se designó a Alejandro Ribadeneira, empresario e ingeniero eléctrico, registrado en la Superintendencia de Compañías (Supercias) como accionista de Automotores Andina, Autolandia, Cristalería del Ecuador, Conclina (Hospital Metropolitano), Construlec y Hospital de Los Valles. Además, fue presidente de Inmobiliaria R.P.L., Casper, Enermax, Transmexa, Inelin, Textiles Libertad y del Directorio de la Corporación Ecuatoriana de Universidades Particulares (El Comercio, 28 de abril del 2021).

22 Argentina, Bolivia, Rusia y España implementaron impuestos a las grandes fortunas durante la pandemia. El mismo FMI se mostró favorable a la implementación de un impuesto temporal a las rentas altas y las multinacionales para paliar la crisis.

23 Varios informes (Oxfam, 2020; Latindad, 2020; Le Monde Diplomatique Brasil e ISP, 2020; CELAG, 2020 y CEPAL, 2020.) muestran que los sectores más inmunes a la crisis y con mayor capacidad de contribución fiscal son, a la vez, quienes se encuentran infra-gravados con respecto al resto de la sociedad (Macaroff y Vega, 2019).

más que eso somos parte del 50 % más rico de los ecuatorianos y estamos llamados a ser parte de quienes hagan el esfuerzo.

La interpretación del ministro de la Población resulta llamativa especialmente porque para enero del 2021 el costo de la Canasta Familiar Básica (CFB) se ubicó en USD 712,11, y según una publicación de la revista *Gestión*, la consultora económica Inteligencia Empresarial determinó que solo tres de cada diez hogares logran cubrir una canasta básica en su totalidad (Lucero, 2020).

De este modo, aunque se hable de cobrar a los sectores más ricos, esta interpretación de la riqueza incluía prácticamente al 50 % de la población ecuatoriana. Finalmente, con la entrada en vigencia de la Ley de Sostenibilidad Fiscal se incrementó la carga impositiva a la “clase media” con ingresos mensuales superiores a los USD 2000 mensuales, al tiempo que se extiende el subsidio del impuesto a la renta por 15 años para las empresas y se otorgan exoneraciones a la salida de divisas y las nuevas inversiones.²⁴ En definitiva, la política fiscal del Gobierno coloca la carga tributaria sobre las clases medias para que el incremento no afecte de manera significativa a las élites.

La recuperación de los precios internacionales del petróleo otorga 1500 millones extras²⁵ al presupuesto calculado para este año, aun así, desde el Gobierno se insiste en las solicitudes de crédito a organismos internacionales con la correspondiente subordinación en términos de políticas que estos organismos realizan para otorgar dichos desembolsos.

El caso de Ecuador permite ver una captura del Estado por parte de las élites que presenta ciertas diferencias con las formas de captura durante la etapa neoliberal de los años 1990-2000 ya que,

24 Ver Mideros Andrés (2021), “Estamos frente a una propuesta de ley que fomenta las desigualdades”. En: <https://www.primicias.ec/noticias/firmas/propuesta-fomenta-reproduccion-desigualdades/>

25 El Universo (15 de marzo del 2022). <https://www.eluniverso.com/noticias/politica/gobierno-analizara-medidas-compensatorias-para-sector-agricola-y-estima-en-unos-1500-ingresos-extras-por-el-aumento-del-precio-del-petroleo-nota/>

como señala Nercesian (2020), el objetivo en aquel momento se centraba en la reducción del Estado y la liberalización de la economía y el comercio dando fin a la etapa de sustitución de importaciones; mientras que el neoliberalismo contemporáneo se desarrolla en el marco de un capitalismo financiarizado, por lo tanto lo fundamental del ejercicio del control del Estado no son las reformas de ajuste estructural, sino contar con una institución que garantice la libre circulación de bienes y capital.

CONCLUSIONES

Al revisar el comportamiento de las élites y su relación con los ámbitos de la política ecuatoriana durante los últimos 30 años se ve la convivencia de lógicas regionales con una estrategia de cohesión que les permite actuar de manera conjunta en distintas coyunturas. Históricamente, las élites establecieron relaciones con partidos políticos que representaban, de manera directa, sus intereses y fueron actores centrales durante el periodo neoliberal. Tras las sucesivas crisis políticas y sociales, de inicios de siglo, la mayoría de los partidos políticos ligados a las élites desaparecieron. El PSC, único sobreviviente, quedó relegado al sector de la costa, especialmente a la provincia de Guayas.

La llegada de los gobiernos progresistas implicó una forma diferente de influencia más ligada al lobby y a negociaciones realizadas sin mayor prensa. De este modo, aunque perdieron la representación directa y se enfrentaron a la política de control de salida de divisas y la retórica antitratados de libre comercio del presidente Correa, mantuvieron un poder estructural que, con la disminución del presupuesto estatal tras la caída del precio de las commodities les permite recuperar poder instrumental, contando cada vez más espacios abiertos al lobby. A la par, las investigaciones muestran que, en el caso de las élites locales, estas mantienen de forma continua su presencia directa en los espacios de gestión política local, como alcaldías o prefecturas.

Con Lenín Moreno como presidente, las élites aprovecharon la oportunidad brindada por el Gobierno para ocupar de manera directa el Estado y desde allí elaborar políticas como condonación de deudas,

exoneraciones fiscales y regulaciones laborales más flexibles destinadas a favorecer sus intereses. Las protestas sociales de octubre del 2019 evidenciaron una cohesión entre las distintas fracciones de las élites económicas y sus formas de representación política encabezadas por las dos figuras de los principales partidos políticos, Jaime Nebot y Guillermo Lasso.

El descontento social y el rechazo al neoliberalismo no impidió a la alianza Lasso/Nebot ganar las elecciones en el 2021, en un escenario muy complejo por la escasa representación lograda en la Asamblea Nacional. El juego de alianzas y disputas desplegado en el ámbito político desde que Lasso asumió la presidencia da cuenta de una debilidad de las instituciones políticas y los partidos de centro-izquierda, así como de fracturas entre las élites.

A partir de 2012 se produce una recomposición y renovación de la representación política de las élites en nuevos partidos políticos. Esto implicó un nuevo momento donde las históricas disputas interélites tienen menos relevancia que los intereses en común. En el contexto de hegemonía del gobierno de Rafael Correa, los distintos partidos ligados a las élites, en lugar de competir entre sí, adoptaron una estrategia de frente común que les permitió aprovechar el desgaste del progresismo. La llegada al poder de Lenin Moreno y de Guillermo Lasso después abrió espacios para la recuperación del poder instrumental y la ocupación directa del Estado por parte de las élites económicas.

Al cierre de este trabajo, el gobierno de Guillermo Lasso afrontó un gran paro y movilización nacional que duró 18 días liderado por el movimiento indígena. En este marco y amparados por la Constitución Nacional desde el bloque de UNES se puso en marcha el mecanismo de muerte cruzada que implicaba la destitución del presidente y un llamado anticipado a elecciones para renovar ambos poderes. Dicha moción finalmente no contó con los votos suficientes, en especial por la falta de apoyo del PSC y la ID quienes, aunque se muestran críticos y hasta discursivamente se presentan como oposición al Gobierno, le dieron su respaldo para continuar su gestión. Interesa remarcar que más allá de las posibles disputas de poder entre los partidos políticos que

representan a las élites, se está en un momento histórico de confluencia de intereses. Esto es así, por la misma lógica de funcionamiento del capitalismo cada vez más transnacional y financiarizado en la cual están insertas las élites económicas ecuatorianas. De este modo, más allá de que algunas élites prefieren uno u otro partido todas coinciden en puntos en común relacionados principalmente con políticas fiscales, alianzas público-privadas y concesiones o privatizaciones encubiertas y flexibilización laboral.

BIBLIOGRAFÍA

Acosta, Alberto (2008). Sucretización, ¿un atraco al alimón? La auditoría de la deuda externa ecuatoriana. *Rebelión*. www.rebelion.org/noticia.php?id=77640

Allán, Henry (2013). Revolución Ciudadana: crisis oligárquica y modelo neodesarrollista. *Cuadernos Americanos*, 145, 195-215.

Allán, Henry (2022). Análisis del gobierno de Guillermo Lasso. *Documento de trabajo del observatorio de las Elites y Poder Político en el Ecuador Contemporáneo (EPPEC) de la Universidad Central del Ecuador (inédito)*.

Ayala, Gustavo y Serrano, Yura (2020). Estado y nacionalismo. El Ecuador post Revolución Ciudadana. En Stalin Herrera, Camilo Molina y Víctor Hugo Torres Dávila (coords.), *Ecuador. Debates, balances y desafíos post-progresistas* (pp. 329-364). Quito: Clacso.

Atria, Jorge et al. (2017). Investigando a la élite económica: Lecciones y desafíos a partir del caso de Chile. *Cultura hombre y sociedad*, 27(2). <http://dx.doi.org/10.7770/cuhs0-v27n2-art1244>

Barrera, Augusto (2021). Ecuador: los laberintos de Guillermo Lasso. *Nueva Sociedad* N.º 296. <https://nuso.org/articulo/Ecuador-Guillermo-Lasso/>

Basualdo, Eduardo y Arceo, Enrique (comp.) (2006). *Neoliberalismo y sectores dominantes: tendencias globales y experiencias nacionales*. Buenos Aires: Consejo Latinoamericano de Ciencias Sociales-CLACSO.

Bustamante, Felipe (2001). Economía, política y familia en la sociedad ecuatoriana: en torno a una crisis bancaria. *Ecuador Debate* 53, Quito: CAAP.

Radio La Calle. (20 de mayo del 2021). El gabinete de Lasso ¿el de la evasión de impuestos?

Castellani, Ana (2018). Lobbies y puertas giratorias. Los riesgos de la captura de la decisión pública. *Nueva Sociedad*, 276. <http://nuso.org/articulo/lobbies-y-puertas-giratorias/>

Chiriboga, Andrés (2021). *Ecuador a la derecha: los 100 primeros días de Lasso*. <https://www.celag.org/ecuador-a-la-derecha-los-100-primeros-dias-de-lasso/>

Chiasson-Lebel, Thomas (2016). Neo-extractivism in Venezuela and Ecuador: A Weapon of Class Conflict. *The Extractive Industries and Society*, 3 (4), 888-890. <http://dx.doi.org/10.1016/j.exis.2016.10.006>

Cordero, Sofía (2021). Por qué gobernará un banquero. *Anfibia*. <https://www.revistaanfibia.com/ecuador-guillermo-lasso-por-que-gobernara-un-banquero/>

Durand, Francisco (2019). *La captura del Estado en América Latina. Reflexiones teóricas*. Lima: Oxfam, Fondo Editorial de la Pontificia Universidad Católica del Perú.

Durand, Francisco (2020). Empresarios a la presidencia. *Nueva Sociedad*, 225 (60-61), 68-85.

El Comercio (07 de junio del 2015). *Empresarios en “total” oposición a impuestos de Correa a herencias*. <https://www.elcomercio.com/actualidad/negocios/empresarios-oposicion-impuestos-herencias-correa.html>

Fairfield, Tasha (2015). *Private Wealth and Public Revenue in Latin America*. Nueva York: Cambridge University Press.

Herrera, Stalin (2015). *Sindicatos rurales, contexto y conflicto en el Ecuador: La Clementina y Escudos*. Informe de investigación. Ecuador: UASB.

Herrera, Stalin y Macaroff, Anahi (2020). Una golondrina no hace verano, pero su presencia lo anuncia. Herencias de la Insurrección de los Zánganos. En Stalin Herrera, Camilo Molina y Víctor

Hugo Torres Dávila (coords.), *Ecuador. Debates, balances y desafíos post-progresistas* (pp. 33-76). Quito: CLACSO.

Macaroff, Anahi (2019). *Oligarquías y empresas bananeras tras la captura corporativa del Estado*. Quito: FES-Ildis.

Macaroff, Anahi (2019). Oligarquías renovadas. Los grupos de poder en el Ecuador y su accionar político ante los gobiernos progresistas, en el marco del capitalismo transnacional. En Karin Gabbert y Miriam Lang (eds.), *¿Cómo se sostiene la vida en América Latina? Feminismos y re-existencias en tiempos de oscuridad* (pp. 287-324). Alemania: Fundación Rosa Luxemburg/Ediciones Abya-Yala.

Macaroff, Anahi (2021). Dirigir una empresa, gobernar un Estado. Élite económica ecuatoriana y sus mecanismos de incidencia política. *Leviatán de papel*, 1 (2). PUCE

Macaroff, Anahi y Vega, Sebastián (2019). *La Pandemia como una oportunidad para revisar la desigualdad. Alternativas frente a la crisis*. <https://ocaru.org.ec/2020/11/09/especial-alternativxs-la-pandemia-como-una-oportunidad-para-revisar-la-desigualdad-alternativxs-frente-a-la-crisis/>

Mideros, Andrés. (28 de octubre del 2021). Estamos frente a una propuesta de ley que fomenta las desigualdades. *Primicias*. <https://www.primicias.ec/noticias/firmas/propuesta-fomenta-reproduccion-desigualdades/>

Mills, Wright (1993). *La élite del poder*. México: Fondo de la Cultura Económica.

Nercesian, Ines (2020). *Presidentes empresarios y Estados capturados. América Latina en el siglo XXI*. Buenos Aires: Teseo

Laarrea, Carlos y Greene, Natalia (2018). Concentration of Assets and Poverty Reduction in Post-neoliberal Ecuador. *Dominant Elites in Latin America: From Neo-liberalism to the "Pink Tide"*. Nueva York: Springer International Publishing AG.

Lucero, Karen (2021). Sí, casi la mitad de ecuatorianos gana más de \$ 550, pero ¿quiénes son realmente ricos? *Revista Gestión*. <https://www.revistagestion.ec/economia-y-finanzas-analisis/si-casi-la-mitad-de-ecuatorianos-gana-mas-de-550-pero-quiénes-son>

Ospina Peralta, Pablo (2011). Corporativismo, Estado y Revolución Ciudadana. El Ecuador de Rafael Correa. En Christian Büschges, Olaf Kaltmeier y Sebastian Thies (eds.), *Culturas políticas en la región andina* (pp. 85-116). Madrid, Frankfurt: Iberoamericana, Vervuert.

Ospina Peralta, Pablo (2014). *Radiografía de un remezón. Informe de coyuntura*. Quito: Comité Ecuménico de Proyectos (CEP Análisis de Coyuntura). <http://www.cepecuador.org>

Ospina Peralta, Pablo (2015). *Grandes empresas, crisis económica y revolución ciudadana. Informe de coyuntura*. Quito: UASB.

OCDE. (2017). Gobernanza de reguladores. Creando una cultura de independencia. Guía práctica contra influencias indebidas. <https://doi.org/10.1787/9789264287877-es>

Pástor, Carlos (2016). *Los grupos económicos en Ecuador*. Quito: Editorial La tierra.

Ramírez, Franklin y Coronel, Valeria (2014). La política de la «buena onda» *El otro Mauricio y la reinención de la derecha ecuatoriana en tiempos de Revolución Ciudadana*. NUSO 254.

Ramírez, Franklin (2022). La abstención de Correa no fue un error. *Jacobin*. <https://jacobinlat.com/2022/01/06/la-abstencion-de-correa-no-fue-un-error/>

Ramírez, Franklin (2012). Reconfiguraciones estatales en Ecuador: 1990-2011. En Thwaites Rey Mabel (ed.), *El Estado en América Latina: continuidades y rupturas* (pp. 341-374) Santiago de Chile: CLACSO.

Recalde, Paulina (2021). Guillermo Lasso y el laberinto de las izquierdas ecuatorianas. *NUSO*. <https://nuso.org/articulo/guillermo-lasso-y-el-laberinto-de-las-izquierdas-ecuatorianas/>

Serna, Miguel y Botinelli, Eduardo (2017). El poder de las élites empresariales en la política latinoamericana. *Megafon* N.º 15/2. CLACSO.

El Telégrafo (10 de agosto del 2016). *A través de terceros la UDLA arrendo un lote a una empresa domiciliada en Panamá*. <https://www.eltelegrafo.com.ec/noticias/economia/8/a-traves->

de-terceros-la-udla-arrendo-un-lote-a-una-empresa-domiciliada-en-panama

Primicias (07 de junio del 2021). *El gabinete ejecutivo suma un patrimonio de USD 58 millones*. <https://www.primicias.ec/noticias/politica/gabinete-ejecutivo-patrimonio-millones/>

Primicias (12 de octubre del 2021). *Las 16 metas que Ecuador aún debe cumplir con el FMI*. <https://www.primicias.ec/noticias/economia/nuevas-metas-ecuador-fmi-economia/>

Quintero, Rafael y Silva, Erika (1991). *Ecuador una Nación en ciernes*. Quito: Editorial Universitaria.

DW (08 de diciembre del 2021). *Parlamento de Ecuador rechaza destituir a Guillermo Lasso*. <https://www.dw.com/es/parlamento-de-ecuador-rechaza-destituir-a-guillermo-lasso/a-60052866>

Wolff, Jonas (2018). Las élites políticas y económicas en Bolivia y Ecuador: convivir con gobiernos posneoliberales. En Adriano Codato y Fran Espinoza (eds.), *Elites en las Américas: diferentes perspectivas* (pp. 73-114). Curitiba: UNGS.

DESPUÉS DE LA TORMENTA

LA ÉLITE ECONÓMICA BOLIVIANA ENTRE LA NEGOCIACIÓN PRAGMÁTICA Y EL CONFLICTO POLÍTICO LATENTE

Jonas Wolff

INTRODUCCIÓN

En noviembre del 2021, un año después de su sorprendente triunfo electoral, el presidente Luis Arce debió afrontar la que probablemente fue su crisis política más grave hasta la fecha. Ante fuertes protestas, el 14 de octubre el gobierno del Movimiento al Socialismo (MAS) ya había anunciado la retirada de una ley: En respuesta al proyecto de ley “Contra la Legitimación de Ganancias Ilícitas, Financiamiento al Terrorismo y Financiamiento de la Proliferación de Armas de Destrucción Masiva o no Convencionales” (Ley 218), organizaciones gremiales¹ habían convocado a movilizaciones que luego también recibieron el apoyo de la oposición política-cívica. Los gremialistas percibieron las medidas de control financiero previstas por la Ley 218 como una amenaza al comercio informal

1 El sector gremial, en Bolivia, aglutina a un amplio rango de personas trabajadoras por cuenta propia y emprendimientos pequeños y familiares con un enfoque en el comercio (y también la producción) informal. Se caracteriza por una alta capacidad de acción colectiva (Jiménez et al., 2018).

(La Razón, 2021a), mientras que las fuerzas opositoras veían en la ley un intento de imponer un “estado policiaco [sic]” (La Razón, 2021d). Sin embargo, con la retirada de la propuesta legislativa, las protestas no cesaron y se redirigieron a otra ley con un nombre muy similar: la “Ley de Estrategia Nacional de Lucha contra la Legitimación de Ganancias Ilícitas y Financiamiento al Terrorismo” (Ley 1386). Esta ley, una suerte de ley marco que definió a grandes rasgos lo que la Ley 218 iba a implementar, ya había sido aprobada por la Asamblea Legislativa Plurinacional en agosto del 2021, sin causar mayor revuelo. Ahora, en los sectores movilizadas, la Ley 1386 se volvió el nuevo blanco (El Deber, 2021e). De hecho, las movilizaciones se intensificaron aún más y en noviembre las protestas –que continuaban aglutinando a gremialistas y a otras organizaciones sindicales, partidos opositores y comités cívicos– culminaron en un paro cívico que detuvo a varias ciudades del país (Los Tiempos, 2021d). La movilización y el bloqueo más fuertes se vieron en Santa Cruz, donde también se presentaron enfrentamientos violentos. Después de una semana de paro, el 14 de noviembre el presidente Arce anunció la abrogación de la Ley 1386.

En el presente capítulo no se analizará la dinámica de esta movilización ni sus implicancias para el gobierno del MAS, sino que se realizará una observación más específica de cómo en este conflicto las asociaciones empresariales, que habían criticado duramente la Ley 218, se mantuvieron al margen cuando las protestas se intensificaron. De hecho, como se expondrá más adelante, llama la atención la casi total ausencia de pronunciamientos en favor del paro cívico por parte de la élite económica boliviana, a pesar de la obvia cercanía social, cultural e ideológica a protagonistas claves del paro, particularmente en Santa Cruz. Tomando esta observación como punto de partida, se formularon las siguientes preguntas: ¿cómo se posicionó la élite económica frente al nuevo gobierno del MAS, ante un contexto inesperado de victoria electoral de Luis Arce? Y, ¿cómo evolucionaron las relaciones entre el nuevo gobierno

del MAS y la élite económica durante el primer año de Arce en la presidencia?²

ÉLITES ECONÓMICAS, PODER EMPRESARIAL Y EL CASO BOLIVIANO: UNA BREVE VISIÓN CONCEPTUAL E HISTÓRICA³

En sociedades capitalistas, la élite económica forma una parte clave de lo que C. Wright Mills denominó “la élite del poder” (1956). Aunque es notoriamente difícil determinar con precisión quiénes pertenecen a la élite económica de un país determinado (y quiénes no), el concepto por lo general se refiere al grupo reducido de individuos o familias que –como propietarias o encargadas de las altas gerencias de las grandes empresas (Molina, 2019)– ejercen una influencia desproporcionada sobre la economía privada y cuyas decisiones en la asignación de recursos económicos, por ende, tienen efectos palpables en la sociedad y en la política nacional (Lindblom, 1977; Mills, 1956).

En lo que sigue, cuando se habla de élite económica, élite empresarial o empresariado, se refiere a este grupo de personas privilegiadas en términos de poder económico, a las empresas y grupos económicos que controla y a las asociaciones empresariales que tienden a representar, sobre todo, a sus intereses. Obviamente, existen muchos actores empresariales más, desde empresas medianas con cierta relevancia local o sectorial hasta una multitud de micro y pequeñas empresas, incluidas en la economía informal. Sin embargo, por muy importante que sean estos actores en conjunto en términos macroeconómicos, quienes controlan tales empresas

2 El análisis empírico que se presentará en este capítulo se basa, por un lado, en un análisis de contenido en el período de la cobertura mediática en tres importantes periódicos bolivianos (La Razón, El Deber y Los Tiempos), complementada con el estudio de fuentes primarias (comunicados de las asociaciones empresariales claves, incluyendo su comunicación en Twitter). Se le agradece a Franziska Bujara su valioso aporte de investigación a esta parte del análisis. Por otro lado, durante una estadía en Bolivia durante el mes de noviembre del 2021, se realizó una serie de entrevistas. En particular, se quisiera agradecer a quienes participaron en el conversatorio muy amablemente organizado por la Friedrich-Ebert-Stiftung (FES) en Bolivia en donde se tuvo la oportunidad de presentar las observaciones e interpretaciones preliminares de este trabajo para recibir comentarios, sugerencias y críticas increíblemente útiles.

3 Partes de esta sección se basan directamente en Wolff (2020).

o emprendimientos no forman parte de la élite económica porque –como individuos– no gozan de la correspondiente incidencia en la economía nacional.

Para el caso de la Bolivia contemporánea, el ránking de las empresas más grandes de ese país facilita una primera aproximación a la élite económica. Como lo explica el autor del ránking, Hugo Siles, en una entrevista con el periódico *Correo del Sur*, las 400 empresas más grandes “representan alrededor del 8 % de lo que produce Bolivia”. Dado que en el país “aproximadamente existen 400 mil empresas”, este hecho indica “una economía muy concentrada” (*Correo del Sur*, 2021). Según las cifras más actuales, las diez empresas más grandes incluyen, por un lado, a tres empresas públicas: Yacimientos Petrolíferos Fiscales Bolivianos (YPFB), YPFB Refinación en el área de hidrocarburos y la Empresa Nacional de Telecomunicaciones (ENTEL). Por otro lado, se encuentra una serie de compañías que pertenecen a empresas o conglomerados transnacionales: una empresa del sector agroindustrial (Industrias de Aceite/Alicorp Bolivia), una compañía privada de telecomunicación (Telefónica Celular de Bolivia/Tigo), una compañía que controla la mina más importante del país (Minera San Cristóbal), dos empresas productoras de bebidas (Cervecería Boliviana Nacional y Embotelladoras Bolivianas Unidas) y una de la industria de alimentos (Pil Andina) (*El Diario*, 2021).⁴ Los actores empresariales más importantes que son controlados por empresarios o familias de Bolivia se identifican como los grupos económicos que, típicamente, “se forman en torno a los bancos grandes y tradicionales”, incluyen “empresas de mucho otros tipos, desde supermercados y malls hasta molineras y embotelladoras” y “en la región oriental del país poseen tierras, plantas agroindustriales y ganado” (Molina, 2019, pp. 49-50).⁵

4 Además, en el ránking más reciente figura una cooperativa cruceña del área de energía eléctrica (Cooperativa Rural de Electrificación) (*El Diario*, 2021).

5 Como detalla Fernando Molina (2019, pp. 49-74), casos importantes incluyen el Grupo Zuazo (alrededor del Banco Mercantil Santa Cruz), el Grupo Bedoya (Banco Nacional de Bolivia), el Grupo León Prado (Banco BISA), el Grupo Monasterio

Dado que en el sector extractivo (hidrocarburos y minería) predomina el Estado o el capital extranjero, el segmento económicamente más fuerte e importante de la élite empresarial boliviana se relaciona con el sector agroindustrial (concentrado en Santa Cruz) y el sector financiero. En cambio, el sector industrial es relativamente débil y dominado por empresas transnacionales que son “influyentes en cuanto a sus intereses económicos particulares”, pero “se mantienen al margen de los debates político-partidarios” (Wolff, 2020, p. 156). Las divisiones sectoriales y regionales también se ven reflejadas en la estructura asociativa del empresariado boliviano. La Confederación de Empresarios Privados de Bolivia (CEPB), como asociación general a nivel nacional, había ganado en fuerza organizativa y política durante la resistencia contra el gobierno de Hernán Siles Zuazo en los años ochenta del siglo pasado (Conaghan y Malloy, 1994, pp. 121-129). Sin embargo, la CEPB y las asociaciones nacionales de índole sectorial (como la Cámara Nacional de Industrias-CNI o la Cámara Nacional de Comercio-CNC) sufren porque la importancia económica de Santa Cruz tiende a llevar al empresariado cruceño a actuar a través de sus propias representaciones institucionales a nivel departamental.⁶ Las principales asociaciones que representan al segmento cruceño de la élite económica incluyen la Cámara de Industria, Comercio, Servicios y Turismo de Santa Cruz (CAINCO) y la Federación de Empresarios Privados de Santa Cruz (FEPSC), además de la Asociación Nacional de Productores de Oleaginosas y Trigo (ANAPO) y la Cámara Agropecuaria del Oriente (CAO). Resulta notorio que la FEPSC es la única federación departamental de empresarios privados que no pertenece a la CEPB.⁷

En cuanto al rol político de la élite económica, resulta útil distinguir entre tres tipos o dimensiones de poder empresarial (Crabtree

(Banco Ganadero), el Grupo Kuljis (Banco Económico) y el Grupo Marinkovic (también Banco Económico).

6 Una excepción notable es la Asociación Nacional de Bancos (ASOBAN) (Molina, 2017).

7 La FEPSC se retiró de la CEPB en 2004 con el argumento de que la confederación nacional no estaba tomando una posición suficientemente firme contra las políticas promovidas por el Gobierno de turno.

et al., 2023; Fairfield, 2015; Fuchs y Lederer, 2017). Primero, el empresariado privado goza de poder estructural, el cual constituye el fundamento de la “posición privilegiada del empresariado” en sociedades capitalistas (Lindblom, 1977, cap. 13) y se basa en el hecho de que sus decisiones –¿invertir o desinvertir?, ¿en el país o en el extranjero?, ¿en la expansión de la producción, en innovación o en activos financieros?, ¿crear o reducir empleo? etc.– tienen consecuencias directas e indirectas para el Estado y el Gobierno de turno, pues influyen sobre el nivel de sus ingresos (impuestos) y sobre la dinámica general de la economía. Como consecuencia, cada gobierno, antes de tomar decisiones de índole económica, debe considerar la posible respuesta “del mercado”.

Segundo, mientras que el poder estructural opera sin la coordinación y la acción colectiva del sector privado, el poder instrumental se refiere a los mecanismos utilizados por las élites económicas para influir de manera activa en las decisiones políticas. Estos mecanismos incluyen el lobbying de las asociaciones empresariales, la influencia de empresas, empresarios y asociaciones empresariales en partidos políticos y la presencia directa de representantes empresariales o de tecnócratas afines en las instituciones y agencias del Estado –incluyendo las más altas esferas políticas, como en el caso de los “presidentes empresarios”– (Nercesian, 2020).

Tercero, el empresariado incide en los debates y las decisiones políticas de forma indirecta, a través de su poder discursivo; es decir, su capacidad de influir en el debate público, la opinión pública y en los valores, las ideas y las normas hegemónicas que subyacen en el discurso social. En esta dimensión, los grupos empresariales actúan en el ámbito de la sociedad civil, en particular desde los medios de comunicación privados (controlados frecuentemente por miembros de la élite económica), así como el sector educativo, para incidir en la construcción y disputa de la hegemonía cultural –en sentido gramsciano– (Durand, 2019, pp. 59-60).

Históricamente, y de manera pronunciada durante los años de la hegemonía neoliberal y de la “democracia pactada” (1985-2003), la élite económica en Bolivia gozaba de un acceso privilegiado a la are-

na política y de una influencia directa en las políticas económicas en particular (Conaghan y Malloy, 1994, caps. 7-9; Crabtree et al., 2023, caps. 2-3; Wolff, 2018, pp. 75-79). Sin embargo, a partir del año 2000, el ciclo de protestas contra el modelo neoliberal, el derrumbe del sistema tradicional de partidos y el ascenso político del MAS redujeron significativamente el poder instrumental y discursivo de la élite económica. Al mismo tiempo, el boom de los commodities y el creciente rol del Estado en la economía limitaron también su poder estructural (Wolff, 2016).

La respuesta inmediata del empresariado boliviano a este desafío de poder fue la confrontación. Durante los primeros años del gobierno de Evo Morales (2006-2008), la alianza entre la élite económica, la élite política tradicional y los comités cívicos regionales enfrentó abiertamente al Gobierno central con el objetivo de bloquear o frustrar el “proceso de cambio” promovido por el MAS. Teniendo como base las tierras bajas (la “media luna”) y Santa Cruz, en particular, esta resistencia tomó la forma de movimientos autonomistas conservadores (Eaton, 2011), los cuales tuvieron un relativo éxito en forzar una serie de concesiones, que se tradujeron en revisiones importantes del borrador constitucional (Romero et al., 2009). Sin embargo, fracasaron políticamente, pues en el 2009, una amplia mayoría del electorado aprobó la nueva constitución y más tarde votó por la reelección de Evo Morales.

A partir de dicho año, la situación de enfrentamiento empezó a dar paso a un proceso de acercamiento entre el Gobierno y la élite económica. Gradualmente emergió un diálogo cada vez más fluido y cooperativo que culminó en acuerdos y una suerte de alianza táctica entre ambas partes. Este cambio fue más notable en Santa Cruz y significó el distanciamiento entre las principales asociaciones empresariales (que comenzaron a centrarse en sus intereses netamente económicos) y la oposición política-cívica (Wolff, 2016).

Una consecuencia directa de esta alianza táctica entre el empresariado boliviano y el gobierno del MAS fue que las asociaciones empresariales adoptaron una posición cautelosa frente a la movilización en contra de que Evo Morales se presentara de nuevo

a las elecciones presidenciales del 2019. Por ende, la élite económica desempeñó un papel marginal en el movimiento por la defensa del referéndum del 21 de febrero del 2016 (“21F”), que reunió a la oposición política, a comités cívicos y a nuevas plataformas ciudadanas (urbanas) (Wolff, 2020, pp. 141-143; Zegada, 2019, pp. 150-152). Eso solo cambió, y de manera gradual, cuando las denuncias de fraude después de las elecciones en octubre del 2019 desembocaron en protestas masivas. Mientras algunas cámaras cruceñas como la CAO y la Cámara de Exportadores, Logística y Promoción de Inversiones de Santa Cruz (CADEX) decidieron tempranamente apoyar las protestas poselectorales, las asociaciones a nivel nacional como la CEPB, la CNI, también la CAINCO y la FEPSC en Santa Cruz, mantuvieron una posición mucho más reservada hasta (poco antes de) la renuncia forzada de Evo Morales. Fue cuando Jeanine Áñez asumió la presidencia interina que todas las representaciones de la élite económica boliviana dieron de forma unánime su apoyo abierto al cambio ya consumado.⁸

En términos generales, para el empresariado, el Gobierno interino significó una vuelta a la situación previa al Gobierno del MAS caracterizado por un acceso político directo y privilegiado del empresariado (del cruceño en particular), por una coincidencia ideológica en cuestiones de política económica y por una cercanía en términos de estatus social e identidad étnico-cultural (Mayorga, 2020; Molina y Bejarano, 2020; Wolff, 2020, pp. 153-162). Sin embargo, de manera imprevista para las partes, esta constelación se quedó en un mero interludio temporal.

LA ÉLITE ECONÓMICA BOLIVIANA DESPUÉS DEL RETORNO DEL MAS: DINÁMICAS CLAVES DURANTE EL PRIMER AÑO DE LUIS ARCE

Durante los últimos años, la élite empresarial boliviana ha experimentado una serie de cambios imprevistos: desde la renuncia forzada de Evo Morales y la inauguración de un gobierno interino

8 Para un análisis empírico del comportamiento de las principales asociaciones empresariales durante este breve período, véase Wolff (2020, pp. 143-154).

conservador a finales del 2019 hasta el retorno del MAS con la victoria electoral de Luis Arce el 18 de octubre del 2020. En esta sección se analizará la respuesta de la élite económica boliviana ante el retorno del MAS al poder nacional, su posicionamiento frente al gobierno de Arce durante su primer año y la evolución de las relaciones del empresariado con el Gobierno, por un lado, y con la oposición política-cívica, por otro. Empíricamente, se focalizará en las asociaciones empresariales en tanto actores principales y expresión de las representaciones de la élite económica. El siguiente análisis se estructura en torno a cuatro ejes.

EL POSICIONAMIENTO DE LA ÉLITE ECONÓMICA FRENTE AL GOBIERNO DE LUIS ARCE

La primera observación es que, desde la victoria electoral de Arce, los pronunciamientos de las asociaciones empresariales se han caracterizado por un énfasis en el llamado al diálogo. Consistentemente pidieron reuniones con el presidente y otros miembros de su gabinete, propusieron la construcción de una agenda conjunta e incluso hablaron del potencial de alianzas público-privadas y pactos con el Gobierno.⁹

Hasta la fecha de consolidar este capítulo (junio del 2022), esta postura orientada al diálogo se ha mantenido incluso en situaciones de conflicto; es decir, cuando propuestas o medidas gubernamentales provocaron el rechazo del empresariado boliviano. Los comunicados y pronunciamientos de las asociaciones empresariales durante el año 2021 frecuentemente contenían críticas a políticas específicas del Gobierno, pero siempre iban acompañados por invitaciones al diálogo.¹⁰ La élite empresarial ha preferido evitar aparecer como actor político, entrar en una confrontación con el Gobierno e involucrarse directamente en el conflicto político-partidario entre el MAS y la oposición (El Deber, 2021c). Como fue mencionado

9 Para algunos ejemplos, véase El Deber (2020, 2022a) y Los Tiempos (2020a, 2022).

10 Un ejemplo para ello es la declaración del Congreso Nacional de Líderes Empresariales y Emprendedores 2021 (CEPB, 2021b).

en la introducción y se analizará con mayor detalle más adelante, dicha postura se pudo observar durante el paro cívico de noviembre del 2021.

Esta postura refleja, plausiblemente, un aprendizaje de la élite económica durante el primer gobierno del MAS entre el 2006 y el 2019. Después de una primera fase de confrontación, se produjo un proceso de acercamiento entre el Gobierno y las asociaciones empresariales claves que culminó en relaciones bastante fluidas y cooperativas (Wolff, 2016). Al optar por el diálogo y la negociación, la élite económica obtuvo concesiones importantes e incluso se logró identificar una serie de intereses estratégicos comunes (en el marco de la agenda neodesarrollista del MAS). Al mismo tiempo, el empresariado evitó así los riesgos de participar en la confrontación política. La relación cooperativa con el gobierno de Morales se basaba en la lógica, explícitamente expuesta por el vicepresidente de turno, Álvaro García-Linera, de que el MAS iba a apoyar al gran empresariado boliviano a “ganar dinero” y “hacer negocios” siempre y cuando se abstuviera de meterse en la política, de tratar de “convertir su poder económico en poder político” (Eju.tv, 2009).

En este sentido, la postura del empresariado durante el primer año del gobierno de Arce representa una suerte de retorno a la actitud de la élite económica que caracterizó los últimos años del gobierno de Morales. Como ya se ha analizado previamente (Wolff, 2020), las asociaciones empresariales se aliaron gradual y cautelosamente a las protestas poselectorales que, al final, desembocaron en la renuncia forzada del presidente Morales. No obstante, la élite económica celebró y apoyó la polémica toma de posesión de Jeanine Áñez como presidenta interina. En este nuevo gobierno los sectores empresariales claves tuvieron una presencia directa y alineación con el Gobierno en la coyuntura.¹¹

11 En general, la política económica del gobierno interino se orientó a los intereses de las élites económicas, del sector agroindustrial cruceño en particular. Sin embargo, las medidas tomadas durante la presidencia de Áñez reflejaron un ajuste más bien gradual y parcial. Tanto la mayoría continuada del MAS en la Asamblea Legislativa Plurinacional como la pandemia impidieron la implementación de una agenda de reformas más coherente y profunda (Wolff, 2020, p. 154).

Mientras que durante la presidencia interina de Áñez el empresariado gozaba de una influencia política directa, el regreso del MAS al Gobierno significó un debilitamiento dramático de este poder empresarial instrumental. La élite económica perdió su participación en el Gobierno y el partido oficialista. Además, con la victoria electoral del MAS, los partidos políticos cercanos a la élite económica cayeron otra vez en una situación de debilidad y fragmentación a nivel nacional, por lo que tampoco ofrecieron al empresariado canales viables para tener incidencia política. Como resultado, a las asociaciones empresariales solo les quedó apoyarse en su poder estructural y complementarlo con una estrategia discursiva, destinada a convencer tanto al Gobierno como al público en general de la importancia social y del afán cooperativo del empresariado.

TEMAS Y CARACTERÍSTICAS DE LOS CONFLICTOS ENTRE EL EMPRESARIADO BOLIVIANO Y EL GOBIERNO

Durante el primer año de la presidencia de Arce existieron muchos conflictos entre el Gobierno y la élite económica, pero estos se canalizaron como controversias por cuestiones específicas, más que como conflictos abiertos entre la agenda política del gobierno y los intereses vitales del empresariado.

Una primera serie de controversias giró en torno a la anulación de medidas tomadas por el gobierno interino de Áñez. En diciembre del 2020, el nuevo gobierno abrogó la decisión de su predecesor de ampliar por 15 años más la concesión del registro de comercio a la Fundación para el Desarrollo Empresarial (Fundempresa), una entidad privada constituida por un consorcio de cámaras empresariales (CNC, CNI, CAINCO y Cámara de la Construcción de Santa Cruz-CADECOCRUZ).¹² También en diciembre del 2020, el presidente Arce derogó una gama de decretos que, entre otras cosas, habían liberado las exportaciones de productos alimenticios y concedían exenciones e incentivos tributarios para

12 En octubre del 2021, el gobierno estableció por decreto que el registro de comercio pasaría a una nueva institución pública (SEPREC), reemplazando a la Fundempresa (La Razón, 2021c).

el sector empresarial (Página Siete, 2020). En general, las restricciones a la exportación de ciertos productos agropecuarios y la regulación de sus precios en el mercado doméstico continuaron causando conflictos entre el gobierno de Arce y el sector agroindustrial. En febrero del 2021, la ANAPO realizó un bloqueo en contra de la banda de precios para la venta de ciertos subproductos de la soja (Los Tiempos, 2021b). Durante el mismo mes, la CAO criticó la decisión del Gobierno de anular “títulos de propiedad emitidos supuestamente de manera ilegal durante el gobierno de Jeanine Áñez en el departamento de Santa Cruz” (Los Tiempos, 2021a).¹³ En abril del 2021, la ANAPO criticó la derogación de decretos que habían viabilizado el uso de organismos genéticamente modificados “para los cultivos de soya, maíz, trigo, algodón y caña de azúcar” (ANAPO, 2021).

Segundo, las medidas tomadas en respuesta a la pandemia y sus consecuencias socioeconómicas provocaron el rechazo del empresariado. En el caso del impuesto a las grandes fortunas, introducido en diciembre del 2020, los pronunciamientos críticos por parte de las asociaciones empresariales fueron bastante reservadas.¹⁴ En contraste, decisiones en diciembre del 2020 y enero del 2021 con respecto al tema del diferimiento y la reprogramación de créditos bancarios recibieron críticas –combinadas con demandas por apoyo financiero gubernamental– no solo de la ASOBAN, sino también de la CEPB y la CAINCO.¹⁵

Un tercer tema, que fue controversial en reiteradas ocasiones durante el gobierno de Evo Morales (Wolff, 2019, p. 119), se relaciona con el pago del aguinaldo (La Razón, 2020b) y con incrementos salariales que los gobiernos del MAS negociaron solo con la Central Obrera Boliviana (COB) sin participación del empresariado (Los Tiempos, 2021c). Finalmente, el problema del contrabando es quizás el único tema en el que las quejas frecuentes

13 Otra controversia en torno a la cuestión de la propiedad de la tierra tiene que ver con conflictos por tierra entre colonos del occidente del país, por un lado, y las élites cruceñas y la población indígena en las tierras bajas, por otro (El Deber, 2021d).

14 Véase, por ejemplo, Los Tiempos (2020c).

15 Véase La Razón (2020a), CAINCO (2021) y CEPB (2021a).

del empresariado (ante la inacción del Gobierno) dieron lugar a la cooperación entre el sector privado y el Gobierno actual.¹⁶

En términos generales, la élite económica discrepa ideológicamente de la agenda económica del Gobierno, pues apunta a la sustitución de importaciones y la industrialización con enfoque en la inversión pública y las empresas públicas. Sin embargo, tampoco se ve amenazada por esta agenda e, incluso, sigue beneficiándose de algunas medidas, tal como ha sido el caso durante el mandato de Evo Morales (Arze y Gómez, 2013; Webber, 2016; Wolff, 2019). Ejemplos concretos del primer año del presidente Arce incluyen la implementación de dos fondos para reactivar la economía y sustituir importaciones, la introducción de incentivos tributarios para la importación de bienes de capital y el estímulo de la demanda interna (La Razón, 2021e). Además, la inversión pública igual constituye un gran negocio para muchas empresas. Al mismo tiempo, la dinámica del sector privado y de la agroindustria crucesña, en particular, siguen siendo importantes para el Gobierno –lo cual refleja el poder estructural de las empresas y también el interés común en la expansión de la producción agroindustrial–.

Sin embargo, hay una excepción, un tema general que sí cruza todos los conflictos específicos. Desde la perspectiva del empresariado se percibe una falta de reconocimiento de sus estructuras representativas como interlocutoras del Gobierno. Esto lleva al siguiente eje de análisis.

LA ACTITUD DEL GOBIERNO DE ARCE HACIA LAS ASOCIACIONES EMPRESARIALES

Como se ha visto, las asociaciones empresariales respondieron a la victoria electoral de Arce con el retorno a un discurso dispuesto al diálogo con el MAS. El nuevo Gobierno, sin embargo, no ha vuelto a la lógica de relacionamiento con el sector privado que caracterizó

16 En agosto del 2021, la CNI y el Viceministerio de Lucha Contra el Contrabando “firmaron un convenio orientado a realizar acciones conjuntas público-privadas para fortalecer los mecanismos y gestiones de lucha contra el contrabando a escala nacional” (El Deber, 2021a).

a los años entre el 2011 y el 2019. Desde su toma posesión, el presidente Arce ha rechazado casi todo tipo de interacción oficial con las personas representantes del empresariado boliviano. Con pocas excepciones, no hubo respuesta gubernamental a los llamados al diálogo y a las demandas de ser escuchadas e incorporadas por parte del empresariado.¹⁷

La estrategia del Gobierno, en un contexto de alta polarización política, parece ser enfocar la relación con su propia base y evitar cualquier señal de que pueda haber una alianza con el grupo empresarial (cruceño). Esta estrategia se podría entender como resultado de un aprendizaje. Por un lado, las protestas poselectorales del 2019 revelaron la débil capacidad de movilización del MAS (que solo fue recuperada después de la renuncia forzada de, o el “golpe” contra, Evo Morales). El MAS, en esta ocasión, debió reconocer que la oposición demostró una alta capacidad de movilización, y no sucedió lo mismo con el MAS, y que esta correlación de fuerzas en las calles se convirtió en una pieza clave en el sorprendente final del Gobierno de Morales (Mayorga, 2020). Ante esta experiencia, el enfoque del presidente Arce aparentemente se centra en las relaciones con la propia base del MAS y el llamado Pacto de Unidad, en particular. Por otro lado, los acontecimientos entre octubre del 2019 y octubre del 2020, desde la perspectiva del MAS, también han demostrado que la alianza con la élite económica fue meramente táctica y no sirvió de mucho en el contexto de un desafío abierto a su poder. Aunque es cierto que las asociaciones respondieron de manera gradual e incluso cautelosa a la escalada de protestas poselectorales (Wolff, 2020, pp. 140-152), al final no había duda de cuál lado estarían. Su actitud durante el gobierno interino de Ñez consolidó la imagen de que –por razones ideológicas y sociales, pero también étnico-culturales (Molina y Bejarano, 2020, pp. 175-176)– la élite económica siempre va a estar cerca de las fuerzas políticas y sociales opuestas al MAS.¹⁸

17 La primera reunión oficial del Gobierno con el empresariado boliviano tuvo lugar el 25 de abril del 2022, a un año y medio de la presidencia de Arce (El Deber, 2022a).

18 Además, las diferencias entre las personalidades de Arce y Morales probablemente

LA ESTRATEGIA DE LAS ASOCIACIONES EMPRESARIALES

El cuarto momento fue la reacción de la élite económica a la continua falta de respuesta gubernamental a los llamados de diálogo, por un lado, y al reciente resurgimiento de la oposición política-cívica en algunas regiones del país, por otro. Aunque aquí es solo posible dar una respuesta preliminar, la élite económica hasta ahora ha mantenido la postura explicada en líneas anteriores (El Deber, 2022a; Los Tiempos, 2022). A diferencia de la primera fase del gobierno de Morales (2006-2009) y su fin (octubre-noviembre del 2019), la estrategia del empresariado (tanto a nivel nacional como en el caso específico de Santa Cruz) parece ser evitar la reconstitución de la vieja alianza político-cívico-empresarial para enfrentarse al Gobierno (El Deber, 2021b, c). Como se mencionó en la introducción, eso incluso se podía observar durante el paro cívico del noviembre del 2021. Con la excepción de las asociaciones empresariales de Cochabamba que se sumaron al paro de manera pública (Los Tiempos, 2021e), tanto las organizaciones nacionales como las asociaciones cruceñas evitaron tomar una posición oficial al respecto.¹⁹

Al comparar la coyuntura actual con la situación de los años anteriores, lo anterior refleja plausiblemente el contexto específico después del retorno del MAS. En la coyuntura actual, no hay una amenaza seria a los intereses empresariales vitales, como la hubo durante el proceso constitucional del 2007-2009, por ejemplo, con la promesa gubernamental de una revolución agraria. Tampoco se percibe una salida que significaría otro derrocamiento del MAS, como la dio en cierto punto de la crisis del 2019.

también influyen en las diferentes posturas frente al empresariado: el estilo negociador del sindicalista Evo Morales versus la postura dogmática del economista socialista y funcionario público Luis Arce. Llama la atención que incluso hubo un encuentro entre el expresidente Morales y representantes del empresariado cruceño (La Razón, 2021a). Según dicen algunos observadores, Arce ya era crítico con el diálogo con la élite económica cuando era ministro de Economía.

19 Al menos, no hay pronunciamientos en las páginas web o las cuentas de Twitter de las asociaciones más importantes, ni en los periódicos analizados. Este silencio es aún más notable cuando se compara con los pronunciamientos abiertos y críticos en contra de la Ley 218 en las semanas anteriores (véase, por ejemplo, CEPB, 2021c).

Como consecuencia, podría afirmarse que, en el contexto actual, al empresariado le parece innecesario, riesgoso y poco rentable una alianza explícita con las fuerzas opositoras. La estrategia alternativa, aparentemente, ha sido el intento de construir una mayor unidad del sector empresarial, al reforzar su cohesión y capacidad de acción colectiva –un factor clave del poder empresarial instrumental (Fairfield, 2015, pp. 38-39). Esto, al menos, sugiere la convocatoria de la CEPB a un Congreso Nacional del Empresariado Privado en mayo del 2021 (CEPB, 2021b). Esta estrategia aborda la debilidad estructural de la élite económica boliviana: su fragmentación, sobre todo regional, que históricamente ha limitado su poder instrumental, en comparación con el caso peruano (Crabtree et al., 2023). En lo inmediato, esta estrategia tampoco ha dado frutos visibles.

Después de un año del gobierno de Arce, por ende, las asociaciones empresariales se encuentran en una situación ambivalente. Por un lado, hay pocos indicios de que la relación con el Gobierno pudiera mejorar, aunque tampoco existe la percepción de amenaza para sus intereses por parte del empresariado. Por otro lado, el contexto de alta polarización política y la presión de algunos sectores opositores radicalizados contra las asociaciones empresariales, sobre todo en Santa Cruz, quizá lo hace cada vez más difícil mantenerse al margen de la disputa política, aunque sea riesgoso tomar una posición política abierta. Mientras este panorama ambivalente no sea resuelto en una u otra dirección, el escenario más probable es de continuidad en la actitud general del empresariado boliviano: un enfoque pragmático en sus intereses netamente económicos, combinado con un estilo cauteloso frente a la conflictividad política.

BIBLIOGRAFÍA

ANAPO (22 de abril del 2021). *Anapo rechaza derogación de decretos de transgénicos*. <https://bit.ly/3GsssTE>

Arze Vargas, Carlos y Gómez, Javier (2013). Bolivia: ¿El “proceso de cambio” nos conduce al Vivir Bien? En Carlos Arze, Javier Gómez, Pablo Ospina y Víctor Álvarez (eds.), *Promesas en su*

laberinto. *Cambios y continuidades en los gobiernos progresistas de América Latina* (pp. 45-176). La Paz: CEDLA.

CAINCO (15 de enero del 2021). *CAINCO demanda apoyo estatal para viabilizar diferimiento de créditos sin afectar la estabilidad del sistema financiero*. <https://bit.ly/3DCyRKl>

CEPB (14 de enero del 2021a). *Comunicado*. <https://bit.ly/3y3CXdr>

CEPB (6 de mayo del 2021b). *Declaración de la Ciudad de La Paz: Congreso Nacional de Líderes Empresariales y Emprendedores 2021*. <https://t.co/ds3Yocy5v3>

CEPB (1 de octubre del 2021c). *Comunicado sobre el Proyecto de Ley Contra la Legitimación de Ganancias Ilícitas*. <https://t.co/pF9GIsBG3i>

Conaghan, Catherine y Malloy, James (1994). *Unsettling Statecraft: Democracy and Neoliberalism in the Central Andes*. Pittsburgh, PA: University of Pittsburgh Press.

Correo del Sur (18 de mayo del 2021). La estructura empresarial de Bolivia ha sufrido una transformación. *Correo del Sur*. <https://bit.ly/3Dyc9mH>

Crabtree, John; Durand, Francisco y Wolff, Jonas (2023). *Business Power and the State in the Central Andes: Bolivia, Ecuador and Peru in Comparison*. Pittsburgh, PA: University of Pittsburgh Press.

Durand, Francisco (2019). *La captura del Estado en América Latina: reflexiones teóricas*. Lima: Fondo Editorial de la PUCP.

Eaton, Kent (2011). Conservative Autonomy Movements: Territorial Dimensions of Ideological Conflict in Bolivia and Ecuador. *Comparative Politics*, 43(3), 291-310.

Eju.tv (30 de noviembre del 2009). Amenaza: García Linera advierte a medios y empresarios que no hagan política. *Eju.tv*. <https://bit.ly/31ycRDl>

El Deber (23 de octubre del 2020). Industriales respetan resultado de elecciones y piden ser pragmáticos para evitar más pérdidas de empleos. *El Deber*. <https://bit.ly/3rQXhgK>

El Deber (10 de agosto del 2021a). Industriales y Gobierno

firman acuerdo para ejecutar lucha conjunta contra el contrabando. *El Deber*. <https://bit.ly/3GnIPRB>

El Deber (8 de septiembre del 2021b). Diez meses de Arce: bajo la “sombra” de Evo, con aplazo judicial y economía en alza. *El Deber*. <https://bit.ly/3pwBF6U>

El Deber (18 de septiembre del 2021c). Fernando Hurtado: “El sector empresarial no busca el poder político”. *El Deber*. <https://bit.ly/3rF5qFb>

El Deber (5 de octubre del 2021d). Anapo: la tierra fiscal en Santa Cruz no solo debe ser objeto de dotación gratuita a comunidades. *El Deber*. <https://bit.ly/3rKTYI4>

El Deber (19 de octubre del 2021e). Ejecutivo oficializa el retiro del proyecto de ley de “antilegitimación” mientras crece el malestar por la Ley 1386. *El Deber*. <https://bit.ly/3otMoj5>

El Deber (18 de marzo del 2022a). Anapo demanda pacto productivo al Gobierno para garantizar el abastecimiento de alimentos. *El Deber*. <https://bit.ly/39kLsZE>

El Deber (23 de abril del 2022b). Empresarios confían en que el diálogo con el Gobierno pueda mantenerse en el tiempo. *El Deber*. <https://bit.ly/3mNqcP2>

El Diario (6 de diciembre del 2021). Ventas de 500 empresas cayeron 17 % y utilidades 73 % por covid-19. *El Diario*. <https://bit.ly/3IKldi2>

Fairfield, Tasha (2015). *Private Wealth and Public Revenue in Latin America. Business Power and Tax Politics*. Cambridge: Cambridge University Press.

Fuchs, Doris y Lederer, Markus (2007). Business Power and Global Governance. *Business & Politics*, 9(3), 1-12.

Jiménez, Elizabeth, Mantilla, Huascar y Romero, Alejandro (2018). Sector gremial en Bolivia: características, evolución y actores. En Rodney Pereira Maldonado (ed.), *Análisis del empleo en Bolivia. Calidad, sector gremial y actores* (pp. 101-156). La Paz: Vicepresidencia del Estado Plurinacional de Bolivia.

La Razón (8 de diciembre del 2020a). El Gobierno defiende reprogramación de créditos, pide a Asoban sumarse de manera sincera a esfuerzos. *La Razón*. <https://bit.ly/3oxUjvG>

La Razón (8 de diciembre del 2020b). Empresarios “alarmados” por instructivo de pago de aguinaldo, les representa USD 446 MM. *La Razón*. <https://bit.ly/31MHd52>

La Razón (30 de abril del 2021a). Morales se reúne con empresarios cruceños para tratar la “reactivación económica”. *La Razón*. <https://bit.ly/3pK4MU8>

La Razón (27 de septiembre del 2021b). Gremiales anuncian movilizaciones en rechazo a norma contra el lavado de dinero. *La Razón*. <https://bit.ly/3DuPBTJ>

La Razón (7 de octubre del 2021c). El Seprec sustituye a Fundempresa, opera desde abril 2022 y tiene presupuesto de Bs 8,9 MM. *La Razón*. <https://bit.ly/3y2PA8w>

La Razón (9 de octubre del 2021d). Mesa convoca a la población a rechazar la ley contra las ganancias ilícitas y defender la democracia. *La Razón*. <https://bit.ly/3Dvd0oc>

La Razón (7 de noviembre del 2021e). A un año de la ‘triple crisis’, cómo está el país. *La Razón*. <https://bit.ly/3ItOEyF>

Lindblom, Charles E. (1977). *Politics and Markets. The World's Political-Economic Systems*. New York: Basic Books.

Los Tiempos (3 de noviembre del 2020a). Ramón Daza: “Esperamos una alianza estratégica público-privada”. *Los Tiempos*. <https://bit.ly/3EslaPn>

Los Tiempos (7 de diciembre del 2020c). Bolivia se suma a los países con impuestos a las grandes fortunas. *Los Tiempos*. <https://bit.ly/3rROfjX>

Los Tiempos (9 de febrero del 2021a). Gobierno anula títulos y productores ven retorno de inseguridad jurídica. *Los Tiempos*. <https://bit.ly/3DC2TOa>.

Los Tiempos (19 de febrero del 2021b). Productores de soya confirman bloqueo indefinido en rechazo a banda de precios. *Los Tiempos*. <https://bit.ly/304AvGP>

Los Tiempos (21 de abril del 2021c). Empresarios advierten que aumento salarial tendrá graves consecuencias en el empleo y demandan diálogo. *Los Tiempos*. <https://bit.ly/3ozDfpl>

Los Tiempos (4 de noviembre del 2021d). Los cívicos del

país se suman al paro indefinido convocado por gremiales. *Los Tiempos*. <https://bit.ly/3ExCkv3>

Los Tiempos (4 de noviembre del 2021e). Colegio médico, empresarios y otros sectores se suman a paro cívico en Cochabamba. *Los Tiempos*. <https://bit.ly/3DAkZAI>

Los Tiempos (1 de mayo del 2022). Industriales urgen pacto obrero-patronal-Gobierno para garantizar sostenibilidad de industrias y empleos. *Los Tiempos*. <https://bit.ly/3xGSSj7>

Mayorga, Fernando (2020). Derrota política del MAS y proyecto de restauración oligárquico-señorial. En Fernando Mayorga (ed.), *Crisis y cambio político en Bolivia. Octubre y noviembre del 2019: La democracia en una encrucijada* (pp. 1-28). La Paz: CESU-UMSS y Oxfam.

Mills, C. Wright (1956). *The Power Elite*. New York: Oxford University Press.

Molina, Fernando (2017). *Breve Historia de la Banca (1957-2017): Seis décadas de aporte al desarrollo de Bolivia*. La Paz: ASOBAN.

Molina, Fernando (2019). *Modos del privilegio: alta burguesía y alta gerencia en la Bolivia contemporánea*. La Paz: Vicepresidencia del Estado Plurinacional de Bolivia.

Molina, Fernando y Bejarano, Susana (2020). La transformación restauradora del campo mediático: El alineamiento de los medios de comunicación con el bloque de poder postevista en noviembre del 2019. En Jan Souverein y José Luis Exeni Rodríguez (eds.), *Nuevo Mapa de Actores en Bolivia: Crisis, polarización e incertidumbre (2019-2020)* (pp. 165-200). La Paz: FES Bolivia.

Nercesian, Inés (2020). *Presidentes empresarios y Estados capturados: América Latina en el siglo XXI*. Buenos Aires: Teseo.

Página Siete (11 de diciembre del 2020). El Gobierno desmonta el plan de Añez y perjudica a exportadores. *Página Siete*. <https://bit.ly/31vojjk>

Romero, Carlos, Böhr, Carlos y Peñaranda, Raúl (2009). *Del conflicto al diálogo. Memorias del acuerdo constitucional*. La Paz: FBDM y FES-ILDIS.

Webber, Jeffrey R. (2016). Evo Morales and the political

economy of passive revolution in Bolivia, 2006-15. *Third World Quarterly*, 37(10), 1855-1876.

Wolff, Jonas (2020). Las élites económicas en la Bolivia contemporánea. En J. Souverein y J. L. Exeni Rodríguez (eds.), *Nuevo Mapa de Actores en Bolivia: Crisis, polarización e incertidumbre (2019-2020)* (pp. 139-163). La Paz: FES Bolivia.

Wolff, Jonas (2019). The political economy of post-neoliberalism in Bolivia: Policies, elites, and the MAS government. *European Review of Latin American and Caribbean Studies*, 108, 109-129.

Wolff, Jonas (2018). Las élites políticas y económicas en Bolivia y Ecuador: Convivir con gobiernos posneoliberales. En A. Codato y F. Espinoza (eds.), *Élites en las Américas: Diferentes Perspectivas* (pp. 73-114). Curitiba: Editora UFPR.

Wolff, Jonas (2016). Business Power and the Politics of Postneoliberalism: Relations Between Governments and Economic Elites in Bolivia and Ecuador. *Latin American Politics and Society*, 58(2), 124-147.

Zegada Claire, María Teresa (2019). El escenario boliviano en 2018: estabilidad económica e incertidumbre institucional. *Revista Ciencia Política*, 39(2), 147-164.

LOS CUADROS SOCIALES DE LA NUEVA DERECHA ARGENTINA EN UN ANÁLISIS MULTINIVEL (2015-2019)

Agustín Salerno

INTRODUCCIÓN

Las elecciones del 2015 en Argentina representaron un quiebre para el Partido Propuesta Republicana (PRO), un partido ubicado a la derecha del espectro político (Vommaro y Morresi, 2015) que gobernaba desde el 2007 la Ciudad Autónoma de Buenos Aires (CABA). La conformación durante ese año de la alianza Cambiemos junto a la Unión Cívica Radical (UCR), partido centenario de la Argentina, y la Coalición Cívica (CC), un partido con presencia fundamentalmente parlamentaria, lo ubicó en un lugar central del escenario político nacional. Las victorias de esta alianza en el país, en las nueve provincias (contando la ciudad de Buenos Aires) y en una importante cantidad de municipios (entre los que se destacan 64 intendencias de las 135 ubicadas en la provincia de Buenos Aires [PBA]) representaron para esta fuerza el desafío de gobernar territorios diferentes con equipos de gestión que le permitieran desembarcar en Estados de distintos niveles de gobierno.

A su vez, la victoria de Cambiemos se produjo en un contexto regional marcado por un voto castigo en contra de los oficialismos desgastados por las acciones de gobierno (Luna y Rovira Kaltwasser, 2021). Además, en el 2015 la ausencia de un giro ideológico de los votantes fue leída por Cambiemos a partir de la elaboración de una campaña electoral anclada en una promesa de mejora moral y de estilo, pero que se comprometía a respetar un conjunto de legados valorados por la sociedad y vinculados a ciertas mejoras en las condiciones de vida de la ciudadanía. En el marco de la imprecisión programática que mostraba esta derecha, cabe preguntarse qué características asumió el gobierno de Desarrollo Social, área clave en la relación con los movimientos sociales y en la intervención del Estado en las condiciones de vida de los sectores populares, en el marco de una coalición necesitada de paz social para poder implementar su programa en una coyuntura caracterizada por la valoración social de algunas políticas herederas del giro a la izquierda.

Se analiza el modo en que la nueva derecha argentina gestionó los ministerios de Desarrollo Social de tres niveles de gobierno distintos: la nación, la provincia de Buenos Aires y la Ciudad Autónoma de Buenos Aires.¹ El análisis de estos territorios, con retos diferentes en términos de actores, problemas sociales y recursos disponibles para gobernar,² permite comprender los lineamientos comunes con los que esta nueva derecha gestionó la cuestión social, pero también la heterogeneidad programática que construyó en el marco de los desafíos que enfrentaba.³

1 Mientras que Mauricio Macri se impuso en todo el país en el 2015, Horacio Rodríguez Larreta fue electo jefe de gobierno de la ciudad de Buenos Aires y María Eugenia Vidal se posicionó como la primera mujer gobernadora de la provincia de Buenos Aires. Estas tres personas eran representantes del PRO y ex funcionarios del Gobierno de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires (GCBA).

2 En términos nominales, los presupuestos son significativamente diferentes en cada nivel de gobierno: si se considera el designado en el año 2018 para cada ministerio se observa que, respecto al presupuesto nacional, el de CABA representa el 6,20 % y el de PBA el 9,28 %.

3 Además de las diferencias poblacionales entre el nivel nacional, PBA y CABA (40,7 millones; 15,6 millones y 2,9 millones, según el censo del 2010), CABA es la ciudad más rica del país y PBA la que más produce en términos agrarios e industriales. Sin embargo, esta última presenta problemas sociales relevantes que se expresa, entre

Se realizó un análisis multinivel a partir de una base de datos con 151 trayectorias y 45 entrevistas a personas funcionarios y trabajadoras estatales. Esta propuesta combina dos preocupaciones fundamentales: por un lado, estudiar las trayectorias de las personas funcionarios a la luz de un análisis comportamental, con el fin de comprender la activación (o no) de esas redes y experiencias previas en el desempeño de sus cargos, y, por otro, incorporar una perspectiva multinivel que analice el conjunto diverso de estrategias desplegadas por la nueva derecha argentina para gobernar territorios con desafíos distintos.

Para ello, se estudian dos dimensiones fundamentales: en el primer apartado, se describen las estrategias de reclutamiento en los ministerios de Desarrollo Social en cada nivel de gobierno; en el segundo apartado, se indagan las diversas formas de construir autoridad estatal y asistencial que se buscaron desarrollar en cada territorio. A lo largo de todo el capítulo, se muestra el pragmatismo de esta nueva derecha argentina para habitar un área sensible como Desarrollo Social en diferentes niveles de gobierno en el marco del reciente giro a la izquierda latinoamericana y de los límites que presentaban los movimientos sociales y otros actores políticos en la implementación de las políticas de la cartera.

EL RECLUTAMIENTO POLÍTICO DE LA CARTERA ASISTENCIAL: FUNCIONARIOS PORTEÑOS, CANDIDATOS Y MANAGERS

En principio, es importante aclarar que la construcción de tres gabinetes (nivel nacional, PBA y CABA) se da en un espacio geográfico reducido, pues los edificios del Gobierno nacional se encuentran en la ciudad de Buenos Aires y la capital de PBA, la ciudad de La Plata se ubica a tan solo 60 kms de CABA, distrito de origen del PRO y su bastión político.

otras variables, en los índices de pobreza (31,9 %) e indigencia (6,2 %) (EPH-INDEC, Partidos del GBA, 1° semestre del 2018), que casi triplican los observado en la ciudad de Buenos Aires (11,2 % y 2,2 %, EPH-INDEC, 1° semestre del 2018) y superan los del nivel nacional (27,3 % y 4,9 %, respectivamente, EPH-INDEC, total 31 aglomerados urbanos, 1° semestre del 2018).

La posibilidad relativamente fácil para distintos funcionarios de CABA de migrar hacia esos otros niveles de gobierno se complementó con una tendencia histórica que muestra la sobrerrepresentación de las élites políticas porteñas⁴ en las élites nacionales.⁵ Este vínculo histórico se vio potenciado a partir de la llegada de Macri al Gobierno nacional, ya que convocó a un conjunto importante de exfuncionarios porteños que lo habían acompañado entre el 2007 y el 2015 (Canelo y Castellani, 2017).

En el caso del área socioasistencial, los ministerios de Nación, PBA y CABA mostraron una clara hegemonía del ala PRO dentro de la alianza Cambiemos (con nula representación de funcionarios radicales o de la Coalición Cívica), aunque se observan distintos tipos de reclutamiento en función de los diferentes factores. Se incluyen entre estos últimos, por un lado, los condicionamientos políticos y sociales, a saber, las coaliciones político-sociales conformadas en cada nivel y los desafíos de gobierno que allí enfrentaban; por otro lado, un conjunto de decisiones a cargo de los liderazgos nacionales y subnacionales para llevar adelante sus programas de gobierno, incluyendo las propuestas específicas de gestión y las redes sociales diversas que Cambiemos activó en cada territorio.

A nivel nacional, se presentaron tres espacios como los principales trampolines a la gestión del Ministerio de Desarrollo Social de la Nación (MDSN): el sector empresarial (19 %), el sector de las ONG ligadas al mundo empresarial (19 %) y el Gobierno de la ciudad de Buenos Aires (39 %), destacándose entre estos últimos el que había participado de la cartera de desarrollo social porteña (MDS-CABA). En un armado como el que realizó Mauricio Macri en todo el país, donde los CEO ocuparon el 33 % de los cargos públicos (Canelo y Castellani, 2017), personas provenientes del sector empresarial y de sus ONG afines ocuparon lugares relevantes en el Ministerio de

4 Son denominados porteños quienes viven o nacieron en la ciudad de Buenos Aires.

5 Entre 1880 y 1994 CABA era la capital federal y su intendente era elegido directamente por el presidente de la nación. Luego de la reforma constitucional de 1994, en el año 1997 la ciudadanía de la naciente Ciudad Autónoma de Buenos Aires designó a su primer jefe de gobierno.

Desarrollo Social. El macrismo consolidó allí un diagnóstico que criticaba los años kirchneristas⁶ por la fiabilidad de las estadísticas sociales y el exceso de mediaciones entre el Estado y las poblaciones más vulnerables, a través de la acción de los movimientos sociales. El sector empresarial y del “voluntariado” buscó “ordenar” la gestión del ministerio al construir iniciativas que buscaban favorecer la desintermediación de la relación entre el Estado y los sectores populares.

Sin embargo, el discurso individualizante del macrismo se complementó con la negociación constante de esos movimientos sociales, los cuales se posicionaron como actores imprescindibles de la relación entre el Estado y los sectores destinatarios de la asistencia en la década previa. Desde el 2015, se diluyeron algunas políticas (sobre todo en su poder adquisitivo) y se generaron expansiones marginales en algunas áreas como las pensiones no contributivas; aunque, en términos generales, se mantuvo el statu quo construido a partir del giro a la izquierda y su legado (de políticas y organizativo) (Niedzwiecki y Pribble, 2017).

En la división del trabajo político al interior del ministerio, el grupo proveniente del GCBA se consolidó como el “ala” política encargada de negociar con estos actores, mostrando un compromiso histórico con los objetivos políticos de la alianza y tomando las decisiones más relevantes respecto de las prioridades de la cartera. A diferencia de otros reclutamientos de derecha en América Latina, como el de Temer en Brasil (caracterizado por la preeminencia de individuos provenientes del ámbito legislativo) o el de Pedro Pablo Kuczynski en Perú (distinguido por la llegada de personas con trayectorias mayoritariamente público-privadas o privadas puras) (Nercesian y Cassaglia, 2019), el análisis de esta cartera muestra la importancia de los gobiernos subnacionales como un capital social y político clave de los funcionarios más relevantes.

6 El kirchnerismo es un ciclo político que se abre con la llegada de Néstor Kirchner al gobierno nacional en el 2003 y que incluye las presidencias de Cristina Fernández de Kirchner (2007-2015). Estos mandatos representaron el giro a la izquierda en la Argentina posneoliberal.

En la provincia de Buenos Aires, de extensa tradición peronista y con una multiplicidad de municipios en su interior,⁷ la gobernadora María Eugenia Vidal buscó conformar el ministerio de Desarrollo Social a partir del reclutamiento de dos perfiles de funcionarios: exfuncionarios del GCBA, especialmente del MDS-CABA donde ella había sido ministra entre el 2008 y el 2011, y un conjunto de dirigentes con trayectoria en la política bonaerense. Solo ocho personas del gabinete de Vidal disputaron intendencias en distritos diferentes al conurbano y, entre ellos, la mitad ocupaba cargos en el Ministerio de Desarrollo Social. Como se plantea más adelante, estos perfiles territoriales y el modelo de gestión de CABA se presentaron como herramientas fundamentales para construir cercanía en la gestión socioasistencial bonaerense.

Por último, la ciudad de Buenos Aires mostró dos caras en esta coyuntura electoral: si bien buena parte de los funcionarios fueron reclutados del propio ministerio o se mantuvieron en sus cargos, ya que el PRO gobernaba CABA desde el 2007, una importante cantidad de los funcionarios porteños migraron hacia PBA y el nivel nacional en 2015, hacia donde fueron las exministras de Desarrollo Social María Eugenia Vidal (2008-2011) y Carolina Stanley (2011-2015). Allí pasaron a gestionar mayores recursos y afianzaron lealtades con estas funcionarias a las que apostaron al interior de los armados partidarios.

En dicho marco, lo acontecido en CABA fue un reclutamiento similar al de las gestiones previas del PRO en el área socioasistencial, donde se destacaron hombres y mujeres provenientes del peronismo porteño y de ONG liberales (Salerno, 2020) junto a un ascenso en la jerarquía administrativa de quienes ocupaban cargos públicos o

7 La bibliografía coincide en señalar la heterogeneidad estructural como una especificidad de la provincia de Buenos Aires. Además de ser la provincia que más produce y que, al mismo tiempo, presenta problemas sociales graves, en términos urbanos tiene dos espacios bien diferenciados: el conurbano y el interior. El primero reúne a los 24 partidos que rodean la CABA y está integrado por varios de los distritos demográficamente más relevantes de la provincia, mientras que el interior está conformado por municipios pequeños, medianos y grandes distribuidos a lo largo y ancho del territorio provincial.

administrativos altos (como gerentes operativos o coordinadores).⁸ Las victorias previas del PRO en su bastión político le permitieron a esta fuerza formar personal en el área, acorde a su trayectoria en una coyuntura electoral favorable.

El reclutamiento de esta nueva derecha en cada nivel de gobierno mostró algunas continuidades, como la importancia de los políticos del PRO, de las redes empresariales y de las ONG afines, así como las rupturas significativas en relación con las condiciones de cada territorio y a los objetivos que se propuso la fuerza política en cada escala. Mientras que en CABA operó cierta inercia producto de la experiencia previa de gestión y de una hegemonía con más de 10 años, en PBA se importó el modelo de gestión PRO, implementado en CABA, aunque la gobernadora jerarquizó a un conjunto de personas funcionarias que buscaban competir electoralmente en distintas intendencias del conurbano bonaerense. A escala nacional, la primacía cuantitativa de los CEO y voluntarios quedó supeditada a la conducción de un ala política comprometida con la alianza política desde su experiencia de gestión subnacional en CABA.

Al igual que en otros países de América Latina, como México durante los 2000 con el Programa Oportunidades o Chile durante la presidencia de Piñera con el Ingreso Ético Familiar, en Argentina la competencia electoral y la organización de los sectores populares motivó a los distintos gobiernos de derecha a sostener y expandir marginalmente algunas políticas asistenciales (Fairfield y Garay, 2017). La decisión de disputarle al peronismo algunos distritos claves y de garantizar la paz social y la gobernabilidad, al negociar con actores políticos y sociales relevantes, marcó un tipo particular de reclutamiento que implicó, además, un modo específico de construir autoridad estatal y asistencial en cada una de estas escalas.

⁸ Como se explica en otros trabajos (Salerno, 2017, 2020), desde el 2007 el PRO reclutó para el MDS-CABA a individuos provenientes de fundaciones y del peronismo porteño en un tipo de reclutamiento que se ha denominado “evitismo liberal”.

LA CONSTRUCCIÓN DE AUTORIDAD EN EL ÁREA ASISTENCIAL: CERCANÍA(S) Y OBJETIVIDAD(ES) DEL ESTADO SEGÚN ESCALAS DE GOBIERNO

En este apartado, nos preguntamos por el modo en que los funcionarios de Cambiemos construyeron autoridad en esta área en particular, en sus relaciones entre pares, con los trabajadores estatales y con la ciudadanía en general. Lo que muestra la bibliografía especializada es que, desde la vuelta de la democracia en Argentina (1983), dos grandes modelos de gestión se constituyeron como hitos del MDSN: el de la “gerencia social” y el “territorializado”. El primero se consolidó en el Estado nacional en un contexto de hegemonía neoliberal basando la legitimidad de sus prácticas en el saber experto y en la pretendida “objetividad” de los datos que construían sus referentes, que se formaron en el trabajo conjunto con los organismos internacionales y que participaron en la construcción de posgrados sobre diseño, evaluación y monitoreo de políticas sociales en diferentes universidades (Giorgi, 2015). El segundo modelo se instaló durante los años kirchneristas y estuvo atravesado por la importancia de la figura de Eva Perón al interior de la tradición peronista, destacándose su pretensión territorial.⁹ Como contracara de dos nociones centrales del modelo gerencial, la focalización de las políticas y la valorización del saber técnico, en esta última etapa se buscó implementar políticas con cierto grado de universalidad fundando la legitimidad de sus prácticas en la proximidad entre Estado y ciudadanos (Perelmiter, 2016).

En el caso de esta nueva derecha argentina, los funcionarios de Desarrollo Social construyeron un tipo de autoridad asistencial atento a esta historia reciente jerarquizando distintos tipos de proximidad estatal y de herramientas técnicas en función de los desafíos y las propuestas que priorizaron en cada nivel de gobierno.

9 La gestión de Eva Perón y su Fundación durante el primer peronismo representaron un hito del área. Resignificó el lugar de las mujeres en el espacio público y buscó crear un modelo de ayuda social directa que fue retomado por distintas propuestas que le sucedieron.

En el nivel nacional, la especialización técnica que primó en los años noventa enfocada en el análisis de distintos programas socioasistenciales implementados en diferentes países de la región impulsados por organismos como el Banco Mundial o el Banco Interamericano de Desarrollo fue reemplazada por la valoración de habilidades manageriales orientadas a la capacidad de instrumentar decisiones estratégicas. Los cambios producidos a nivel global y empresarial desde mediados de los años setenta, donde se destacó la primacía de una gramática del management (Luci, 2016) anclada en la ponderación de nuevos tipos de liderazgo empresarial vinculados a atributos como la seguridad, la confianza en sí mismo, la flexibilidad para adaptarse a los cambios, la proactividad y la capacidad para tomar decisiones estratégicas impactaron en el área socioasistencial. Allí los funcionarios provenientes del mundo empresarial y sus ONG mostraron un menor conocimiento de los programas insignia del área, aunque destacaban su participación previa en proyectos sociales diversos en el marco de un conjunto de concepciones alineadas con esa nueva gramática del management.

Cuando a mí me ofrecen ser el director de economía social yo no vengo del palo de la economía social, yo te podría decir no sé suficiente. Ahora aprendí un montón, y leí un montón y me preocupé por aprender, con mucha sinceridad. Pero sí me siento muy sólido en el vínculo con las personas. Entonces dije che tengo que hacer uso de lo que me siento más sólido para ponerme... Eso y sinceridad por arriba por ahí de alguna falta de expertise. Y lo primero que hice fue sentar a todos los que saben de Economía social y les dije: che, explíquenme de economía social (Funcionario nacional, entrevista propia, 19 de setiembre del 2018, CABA).

Como complemento de esta particular perspectiva gerencial, la crítica a la búsqueda de proximidad estatal de la gestión kirchnerista por falta de transparencia en las relaciones entre Estado y sociedad, no

impidió la elaboración de un conjunto de prácticas y discursos que pretendían desarrollar un tipo particular de cercanía con la ciudadanía hacia adentro y hacia afuera del ministerio. Al interior de la cartera, la autoridad plebeya (Perelmiter, 2016) previa fue reemplazada por una cercanía managerial vinculada a la valoración de liderazgos “horizontales” importados del mundo empresario como contracara del verticalismo asociado a una vieja forma de hacer política. Al igual que otras derechas del continente, como Evópoli en Chile (Alenda, 2020), esta fuerza política y sus cuadros de gestión presentaban sus prácticas y discursos como nuevas formas de hacer política.

En su vínculo con la ciudadanía, el ala política se encargó de negociar con todos los actores, fundamentalmente los movimientos sociales, sujetos de peso en la gestión de las políticas socioasistenciales por su llegada al territorio y por su capacidad de movilización. Como decíamos anteriormente, el macrismo no contó con un equilibrio de fuerzas capaz de deshacer algunos de los legados más importantes que consolidaron el giro a la izquierda de principios de Siglo XXI. Sin embargo, los perfiles más “políticos” jerarquizaron una concepción individualista de la relación entre el área asistencial estatal y la ciudadanía buscando construir una proximidad “individual” con distintos destinatarios de las políticas socioasistenciales. Así, promovieron participaciones en los timbreos¹⁰ y visitas personales a proyectos dependientes del ministerio en la búsqueda más general de reducir distancia de las instituciones representativas (Annunziata, 2012) y construir vínculos de proximidad con los sectores populares.

En los niveles subnacionales analizados, la propuesta consistió en subrayar la necesidad de construir proximidad territorial con actores locales. En la PBA, se importó el modelo de gestión de CABA en contraposición al caos y la falta de planificación que según los entrevistados caracterizaba la gestión peronista, al tiempo que se

10 Los timbreos son las recorridas (planificadas) que los dirigentes y funcionarios políticos realizan por distintos barrios de los distritos que gobiernan donde interactúan con ciudadanos.

generaron distintas articulaciones con los representantes locales de las 135 intendencias y con organizaciones populares de envergadura que habitan el territorio bonaerense.

Creo que ese ida y vuelta, donde hablás con el intendente, donde vas a ver que los programas funcionen en los distintos municipios y en las distintas dependencias que dependan, que obviamente son casi todas que tienen que ver con Desarrollo Social de cada municipio, las 135, para nosotros es muy importante (Funcionario provincial, entrevista propia, 12 de febrero del 2019, La Plata).

Además, un conjunto de candidatos de Cambiemos en distintos municipios del conurbano bonaerense participaron en los momentos de la implementación de las políticas ministeriales, pero también en la inauguración de obras ejecutadas por otras carteras. Estos altos funcionarios, también candidatos, priorizaron la llegada directa a los municipios que disputaban electoralmente.

La gobernadora Vidal decidió profundizar el vínculo entre el área socioasistencial y lo político-electoral, del que ella misma era expresión (Salerno, 2020), colocando a un conjunto de políticos bonaerenses en los cargos de alto rango ministerial desde donde se propusieron destronar al peronismo de distritos importantes de la provincia.

Si vos el territorio no lo caminás, el territorio, como decís vos, el acercamiento a los vecinos no lo tenés, el vecino desconoce de vos. ¿Por qué? Porque sos una persona joven, pensá que Evert [Van Tooren] tiene mí misma edad, es una persona joven, en un municipio liderado hace 40 años por un mismo color político, si vos no caminás, no tenés relación con los vecinos. Y después lo que decíamos al principio, hoy en día te pasa que después de casi 4 años de gestión de María Eugenia Vidal todos los recursos que bajó para Esteban Echeverría, sea cloaca, sea obra de infraestructura,

sea pavimentación, seguridad, si todo eso vos no lo explotás, el vecino sigue desconociendo de vos (Funcionario burocrático alto del MDS-PBA, entrevista propia, 27 de febrero del 2019, La Plata).¹¹

En la ciudad de Buenos Aires, esta misma derecha replicó una forma de construir autoridad estatal que ya venía consolidando desde su primera victoria en 2007. Se valorizó en el área de Desarrollo Social el saber experto en políticas sociales (mucho más afín al que primó en los años 90), aunque esto estuvo supeditado a las prioridades que delimitó el ala política del ministerio conformada por un conjunto de individuos que venía haciendo política para el PRO en CABA desde hacía años y que se mostraba muy preocupado por “estar cerca del vecino”. Se involucraron en distintos momentos de la implementación de las políticas en el territorio reproduciendo hitos ya instalados en el ministerio desde la llegada del PRO como el Operativo Frío (Salerno, 2020).¹²

Supongo que todos te habrán contado, capaz lo más simbólico de la mística de laburo de ella y de Carolina, y de todo el grupo en general, que puede ser el Operativo Frío digamos donde no importa si sos director de administración o director de personal o director del BAP, todos salen y hacen el mismo trabajo (Funcionaria de CABA y PBA, entrevista propia, 11 de julio del 2017, La Plata).

11 Evert Van Tooren fue Subsecretario Social de Tierras de la provincia de Buenos Aires durante el gobierno de María Eugenia Vidal y se presentó como candidato a intendente de Esteban Echeverría en 2019, elección en la que fue derrotado. Esteban Echeverría es un distrito del conurbano bonaerense que gobierna el peronismo y que tiene más de 100 mil habitantes.

12 Dicho operativo consistía en la recorrida con equipos móviles del Programa Buenos Aires (BAP) de 19 a 03 horas durante el invierno, asistiendo a las personas que se encontraban en situación de calle. En los inicios de la gestión PRO, los funcionarios políticos de Desarrollo Social participaban en algunos momentos del operativo junto a trabajadores del ministerio.

Así, en la ciudad de Buenos Aires, único nivel de gobierno analizado con un territorio recorrible de punta a punta en cuestión de horas, se priorizó la construcción de cercanía estatal como símbolo del compromiso político que desarrollaron algunos funcionarios con el partido luego de 10 años de gobierno en la ciudad de Buenos Aires. Esto fue complementado con la jerarquización de una mirada tecnocrática que primó en los años noventa en la que se formaron algunos funcionarios que pasaron por el Estado durante el gobierno de Menem.¹³

El análisis muestra un gran pragmatismo en el modo en que esta nueva derecha buscó construir autoridad en estos diferentes niveles de gobierno. Mientras que los expertos de la ciudad de Buenos Aires incorporaron una preocupación por construir perfiles próximos mostrando un compromiso político con el partido, el discurso crítico del desorden peronista en la provincia de Buenos Aires dio lugar a la jerarquización de un conjunto de candidatos que buscaron disputar distritos del conurbano bonaerense a partir de su trabajo en un ministerio que interviene directamente en las condiciones de vida de los sectores populares. Por su parte, funcionarios nacionales que presentaban un discurso individualizante de la política socioasistencial, negociaron con los movimientos sociales medidas importantes, como la Ley de Emergencia Social.¹⁴ En tiempos de empobrecimiento se mostró la vigencia y el poder de las organizaciones sociales en la negociación asistencial nacional, su capacidad de bloqueo social (Vommaro, 2019) y los límites de esa nueva coalición de derecha para cambiar el legado de políticas de las décadas previas.

13 Horacio Rodríguez Larreta, padrino político de las ministras del área, ocupó diferentes cargos públicos desde 1993, destacándose su paso como Subsecretario de Políticas Sociales en 1998. Allí trabajó con parte del equipo que lo acompañaba en la Fundación Sophia, incluida la futura ministra del área María Eugenia Vidal.

14 La ley de Emergencia Social fue sancionada en diciembre del 2016 por el Congreso luego de arduas negociaciones y se proponía destinar 30 mil millones de pesos para la asistencia social hasta el año 2019.

CONCLUSIONES

En este capítulo analizamos las élites políticas socioasistenciales de la nueva derecha argentina en tres niveles de gobierno diferentes: el nivel nacional, la provincia de Buenos Aires y la ciudad de Buenos Aires. En términos generales, observamos que los funcionarios presentaron trayectorias vinculadas a partidos políticos (como el PRO o el peronismo) pero también mostraron redes sociales claves para entender su reclutamiento político y el desempeño en sus cargos, entre las que se destacaron el mundo empresarial y sus ONG afines. En todos los equipos de gestión se constituyeron alas políticas integradas por individuos con experiencia en la gestión porteña. Estos funcionarios mostraron destrezas diferentes en cada nivel de gobierno: capacidad para la negociación con los movimientos sociales, en el nivel nacional; experiencia política en municipios importantes que Cambiemos quiso disputar en 2019, en la provincia de Buenos Aires; y compromiso y arraigo con el proyecto político y el modelo asistencial del PRO, en CABA.

El análisis de la conformación de los equipos ministeriales de un área en distintos niveles de gobierno aportó evidencia sobre, por un lado, la importancia que tuvo la ciudad de Buenos Aires como base de reclutamiento y como experiencia “modelo” de gestión socioasistencial para Cambiemos, y, por otro lado, un conjunto nuevo de relaciones políticas, económicas y sociales que activaron quienes conformaron esos equipos en distintos territorios en función de los desafíos que presentaba cada escala. En todos los casos, las lealtades políticas en el GCBA hasta el 2015 fueron complementadas con nuevas articulaciones que incluyeron dirigentes provinciales, municipales, sociales y empresariales que pasaron a formar parte de los nuevos equipos de gestión de Desarrollo Social de Cambiemos. En todos ellos, el PRO mostró su hegemonía en el área respecto del resto de los socios de la alianza Cambiemos.

Revelamos un conjunto diverso de estrategias desplegadas por la nueva derecha argentina para gobernar territorios distintos, lo que se observó en diferentes estrategias de reclutamiento (candidatos electorales en PBA, CEO en Nación y expertos preocupados

por la cercanía en CABA) y en formas diversas de construir autoridad estatal (preocupados por generar proximidad estatal en los niveles subnacionales y con un discurso más objetivista en el nivel nacional).

Como muestra Luna (2016) para el caso de la derecha chilena (Unión Demócrata Independiente), en América Latina los partidos que se han mostrado como exitosos son aquellos que generaron estrategias segmentadas para establecer vínculos con distintos electorados y con una diversidad de discursos. En línea con su análisis, nuestro capítulo muestra que la nueva derecha argentina no gobernó de la misma manera un área sensible como Desarrollo Social en diferentes territorios. Así, adoptó diferentes vínculos y discursos con el objetivo de garantizar la gobernabilidad en distintas escalas y ampliar su base electoral. Se enfrentó a condiciones caracterizadas por la importancia de las organizaciones sociales en la gestión de las políticas asistenciales luego del giro a la izquierda, por la hegemonía del peronismo en la política bonaerense y por su relativa imprecisión programática.

BIBLIOGRAFÍA

Alenda, Stéphanie (2020). Introducción. En Stéphanie Alenda (ed.), *Anatomía de la derecha chilena: Estado, mercado y valores en tiempos de cambio* (pp. 15-39). Santiago de Chile: FCE-UAB.

Annunziata, Rocío (2012). ¿Hacia un nuevo modelo de lazo representativo? La representación de proximidad en las campañas electorales del 2009 y 2011 en Argentina. En Isidoro Cheresky y Rocío Annunziata (comps.), *Sin programa, sin promesa. Liderazgos y procesos electorales en Argentina* (pp. 24-55). Buenos Aires: Prometeo.

Canelo, Paula y Castellani, Ana (2017). Perfil sociológico de los miembros del gabinete inicial del presidente Mauricio Macri. Informe de Investigación N.º1 del Observatorio de las Elites Argentinas del CITRA (CONICET-UMET). Buenos Aires: CITRA-UMET.

Fairfield, Tasha y Garay, Candelaria (2017). Redistribution under the right in Latin America: Electoral Competition and

Organized Actors in Policymaking. *Comparative Political Studies*, 00(0), 1-36.

Giorgi, Guido (2015). Modos de acceso y circulación por el gobierno nacional. Perfiles, sociabilidades y redes socio-políticas y religiosas de los cuadros de gobierno de Desarrollo Social de la Nación. Argentina, 1994-2011 (Tesis de doctorado), UBA-EHESS.

Luci, Florencia (2016). *La era de los managers. Hacer carrera en las grandes empresas del país*. Buenos Aires: Editorial Paidós.

Luna, Juan Pablo y Rovira Kaltwasser, Cristobal (2021). Castigo a los oficialismos y ciclo político de derecha en América Latina. *Revista Uruguaya de Ciencia Política*, 29 (2), 135-155.

Luna, Juan Pablo (2016). Segmented Party-Voter Linkages. The success of Chile's Independent Democratic Union and Uruguay's Broad Front. En Steven Levitsky, James Loxton, Brandon van Dyck y Jorge Dominguez, *Challenges of party-building in Latin America* (pp. 100-130). Nueva York: Cambridge University Press.

Nercesian, Inés y Cassaglia, Roberto (2019). Radiografía de los gabinetes ministeriales en Brasil y Perú (2016-2018). Un análisis comparativo. *Telos*, 2 (21), 372-400.

Niedzwiecky, Sara y Pribble, Jennifer (2017). Social Policies and Center-Right Governments in Argentina and Chile. *Latin American Politics and Society*, 59 (3), 72-97.

Perelmiter, Luisina (2016). *Burocracia Plebeya. La trastienda de la asistencia social en el Estado Argentino*. Buenos Aires: UNSAM Edita.

Salerno, Agustín (2020). La cara social de la nueva derecha argentina. Perfiles políticos y atributos de gestión socio-asistencial del PRO y de Cambiemos en la Nación, la provincia de Buenos Aires y la ciudad de Buenos Aires (2015-2019). (Tesis doctoral). IDAES-UNSAM, San Martín.

Salerno, Agustín (2017). Evitismo liberal: voluntarias y peronistas en el Ministerio de Desarrollo Social de CABA durante la gestión PRO (2007-2015). *Papeles de Trabajo: La revista electrónica del IDAES*, 11(20), 167-187.

Vommaro, Gabriel (2019). De la construcción partidaria al gobierno: PRO-Cambiamos y los límites del “giro a la derecha” en Argentina. *Colombia Internacional*, (99), 91-120.

Vommaro, Gabriel y Morresi, Sergio (org.) (2015). *Hagamos equipo. PRO y la construcción de una nueva derecha en Argentina*. Buenos Aires: UNGS.

MUJERES DE LA ÉLITE

JUSTIFICACIONES DE LA DESIGUALDAD EN LA ÉLITE FEMENINA DE CAMBIEMOS (ARGENTINA, 2015-2019)

Paula Canelo

INTRODUCCIÓN

Entre el 2015 y el 2019, el gobierno de la coalición Cambiemos (integrada por el partido Propuesta Republicana (PRO), la Coalición Cívica (CC) y la Unión Cívica Radical (UCR)) puso en marcha un proyecto de refundación de la sociedad argentina, uno de los objetivos centrales era la restauración de las jerarquías sociales vulneradas por los gobiernos kirchneristas previos (Canelo, 2019).

Para ello, en el marco de un programa económico aperturista y desregulador, el gobierno de Cambiemos estableció poderosas alianzas con los sectores agropecuario, de intermediación financiera, energético, de telecomunicaciones y medios (Cantamutto y Schorr, 2017), con fuertes ramificaciones hacia el Poder Judicial; pobló el Estado de lobbystas y representantes corporativos del sector privado y dejó en sus manos el diseño y la ejecución de las políticas públicas; además, montó y puso en marcha una disciplinada maquinaria comunicacional que protegió a sus funcionarios ante las críticas,

debilitó la libertad de expresión e información de la población argentina, y redujo a la oposición política a la desorientación y el abroquelamiento. En un país como Argentina, caracterizado, como otras sociedades latinoamericanas, por una notable profundización de las desigualdades y una creciente concentración de la riqueza en el largo plazo (Heredia, 2018),¹ consagró un nuevo (y severo) ajuste social, que combinó un conjunto de políticas para sostener a los sectores más vulnerables con una creciente precarización y desregulación del mercado de trabajo (Astarita, 2018), entre otros aspectos. Este proyecto fue acompañado por una propuesta de “cambio cultural” alineada con la cosmovisión del vasto espectro de las derechas, la cual fue compartida por vastos sectores sociales. Gracias a ese “proceso de legitimación” (Boltanski y Chiapello, 2002, p. 210), el primer partido de la derecha argentina triunfante en elecciones libres a nivel nacional logró conciliar un feroz ajuste económico con un importante respaldo electoral, que permanece hasta la actualidad.

Con Cambiemos se revitalizó el estudio de las derechas políticas. Distintas investigaciones buscaron comprender los orígenes del partido PRO (Vommaro, Morresi y Belloti, 2015), sus narrativas (Montero, 2018; Schuttenberg, 2017), sus bases sociales y políticas (Gené, 2018; Gessaghi, Landau y Luci, 2020), la orientación de sus políticas y los cambios sociales generados (Belloni y Cantamutto, 2019; Souroujon, 2020), por citar solo algunas referencias de una vasta producción.

Sin embargo, y salvo algunos estudios específicos que analizaron distintos aspectos del papel de las mujeres dentro del PRO o en el ejercicio del Gobierno (Romero, 2016; Salerno, 2019; Vommaro, 2017), que, por ejemplo, corroboraron la reproducción de concepciones tradicionales de la mujer y algunas novedades vinculadas al arribo de las mujeres a cargos históricamente ocupados por varones,

1 En el año 2018, datos del Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INDEC) mostraban que el decil más alto por Ingreso Per Cápita Familiar (IPCF) se apropiaba entonces del 32 % del total de los ingresos del país contra los cuatro deciles inferiores que representaban solo el 14 % (Heredia, 2018).

el rol jugado por la élite política femenina de Cambiemos en la construcción y legitimación de ese orden desigual continúa inexplorado. Como afirman Giordano y Rodríguez,² aunque las primeras dos décadas del siglo XXI han sido un momento de crecimiento del liderazgo y participación política de las mujeres en América Latina, el interés desde el análisis académico o intelectual se ha orientado más a cuantificar la participación femenina en diversas áreas de Gobierno, o al impacto de los sistemas de cuotas en los poderes legislativos (Canelo, 2021), más que al estudio de los discursos e ideologías de esas mujeres. Más escasas aún son las investigaciones que plantean algún cruce analítico entre élites, mujeres y derechas en la región.

La participación femenina no se convirtió en un rasgo sobresaliente de las altas esferas del gobierno de Cambiemos (Canelo, 2019). Sin embargo, fue de mano de esta fuerza de derecha que por segunda vez en la historia argentina una mujer, Gabriela Michetti, fue elegida vicepresidenta de la Nación, y otra, María Eugenia Vidal, ganó en elecciones libres en la provincia de Buenos Aires, la más poderosa del país. Además, aunque en el gabinete inicial de Macri solo fueron designadas tres ministras mujeres, Patricia Bullrich y Carolina Stanley se mantuvieron al frente de dos de los ministerios más importantes. Finalmente, tanto la primera dama, Juliana Awada, como la líder de la Coalición Cívica, Elisa Carrió, tuvieron una influencia pública superior a la de muchos funcionarios hombres.

Ahora bien, ¿cómo contribuyeron estas mujeres con la legitimación del orden social desigual que consagró su fuerza política? ¿Qué recursos de justificación pusieron en juego, además, como encumbradas mujeres en ese mundo de hombres que sigue siendo la política?

En este trabajo se recurrirá a los conceptos de “justificación” y de “jerarquías” (Boltanski y Thévenot, 2006) para analizar diversas formas de construir y mantener un orden considerado legítimo

2 Giordano y Rodríguez, “Las mujeres de las derechas latinoamericanas del siglo xxi”, p. 216.

y comprender los procesos de jerarquización que consolidan un orden de desigualdad socialmente aceptado. La construcción de acuerdos en sociedades desiguales son puntos centrales de la llamada “sociología pragmática” o “pragmatista” (Nardacchione, 2017) de la que son exponentes, entre otros, Boltanski y Thévenot (2006). Estos autores construyen una tipología de “formas políticas de la grandeza” o “régimenes de justificación” basadas en diversos principios de justicia que organizan distinciones morales y jerarquizaciones, y “órdenes de grandeza” que justifican la clasificación de las personas en una u otra posición (Heredia y Poblete, 2015, p. 18).

De acuerdo con diferentes “principios del bien común” es posible distinguir siete “régimenes de justificación”:³ la justificación doméstica, basada en aceptar una posición dentro de una cadena de dependencias personales en un modelo doméstico; la cívica, donde la grandeza reside en la representación de un colectivo que expresa la voluntad general; la del renombre, la cual depende del reconocimiento de quienes otorgan credibilidad y estima a través de la opinión; la industrial, donde el bien común se construye alrededor de la eficacia y las capacidades profesionales; la mercantil, donde la grandeza le corresponde a quien se enriquece aprovechando las oportunidades de un mercado competitivo de individuos; la inspirada, reservada a quien es capaz de acceder a un estado de gracia o de inspiración (santidad, creatividad, autenticidad, etc.) que se revela en el propio cuerpo; y finalmente, la justificación por proyectos, donde se jerarquiza la disposición permanente para insertarse en redes y organizaciones flexibles, con liderazgos basados en la confianza, la capacidad

3 Originalmente, en *On Justification*, Boltanski y Thévenot definieron seis regimenes, cada uno basado en un trabajo filosófico: el régimen inspirado en *La Ciudad de Dios*, de San Agustín, el doméstico en *La Politique Tirée des propres paroles de l'écriture sainte*, de Jacques-Bénigne Bossuet, el cívico en *El Contrato Social* de Rousseau, el de renombre en el *Leviatán* de Hobbes, el comercial en *La Riqueza de las Naciones* de Smith y el industrial en los escritos de Saint-Simon. Más recientemente, en *El nuevo espíritu del capitalismo*, Boltanski y Chiapello agregaron el régimen por proyectos, cuyos principios generales sustraen de un nutrido corpus de textos de gestión empresarial de la década del noventa. Al respecto, Videla (2020).

de comunicación y de escucha, el cara a cara y la satisfacción del cliente/ciudadano (Boltanski, 2017, p. 192).

En este capítulo se analizan los regímenes de justificación contruidos públicamente por seis de las mujeres más importantes del gobierno de Cambiemos: Juliana Awada, la primera dama; Gabriela Michetti, la vicepresidenta de la Nación; Carolina Stanley, la Ministra de Desarrollo Social de la Nación (luego de Salud y Desarrollo Social); Patricia Bullrich, la ministra de Seguridad de la Nación; Elisa Carrió, líder de la Coalición Cívica y Diputada Nacional por la alianza oficialista Todos Juntos; y María Eugenia Vidal, la gobernadora de la provincia de Buenos Aires. Se les considerará no de acuerdo con clasificaciones que también las colocarían en el mundo de las élites por su pertenencia social, familiar o económica: aunque varias de ellas pertenecen a la clase acomodada de Argentina, por desempeñarse como empresarias, por formar parte de familias tradicionales o acomodadas, por status económico, etc., su relevancia reside en haber ocupado las más altas posiciones políticas durante el gobierno de Cambiemos.

AWADA Y LA JUSTIFICACIÓN DOMÉSTICA

En el régimen de justificación doméstico, el principio común superior es el lazo familiar o de parentesco y la relación de dependencia doméstica (Boltanski, 2017, p. 182). El sacrificio (o fórmula de inversión) es el cumplimiento del rol asignado dentro de la relación de dependencia doméstica, los deberes vinculados con ese rol y la subordinación de las satisfacciones personales.

La imagen pública de Juliana Awada de Macri, primera dama argentina entre el 2015 y el 2019, fue cuidadosamente construida como parte de una jerarquía doméstica tradicional. Ella fue un eslabón fundamental de la familia presidencial, uno de los “objetos aspiracionales” que puso en escena el gobierno de Macri (Canelo, 2019, pp. 76 y ss.), integrada por un esposo rico y exitoso, una esposa bella y joven dedicada a su familia y a su hogar, y la pequeña hija de ambos. Awada prefirió Instagram sobre otras redes sociales, presentándose como “Juliana. Mamá de Valentina y de Antonia.

Mujer de @mauriciomacri. Diseñadora. Visualmente inquieta” (@JulianaAwada_, 31 de marzo del 2019).

Awada cumplió un rol subordinado a su marido en la jerarquía doméstica de esa familia tradicional y aspiracional. Durante la campaña presidencial del 2015 se despojó de su identidad de exitosa empresaria como diseñadora de modas para limitarse a la de figura decorativa de su marido candidato, poniendo en escena todos los atributos de una “buena esposa” (Dueñas Vargas, 1999, pp. 32 y ss.). Su “lugar favorito” era “su casa”, su “buen momento” era siempre “estar con su marido”, y su identidad era ser “madre, esposa y compañera”.⁴

La primera dama argentina consagró una “ideología de la domesticidad” (Dueñas Vargas, 1999, p. 33) con centro en el hogar, “oasis emocional” de su familia, donde “cultivó la huerta”, “cocinó todas las noches”, organizó los cumpleaños familiares con su “toque personal”. Su esposo presidente encontró en el lujoso hogar de su buena esposa su “reposo de guerrero”: en el 2018, en plena crisis del gobierno, la prensa afirmaba que en el hogar de Juliana “no se habla de política” para lograr que “Mauricio se desenchufe” (Noticias, 12 de octubre del 2018).

La jerarquía doméstica sostenida por Awada recurrió además a criterios de justificación propios de la clase alta argentina. Aunque por origen familiar la primera dama no pertenecía a la clase más pudiente, fue destacada como poseedora de recursos y atributos de distinción típicos: “refinada, elegante, habla inglés y francés con fluidez y sabe agradecer. [...] Fina por naturaleza y educación” (Noticias, 12 de octubre del 2018).

El régimen de justificación doméstico también sostuvo el rol jugado por Awada en eventos políticos clave. Por ejemplo, en la reunión del G-20 en el 2018, una importante apuesta del gobierno de Macri, se convirtió en una esmerada anfitriona hogareña: “eligió los regalos” para los líderes mundiales (“chalinis para los hombres

4 “La intimidad de Julia Awada”, *Telefé Noticias*, 21 de diciembre del 2015, <www.youtube.com/watch?v=Cv6A16OMjr4>

y pulseras de plata para las mujeres” y “pines argentinos”, todo “austero, elegante y autóctono”, Clarín, 28 de noviembre del 2018) y “pintó sillitas” con las damas del G-20 para enviarlas a hogares de primera infancia.

MICHETTI Y LAS JUSTIFICACIONES CÍVICA Y DOMÉSTICA

Quienes se destacan en el régimen de justificación cívico son quienes se erigen en mejores representantes de las aspiraciones colectivas buscando producir la unión de todos, y su grandeza está dada por su disposición hacia el respeto de las leyes (Boltanski, 2017, p. 182).

La vicepresidenta argentina Gabriela Michetti fue electa en el 2015 consagrándose como la segunda mujer en la historia argentina en ocupar dicho cargo. A pesar de ocupar una de las posiciones gubernamentales más altas y de poseer una extensa carrera política,⁵ no cumplió funciones de gestión relevantes, lo que respondió tanto a las limitadas funciones constitucionales de la vicepresidencia en Argentina como a su incapacidad o desinterés por las tareas de gestión (Canelo, 2019, pp. 140 y ss.).

Con el cabello oscuro generalmente recogido y mantos sobre los hombros, Michetti evocó a una religiosa o a una convaleciente, coherente con sus posiciones ideológicas ultracatólicas y conservadoras (Giordano y Rodríguez, 2020, p. 230). A pesar de su marcado acento de clase alta, supo inspirar empatía, posicionada en lo más alto de una jerarquía de sufrimiento: su condición de discapacidad derivada de un accidente automovilístico que la dejó parapléjica reforzó su “accesibilidad”.

Más allá de sus limitadas funciones de gobierno, Michetti sí cumplió un rol central en la legitimación del gobierno de Cambiemos, para lo cual recurrió al régimen de justificación cívico y, en algunos casos, al doméstico.

Por un lado, su “orden de grandeza” residió en su férrea “disposición de conciencia” hacia el cumplimiento de las reglas: “las

5 Michetti fue legisladora por la Ciudad Autónoma de Buenos Aires (CABA), vicejefa de Gobierno, Diputada Nacional y Senadora por CABA.

cosas son así [...] hay límites que no se pueden transgredir en una sociedad”, y fue vocera de las medidas más reaccionarias del gobierno: “si lo que tenemos que hacer son medidas no muy populares, lo tenemos que hacer igual porque eso es liderazgo”.⁶

Por otro, se presentó a sí misma como la que “tendió los puentes” para la construcción de “lo colectivo” usando lo que denominó sus “atributos femeninos”. Fue una armadora fundamental de Cambiemos, como anfitriona de los meetings que dieron origen a la alianza gubernamental: “en mi casa se han hecho cientos de reuniones políticas [...] los radicales, la Coalición, el PRO, todo eso era lo que yo trataba de unir permanentemente”.⁷

Michetti fue parte de la “familia política ampliada” del presidente: si Awada fue la buena esposa, Michetti fue la “buena hermana”. La vicepresidenta sostuvo una concepción mística y “esencialista” (Power, 2009) del rol “complementario” que debe cumplir la mujer en política: para ella, la “complementación entre lo femenino y lo masculino” era necesaria para que la política esté “un poco más completa”.⁸

STANLEY, BULLRICH Y LA JUSTIFICACIÓN INDUSTRIAL

El principio común superior del régimen de justificación industrial es la producción y la eficiencia para alcanzar los objetivos propuestos, donde adquieren gran importancia las mediciones, los criterios, las estadísticas. El principio de dignidad común es la capacidad de trabajo y la competencia profesional de quienes pueden mostrar buenas performances, fiabilidad y distanciamiento, tanto de sí mismos como del objeto de la acción (Boltanski, 2017, p. 182).

Carolina Stanley y Patricia Bullrich fueron dos de las tres solitarias ministras mujeres convocadas por Macri para integrar su gabinete en el 2015: la primera como ministra de Desarrollo Social

6 “Entrevista a Gabriela Michetti con Luis Novaresio”, A24, 28 de noviembre del 2017. www.youtube.com/watch?v=amoGkjESUI0

7 Ídem.

8 “Conferencia de prensa al término de la reunión del gabinete de mujeres”, 20 de marzo del 2018, <https://www.youtube.com/watch?v=yYLOKTQxZIQ>

(luego, ministra de Salud y Desarrollo Social) y la segunda como ministra de Seguridad. Fueron dos de las funcionarias más importantes del Gobierno, por su presencia pública y por la relevancia de las funciones de las carteras a su cargo, claves en la gestión de la “cuestión social” y la gobernabilidad durante el ajuste; en el 2019, ambas fueron barajadas como “vicepresidenciables” de Macri.

Stanley y Bullrich movilizaron el régimen de justificación industrial enfatizando su eficiencia de ministras en el alcance de objetivos y la producción de resultados concretos. A diferencia de otras mujeres del core de Cambiemos, ambas plantearon con Macri un vínculo exento de familiaridad, pero también subordinado: el presidente fue el gran decisor de las políticas de las que ellas fueron, meramente, instrumentos de ejecución.

De todas las mujeres analizadas aquí, Stanley fue quien puso en escena los principios más “modernos” o “innovadores” del bien común. Recurrió a la jerga técnica del área social para referirse a su objeto de intervención: “inversión social”, “tareas de cuidado”, “desigualdad de género”, “brecha laboral”, “techo de cristal”, “crianza compartida”, entre otros, apoyada en estadísticas, porcentajes y encuestas.

Cultivó una imagen de mujer profesional,⁹ una experta que no hace “política”: “siempre me motivó esto de trabajar en el Estado, no sé si tanto en la política, arranque laburando (sic.) en el Estado desde un lugar mucho más técnico”; se definió a sí misma como una “mujer bombero”, acostumbrada a resolver problemas graves y urgentes.¹⁰

Stanley recurrió al régimen de justificación industrial y también al de justificación por proyectos (Boltanski y Chiapello, 2002, p. 97) al señalar la importancia de construir cercanía y

9 Stanley fue consultora del Ministerio de Relaciones Exteriores de la Nación, asesora legislativa en temas de política social, directora general de la Comisión de Ecología de la Legislatura de CABA, directora general de Fortalecimiento de la Sociedad Civil, legisladora y ministra de Desarrollo Social de la CABA.

10 “Carolina Stanley entrevistada por José del Río”, Comunidad de Negocios, 12 de noviembre del 2018 <<https://www.youtube.com/watch?v=CMqav-RtARI>>

confianza y “del estar”. Una forma particular de construir liderazgos derivada de su paso por las políticas sociales neoliberales, al igual que Vidal, la gobernadora bonaerense, y del área de gestión estatal “tradicionalmente femenina” a su cargo, atravesada por un imaginario tradicional donde las “virtudes naturales femeninas” (“instinto maternal”, “dulzura”, etc.) serían más requeridas que las “masculinas” (Grassi, 1989).

Por el contrario, Patricia Bullrich, ministra de Seguridad de la Nación, cultivó una imagen menos feminizada: en su perfil de Twitter se presentó como “Ministra de Seguridad de la Nación” a secas, sin menciones a hijos ni esposos (@PatoBullrich, 31 de marzo del 2019). Ella también se apoyó en el régimen industrial, y se presentó como una profesional eficiente. Visiblemente culta y poseedora de una sinuosa carrera política¹¹. Se mostró cómoda en el terreno de la violencia estatal y en el empleo de la jerga técnica típica de su área de gestión (“fierrea”): “policiamiento inteligente”, “frontera seca”, “puntos calientes”, etc. Referenció la genealogía de su familia, una de las más tradicionales de la Argentina, también en el plano marcial: “soy estricta, prusiana”.¹²

Bullrich fue, como Michetti, una activa constructora de “pánico moral” (Cohen, 2017) alrededor de su objeto de intervención. La Argentina que le tocó “ordenar” fue un gran mapa de *hot spots*: el “kirchnerismo corrupto”, los “piquetes”, los “narcos”, los migrantes, los mapuches, los “barrabrava”, los “punteros de villa”. Esto la acercó al régimen de justificación cívico, desde el cual defendió el orden, sin el cual eran imposibles “la república y la libertad”: “hay que ordenar un país que estaba dado vuelta, sin ley, desordenado [...] es lo que pide la gente”.¹³

11 Desde 1983 fue secretaria de Organización del Partido Justicialista de la CABA, diputada nacional, secretaria de Política Criminal y Asuntos Penitenciarios del Ministerio de Justicia de la Nación, ministra de Trabajo y ministra de Seguridad Social del gobierno de Fernando De la Rúa, y diputada nacional por la Coalición Cívica y por el PRO.

12 “Luis Novaresio Entrevista - Patricia Bullrich”, A24, 23 de octubre del 2018, <https://www.youtube.com/watch?v=blxZh54z5xA>

13 “Patricia Bullrich en Animales sueltos de A. Fantino”, América TV, 13/7/2017, <<https://www.youtube.com/watch?v=D26pn6Tq6h0>>

CARRIÓ Y LAS JUSTIFICACIONES INSPIRADA Y CÍVICA

En el régimen inspirado, el “orden de grandeza” es el del “santo” que accede a un estado de “gracia”, principio máximo del bien común (Boltanski, 2017, p. 182). La máxima posición en este régimen la ocupan quienes logran expresar la mayor singularidad en la creación y la autenticidad, siempre emocionales y apasionados. El cuerpo es el soporte de las manifestaciones inspiradas (santidad, creatividad, autenticidad) y puede (y debe) ser sacrificado en pos del bienestar general.

Elisa “Lilita” Carrió, líder de la Coalición Cívica, fue una clara exponente de este régimen y también del régimen cívico. Su rol en la política argentina fue trascendental, suprapartidario y místico: custodiar la República y la democracia, la justicia, la verdad y la moral. A este rol primordial se subordinó todo lo demás, y por este rol ella lo sacrificó todo.

Para ello, debió siempre “exceder” lo humano y ubicarse en lo trascendente. Su cruzada fue solitaria y estrictamente personal: una supramujer, siempre por sobre todo y todos.

Luchó sola contra las más diversas megaconspiraciones: el narcotráfico, la corrupción, las mafias, el kirchnerismo, el menemismo, y también contra la corrupción en Cambiemos.¹⁴ Durante su extensa trayectoria política fue siempre considerada como una “líder sin partido”,¹⁵ que terminó rompiendo con todos los numerosos espacios políticos (fuerzas y frentes) que creó o lideró.

Durante el gobierno de Cambiemos se posicionó como garantía de honestidad, tanto de Macri como del conjunto de los elencos de Gobierno. Como intérprete y depositaria de la “gracia” se hallaba al margen de cualquier interés particular: “Yo soy representante del pueblo de la Nación (...) Yo prefiero morir por decir la

14 “Entrevista a Elisa Carrió, Conversaciones, por Joaquín Morales Solá”, LN+, 16/3/2017, <<https://www.youtube.com/watch?v=Eu4ry17TRNU>

15 Carrió fue Constituyente en 1994 y diputada nacional en seis oportunidades. Nunca ganó una elección presidencial, aunque lo intentó en 2003, 2007, 2011 y 2015.

verdad, perder los votos por decir la verdad”.¹⁶ Permanentemente destacó su fórmula de inversión, su enorme sacrificio personal y familiar: “yo decidí divorciarme”, dijo, “porque el miedo que tenía no se lo podía trasladar a toda la familia (...) Para hacer esta lucha me quedé sola”.¹⁷

Carrió dijo cumplir un rol vital en relación con Macri, un presidente acusado en numerosas causas de corrupción: fue al mismo tiempo su consejera y su redentora, garante de su “gracia”, de su honestidad, frente a vastos sectores de la opinión pública: “yo a Macri le creo (...) yo soy redentorista”.¹⁸ Así, la líder de la Coalición Cívica se integró también en la “familia política ampliada” del presidente y sus mujeres, donde ocupó el lugar de una “buena madre”, que sufre ante las “travesuras” de su vástago pero lo defiende y, sobre todo, lo perdona.

VIDAL Y LAS JUSTIFICACIONES POR PROYECTOS Y DOMÉSTICA

El régimen de justificación por proyectos se distancia de las categorizaciones propias del mundo moral de la empresa capitalista clásica (como la autoridad, la jerarquía, el control) y se basa en las nuevas formas de liderazgo del management moderno, como el trabajo participativo, el consenso, la flexibilidad de la estructura y las trayectorias (Gessaghi, Landau y Luci, 2020, p. 416). El principio común superior de este régimen es el de la red y la dignidad común, la cual está dada por la disposición a encontrarse siempre activo para la construcción de “organizaciones flexibles e innovadoras” orientadas a “la satisfacción del cliente” (Boltanski y Chiapello, 2002, pp. 116 y ss.).

María Eugenia Vidal, la primera gobernadora mujer de la provincia de Buenos Aires, contaba al ser electa con una importante carrera profesional y política, en general en áreas de gestión

16 “Elisa Carrió en Mesa Chica con José del Río”, LN+, 16/10/2018, https://www.youtube.com/watch?v=g_R9FEEkGkA

17 Ídem.

18 “Entrevista a Elisa Carrió, Conversaciones”, por Joaquín Morales Solá, LN +, 16/3/2017, <https://www.youtube.com/watch?v=Eu4ry17TRNU>

“típicamente femeninas”, como educación, seguridad alimentaria y protección de la niñez y desarrollo social.¹⁹

Fue una de las pocas mujeres de la élite de Cambiemos que se definió a partir de un régimen de justificación por proyectos. Construyó un liderazgo ligado “a la confianza” donde se destacan las capacidades de “comunicación”, “escucha”, o en el “cara a cara” con los demás (Boltanski y Chiapello, 2002, p. 125). “Siempre próxima”, se legitimó a sí misma como la que “pone el cuerpo”, la que “camina el territorio” (“tengo varias recorridas en los 135 municipios de la provincia”, repitió), la que “escucha al ciudadano”. También puso en juego la fórmula de inversión típica de este régimen: sacrificó cuanto pudiera complicar su “disponibilidad” (Boltanski, 2017, p. 193), incluso su matrimonio. Divorciada poco después de asumir la gobernación, recurrió frecuentemente a la figura de mujer-madre-joven-y-sola.

Puso también a su servicio el régimen de justificación doméstico: se definió a sí misma como “una romántica”, como una “mujer joven” que “va a tener otra oportunidad”. Frecuentemente se mostró en distintos espacios de la domesticidad: en un supermercado, en una juguetería, en un local de comidas rápidas como una “mamá que trabaja”. En su perfil de Twitter se presentó, primero, como “mamá orgullosa de María José, Camilo y Pedrito” y, después, como “gobernadora de la provincia de Buenos Aires” (@mariuvidal, 31 de marzo del 2019).

Este “compromiso entre regímenes” establecido por Vidal consolidó (“estabilizó” -Boltanski, 2017, p. 184) su posición en las más altas jerarquías de Cambiemos, siendo en la actualidad una de las principales dirigentes de Juntos por el Cambio.

CONCLUSIONES

A algunos años de haber irrumpido en la escena nacional, es evidente que la fuerza de derecha bautizada como Cambiemos/

19 Tras ocupar distintos cargos de asesoría en organismos nacionales en los años 90, Vidal se incorporó al partido Compromiso para el Cambio y se convirtió en una referente del área social del PRO; fue legisladora porteña y desde el 2008 ministra de Desarrollo Social de la CABA, hasta que en 2011 fue electa vicejefa de Gobierno.

Juntos por el Cambio, llegó a la política argentina para quedarse. Los múltiples triunfos que obtuvo a partir del 2015 fueron posibles, en parte, por su capacidad para ofrecerle a la sociedad argentina principios del “bien común” alternativos a los que había sostenido el modelo kirchnerista.

¿Cuáles fueron estos principios, de acuerdo con los diferentes regímenes de justificación analizados en este capítulo? Se ha afirmado que el ethos del PRO (partido predominante de la coalición Cambiemos) fue consistente con el régimen por proyectos: una “configuración moral (...) formada por organizaciones flexibles, articuladas por un líder que ordena su equipo en función de las necesidades de la competencia y de la satisfacción de los clientes (en este caso, ciudadanos)” (Vommaro, 2017, p. 15).

En este capítulo se muestra que esta caracterización derivada de la observación de la organización partidaria es insuficiente. El análisis de los regímenes puestos en escena por la élite femenina de Cambiemos muestra una “galaxia de regímenes de justificación”,²⁰ que en su “compromiso” (Boltanski, 2017, p. 184) le otorgaron a esta fuerza política una gran estabilidad.

Estas mujeres ejercitaron una doble justificación: la de su condición de mujeres de alta jerarquía en un espacio fuertemente masculino, el de una fuerza de derecha en la alta política argentina, y la de su carácter de agentes de la legitimación de un orden social desigual. Para ello recurrieron a regímenes variados, que de ningún modo se agotan en el régimen por proyectos.

Como se expuso, Awada se apoyó en una justificación doméstica, subordinada a la figura de su marido presidente, del que se presentó como una “buena esposa”. Michetti se posicionó en un orden de grandeza cívico, en su disposición hacia el respeto de la ley, y también en un régimen doméstico, como “buena hermana” del presidente. Stanley y Bullrich se legitimaron en el régimen industrial, donde la capacidad profesional fue central, aun cuando

20 Con la noción de “galaxia” se hace referencia a “una pluralidad de contenidos con elementos en común”, empleada por algunos autores para describir a la sociología pragmática (López, 2015, p. 24).

entre ellas hubo notables diferencias, que acercaron más a Bullrich al régimen cívico y a Stanley al régimen por proyectos. Carrió se apoyó en el régimen inspirado, como una “supramujer” portadora de gracia, solitaria y redentora, y como la “buena madre” del presidente; y también en el régimen cívico, como “guardiana de la República”. Finalmente, Vidal recurrió por un lado a la justificación por proyectos, ejercitando un liderazgo flexible basado en la confianza, el “cara a cara” y la satisfacción del cliente/ciudadano, y por otro lado al régimen doméstico, a través de sus atributos de mujer-madre-joven-y-sola.

Más allá de la heterogeneidad y versatilidad que mostró este alto elenco femenino, hubo dos regímenes de justificación predominantes: el doméstico y el cívico.²¹ Por un lado, todas fueron “las mujeres del presidente”, subordinadas a Macri, centro de esa “galaxia de regímenes de justificación” de criterios patriarcales o jerárquicos. De Macri fueron buenas esposas, buenas hermanas, buenas madres, ornamentos o instrumentos. Aunque muchas de estas encumbradas mujeres se presentaron como una alternativa a la “vieja política”, escenificaron recursos y atributos “típicamente femeninos”, vinculados con lo doméstico, lo familiar o las emociones “femeninas” (sensibilidad, intuición, empatía, cuidado del otro).

Por otro lado, defendieron la ley, la autoridad y un orden del que toda amenaza (construida moralmente) debía ser expulsada. En el “republicanismo bélico” (Rodríguez Rial, 2019, pp. 55-80) de esta derecha, aunque la república fue definida como ideal de “gobierno de la ley”, su invocación fue más importante por su carácter de salvaguardia frente a diversas amenazas morales.

La “galaxia de regímenes de justificación” en que se apoyaron estas encumbradas mujeres complica cualquier reduccionismo que quiera clasificarlas como típicas “mujeres de la derecha”. En el par

21 Si, más allá de sus diferencias, el régimen doméstico y el cívico fueron los más presentes entre estas mujeres, hubo otros regímenes que les fueron bastante ajenos: el del renombre y el mercantil que, se ha sugerido en otro trabajo (Canelo, 2019), fueron empleados con más frecuencia por el alto funcionariado masculino.

tradición/innovación que atraviesa al heterogéneo mundo de las élites (Gessaghi, Landau y Luci, 2020), ellas movilizaron tanto elementos tradicionales como innovadores; heterogéneos principios del bien común con los que se identificaron, y se identifican aún hoy, los más variados sectores sociales.

BIBLIOGRAFÍA

Astarita, Martín (2018). Cambiemos y su modelo de Estado. Hacia un orden jerárquico y modernizador. En Daniel García Delgado, Beatriz Anchorena y Cristina Ruiz del Ferrier (eds.), *Élites y captura del Estado. Control y regulación en el neoliberalismo tardío* (pp. 61-91). Buenos Aires: FLACSO.

Belloni, Paula y Cantamutto, Francisco (2019). *La economía política de Cambiemos*. Buenos Aires: Batalla de Ideas.

Boltanski, Luc y Chiapello, Ève. (2002). *El nuevo espíritu del capitalismo*. Barcelona: Akal.

Boltanski, Luc y Thévenot, Laurent. (2006). *On Justification. Economies of Worth*. Princeton/Oxford: Princeton University Press.

Boltanski, Luc. (2017). Un nuevo régimen de justificación: la ciudad por proyecto. *Entramados y Perspectivas, Revista de la Carrera de Sociología*, 7, 7, 179-209.

Canelo, Paula (2019). *¿Cambiamos? La batalla cultural por el sentido común de los argentinos*. Buenos Aires: Siglo XXI Editores.

Canelo, Paula (2021). Género y poder en Argentina. Las elites ejecutivas de Fernández de Kirchner, Macri y Fernández. *América Latina Hoy*, 87, 127-150.

Cantamutto, Francisco y Schorr, Martín (mayo del 2017). Rumbo claro, límites crecientes. *Le Monde Diplomatique*. .

Cohen, Stanley. (2017). *Demonios populares y “pánicos morales”*. *Delincuencia juvenil, subculturas, vandalismo, drogas y violencias*. Barcelona: Gedisa.

Dueñas Vargas, Guiomar (1999). La buena esposa: ideología de la domesticidad. *En otras palabras. Mujeres, mitos e imaginarios*, 6, 32-50.

Gené, Mariana (2018). Politización y controversias: los CEOs en el gobierno de Cambiemos. *Revista Ensamblés*, 9, 41-62.

Gessaghi, Victoria; Landau, Matías y Luci, Florencia (2020). Clase alta, empresa y función pública en Argentina. *Revista Mexicana de Sociología* 82 (2), 403-428.

Giordano, Verónica y Rodríguez, Gina Paola (2020). Las mujeres de las derechas latinoamericanas del siglo XXI. *Revista CIDOB d'Afers Internacionals*, 126 (diciembre), 215-237.

Grassi, Estela (1989). *La mujer y la profesión de asistente social. El control de la vida cotidiana*. Buenos Aires: HVMANITAS.

Heredia, Mariana (2018). El fin de la novela de Balzac. Tres desplazamientos para pensar las elites sociales en el capitalismo financiero. En Daniel García Delgado, Beatriz Anchorena y Cristina Ruiz del Ferrier (comps.), *Elites y captura del Estado. Control y regulación en el neoliberalismo tardío* (pp. 47-61). Buenos Aires: FLACSO.

Heredia, Mariana y Poblete, Lorena (2015). "Introducción", Dossier "En diálogo con Laurent Thévenot". *Papeles de Trabajo* 9, 15, 12-20.

López, Leandro Sebastián (2015). Conflictos ordinarios, principios comunes y pluralidad de compromisos. Conversaciones con Laurent Thévenot sobre su obra. *Papeles de Trabajo*, 9(15), 22-43.

Montero, Ana Soledad (2018). Gestionar la duda. La interpelación al paradedestinario en el discurso de Cambiemos. *Revista Mexicana de Opinión Pública*, 13(25), 41-61.

Nardacchione, Gabriel (2017). Sociologías pragmáticas y pragmatistas. Contextualización académico-conceptual para una deriva en proceso. *Entramados y Perspectivas, Revista de la Carrera de Sociología*, 7(7), 158-178.

Power, Margaret (2009). *La mujer de derecha. El poder femenino y la lucha contra Salvador Allende, 1964-1973*. Santiago de Chile: Centro de Investigaciones Arana.

Rodríguez Rial, Gabriela (2019). La presencia de tradiciones y temas políticos clásicos en las nuevas derechas latinoamericanas: el republicanismo bélico del PRO. *Estudios Sociales del Estado*, 5(9), 55-80.

Romero, Jesica (2016). *La construcción de lo femenino en la vida partidaria de la Argentina reciente. El caso de las mujeres PRO*.

Memoria de Licenciatura, Universidad Nacional de General Sarmiento.

Salerno, Agustín (2019). Una nueva derecha embarrada: Perfiles de gestión PRO en torno a la cuestión social de la ciudad de Buenos Aires (2007-2015). *Sociohistórica*, 44, e083-e083.

Schuttenberg, Mauricio (2017). La política de la despolitización. Un análisis de la construcción del relato PRO. *Desafíos*, 29, 277-311.

Souroujon, Gastón (2020). El lenguaje republicano en la nueva derecha. Populismo republicano en PRO–Cambiamos. En Andrea Bolcatto y Gastón Souroujon (comps.), *Los nuevos rostros de la derecha en América Latina* (pp. 84-101). Santa Fe: UNL.

Videla, Juan (2020). *¿Todos para uno o uno para todos? La búsqueda de legitimación de las elites empresarias argentinas (2013-2017)*. Tesis de Maestría UNSAM.

Vommaro, Gabriel; Morresi, Sergio y Belloti, Alejandro (2015). *Mundo PRO. Anatomía de un partido fabricado para ganar*. Buenos Aires: Planeta.

Vommaro, Gabriel (2017). *La larga marcha de Cambiamos. La construcción silenciosa de un proyecto de poder*. Buenos Aires: Siglo XXI.

¿CUÁNDO LAS ÉLITES ECONÓMICAS ELIGEN LA VÍA PARTIDARIA?

REFLEXIONES A PARTIR DEL CASO ARGENTINO

Gabriel Vommaro
Mariana Gené

INTRODUCCIÓN

Durante los últimos años creció el protagonismo de empresarios y managers en la política latinoamericana, tanto en países con larga tradición de derechas competitivas, como Chile o Colombia, como en aquellos en los que los partidos de derecha habían sido históricamente minoritarios, como Argentina. Esto hizo crecer el interés de los estudiosos por la relación entre empresarios y política (Nercesian, 2020). Pero el apoyo de las élites económicas a partidos políticos dista de ser automático. Existen múltiples modos de vinculación entre el mundo empresario y la política, como el lobby, las relaciones informales y la incidencia vía expertos en sectores de actividad específicos, que no suponen el involucramiento directo con los partidos. Además, cuando los empresarios apoyan a partidos políticos no necesariamente lo hacen aliándose con partidos conservadores o de derecha. En Argentina, las alianzas entre el peronismo y distintos sectores del empresariado que tuvieron lugar durante la posguerra

(O'Donnell, 1977) o durante los años noventa (Etchemendy, 2001) son prueba de ello. Finalmente, su involucramiento puede adquirir distintas formas, intensidades y duraciones en el tiempo. ¿Cómo explicar entonces el involucramiento de empresarios en partidos?

En este trabajo, analizamos las condiciones bajo las cuales las élites económicas eligieron la vía partidaria en un partido de centro-derecha en Argentina, identificamos sus principales modalidades de involucramiento, e interrogamos los efectos que tal participación tuvo en la capacidad de acción política del empresariado. Partiendo del estudio del PRO,¹ primero, y de Cambiemos,² luego, interrogamos los procesos históricos que propiciaron la participación de diversos sectores del empresariado en la política partidaria y las condiciones para el mantenimiento de ese compromiso o su ruptura. Nos detenemos en tres formas específicas de compromiso del mundo empresario con el partido, que van de mayor a menor intensidad e inversión de tiempo: a) el involucramiento en los procesos de construcción partidaria, b) la participación activa en posiciones de gobierno y c) la colaboración en el marco de campañas electorales. Al analizar estas formas de participación damos cuenta del trabajo de mediación realizado desde el partido y sus fundaciones cercanas para acercar a los empresarios a la arena partidaria.

Finalmente, examinamos los efectos de este vínculo en el propio partido y en la acción política del empresariado. ¿Hasta qué punto la oportunidad inédita en la historia argentina que representó la existencia de un partido de derecha competitivo a nivel nacional logró romper un patrón de relación particularista y poco coordinado del mundo empresario con los partidos políticos y el Estado? La investigación se basa en un amplio trabajo de campo sobre la construcción partidaria de PRO (Vommaro y Morresi, 2016; Vommaro, 2017), primero, y sobre el gobierno de Cambiemos y

1 Partido de centro-derecha fundado en el 2002 por un empresario argentino, Mauricio Macri, que gobernó la Ciudad de Buenos Aires a partir del 2007.

2 Coalición entre el PRO, la Unión Cívica Radical (UCR), la Coalición Cívica (CC) y otros partidos menores, que accedió a la presidencia de la Argentina entre 2015 y 2019.

sus coaliciones sociales de apoyo (Vommaro y Gené, 2022), luego, que comprende entrevistas en profundidad con los protagonistas, encuestas a cuadros del partido y trabajo de archivo.

VÍNCULOS FORMALES E INFORMALES DE LAS ÉLITES EMPRESARIAS CON LA POLÍTICA

El modo en que los empresarios se vinculan con la política y ejercen su poder varía sensiblemente según los países y los momentos históricos. En algunos países existe una larga historia de vínculos formales y organizados entre las élites económicas y la política, mediados por partidos y asociaciones empresarias fuertes; mientras que en otros prima un patrón de relaciones fluidas pero fragmentarias, con asociaciones empresarias relativamente débiles y un conjunto multifacético y poco coordinado de participación en política durante los periodos electorales o durante el gobierno (Schneider, 2010; Durand y Silva, 1998).

En todo caso, a la luz de la historia y de la bibliografía especializada, no es evidente que las élites empresariales inviertan en el apoyo abierto a los partidos políticos. Por el contrario, Gibson señala que “históricamente, el empresariado latinoamericano se ha mantenido como un aliado distante en las luchas electorales de los partidos conservadores” (Gibson, 1996, p. 216). En su estudio sobre el comportamiento político de las élites empresariales, Schneider hace la misma observación. Según el autor, los empresarios fueron históricamente poco propensos a participar directamente en política (Schneider, 2004). A pesar de ello, influyeron activamente en los líderes de los partidos de derecha (Conaghan, Malloy y Abugattas, 1990; Luna y Rovira Kaltwasser, 2014), contribuyeron a modelar sus posiciones programáticas y legislativas en cuestiones que afectan sus intereses como los temas impositivos (Fairfield, 2015), e incluso buscaron ganar influencia en los partidos tradicionales de base laborista, lo que llevó en la década del noventa a la emergencia de un “neoliberalismo por sorpresa” en América Latina (Stokes, 2001). De este modo, los empresarios no optan solamente entre constituir asociaciones con distinto nivel de agregación (Schneider, 2004), o

invertir en partidos que defiendan sus intereses en términos programáticos (Loxton, 2021; Middlebrook, 2000). Su participación política se encauza además en múltiples mecanismos informales, que incluyen la designación de expertos afines en determinadas áreas de política, vías de acceso relativamente opacas a la burocracia pública y el Congreso en el proceso de formulación de políticas públicas, redes personales que conectan a empresarios y políticos, contribuciones a las campañas políticas, etc. En definitiva, el mundo de los negocios distribuye sus inversiones en política en un rango amplio de actividades dependiendo de los criterios de oportunidad y sus posibles retornos (Schneider, 2010).

En el caso argentino, las investigaciones mostraron el carácter particularista y poco coordinado del empresariado. Según Schneider (2004), la acción del Estado es un factor fundamental para explicar la capacidad de coordinación de los empresarios en los países latinoamericanos. En Argentina, el Estado históricamente desalentó la creación de asociaciones patronales poderosas y, en cambio, apoyó la organización de asociaciones competidoras (Schneider, 2004) o negoció individualmente ventajas para grupos o sectores de actividad a cambio de su apoyo político (Etchemendy, 2001). En este contexto, el sector privado argentino privilegió el establecimiento de relaciones directas y personales con los funcionarios de gobierno (lobby), por sobre la conformación de organizaciones centralizadas con capacidad de agregar intereses y sostener la acción colectiva (Schneider, 2004; Castellani, 2009). Esta característica permitió a ciertos grupos llevar a cabo estrategias de acumulación exitosas y lograr ganancias extraordinarias mediante ámbitos privilegiados de acumulación (Castellani, 2009), pero no construyó la capacidad de generar un amplio consenso social favorable a sus intereses a lo largo del tiempo.

El caso chileno muestra el ejemplo contrario. El empresariado encontró en la Unión Democrática Independiente (UDI) y, en menor medida, en Renovación Nacional (RN) portavoces de sus ideas e intereses (Pribble, 2013; Silva, 1996). Diversos autores muestran que, cuando las élites económicas de ese país deben negociar políticas

con el gobierno, sientan a la mesa a diputados de los partidos de derecha (UDI y RN), lo que constituye un reconocimiento de su representatividad (Fairfield, 2015; Undurraga, 2012). Los empresarios son también fuente de apoyo financiero permanente a las campañas electorales de esas fuerzas políticas (Barozet y Aubry, 2005). Aunque las preferencias pueden variar entre las diferentes opciones de candidatos de ese sector político, la adhesión a la coalición partidaria de centro-derecha es clara y permanente.

Atentos a esta variación, si no partimos de una teoría que asuma la correspondencia mecánica entre intereses económicos y representación política, necesitamos entender las mediaciones y las estrategias que hacen posible, en determinados contextos y con determinados formatos, la participación empresarial en la arena partidaria.

CONDICIONES DE POSIBILIDAD DEL INVOLUCRAMIENTO PARTIDARIO DE LAS ÉLITES ECONÓMICAS: PERCEPCIÓN DE AMENAZA Y EXISTENCIA DE LA VÍA PARTIDARIA

¿En qué condiciones es posible que los empresarios y las élites económicas se involucren directamente en la vida partidaria? Siguiendo un estudio comparado reciente sobre empresarios y partidos conservadores en Argentina y Colombia (Vommaro y Wills-Otero, 2021), sostenemos que las principales condiciones de posibilidad para que eso ocurra son, por un lado, la percepción de una amenaza directa a sus intereses, y por el otro, la existencia de un partido viable para canalizar esa participación. Además, dependiendo del contexto y de las características del partido en cuestión, ciertos sectores de actividad tenderán a involucrarse más que otros en la apuesta partidaria.

El caso chileno mostró la percepción de amenaza hacia finales de la dictadura, donde la élite empresarial creía que la apertura democrática podía poner en riesgo el legado económico de los años de Pinochet (Huneeus, 2016). Tras la crisis económica de 1982 que provocó la salida temporal de los Chicago Boys del gobierno, se fundó la UDI, y unos años más tarde hizo lo propio RN. Más tarde,

diferentes sectores empresarios crearon think tanks con el explícito objetivo de proteger este legado. Uno de los más prominentes fue la Fundación Libertad y Desarrollo, pero también utilizaron estos think tanks para establecer vínculos estables e institucionalizados con los partidos de derecha nacidos durante el periodo autoritario. La existencia de estos partidos, claramente identificados con las ideas económicas del pinochetismo, dio incidencia directa en la arena partidaria y parlamentaria a los tecnócratas y programas formados en los think tanks empresarios. Los nuevos partidos y las élites económicas aprendieron a jugar el juego democrático, especialmente en el ámbito legislativo, fuertemente apoyados en estos recursos (Cociña y Toro, 2009). Inclusive, los dos partidos crearon sus propios think tanks para canalizar estos apoyos económicos: es el caso del Instituto Libertad, vinculado a RN, y del Instituto Jaime Guzmán, creado para promover las ideas del fundador de la UDI y formar cuadros comprometidos con esas ideas (Alenda, 2014). Desde entonces, en Chile la élite empresaria construye estrategias coordinadas a largo plazo, que combina con acciones políticas específicas ante coyunturas críticas de amenaza (Brill-Mascarenhas y Maillet, 2019).

En Argentina, la salida de la dictadura no encontró al empresariado con una estrategia coordinada de negociación frente al Estado. Durante los años ochenta un pequeño conjunto de grupos económicos domésticos, entonces denominados “capitanes de la industria” (Ostiguy, 1990), se constituyó en interlocutor privilegiado del gobierno democrático. Parte de ellos pudieron preservar políticas regulatorias que favorecieron la obtención de ganancias extraordinarias en determinadas áreas de negocios (Castellani, 2009). Otros sectores, como las asociaciones del sector rural, en cambio, adoptaron una actitud de abierta confrontación con el gobierno (Acuña, 1995). En la década de 1990, el empresariado argentino estableció estrechas relaciones con los dirigentes peronistas, cuando el gobierno de Carlos Menem (1989-1999) implementó reformas promercado. El giro de la política económica del peronismo menemista –del estatismo al neoliberalismo– (Stokes, 2001) abrió

la puerta a la reconciliación entre el peronismo y el mundo empresario en las principales ramas de la economía, especialmente en sus fracciones más concentradas e internacionalizadas. En ese sentido, la década menemista reveló que el peronismo podía ser, antes que una amenaza, un gestor eficiente de los intereses del capital (Gibson, 1997). La contracara de ese entendimiento fue un nuevo diferimiento de la constitución de una opción partidaria que asumiera programáticamente la representación de los intereses empresarios (Freytes, 2013).

Con la debacle del principal partido de la oposición, la Unión Cívica Radical, tras el fracaso de Fernando de la Rúa como presidente y su salida anticipada en diciembre del 2001, el peronismo parecía el único interlocutor político fuerte para el empresariado. Durante el gobierno de Néstor Kirchner, uno de los exponentes del llamado giro a la izquierda en la región durante los años 2000 (Levitsky y Roberts, 2011), el sector privado y el gobierno tuvieron una relación relativamente armónica, matizada por algunos conflictos sectoriales. A partir de la llegada al poder de Cristina Fernández de Kirchner, esos conflictos sectoriales se acentuaron y aumentó la oposición al peronismo en su versión de centro-izquierda en el mundo empresario.

La ruptura con el kirchnerismo comenzó con el conflicto entre el gobierno de Cristina Fernández de Kirchner y los productores agrarios en 2008 y luego se fue ampliando a otros sectores. Por ejemplo, si observamos la relación de la Asociación Empresaria Argentina (AEA), que reúne a los dueños de las empresas más grandes del país, con los gobiernos kirchneristas, la misma atravesó tres etapas: una inicial de apoyo e interacción fluida durante el mandato de Néstor Kirchner (2003-2007), luego un periodo de enfrentamiento creciente a partir del conflicto por las retenciones a los productos agropecuarios (2008-2012), y al final una etapa de distanciamiento completo y confrontación abierta (2013-2015) que tuvo como corolario la constitución de un nuevo agrupamiento empresario de oposición al gobierno, el Foro de Convergencia Empresarial (FCE) (Castellani y Gaggero, 2017).

El creciente enfrentamiento del gobierno de Cristina Fernández de Kirchner con las élites empresariales radicó tanto en una mayor retórica populista del peronismo de centro-izquierda (Vommaro, 2017), en el sentido de una apelación antiélite (Mudde y Rovira Kaltwasser, 2017) como en un giro más estatista en la regulación de algunas áreas clave de la política económica como el acceso a las divisas y el comercio exterior (Novaro, 2019). Este giro fue liderado por una nueva generación de funcionarios leales a la presidenta, muchos de los cuales fueron colocados por el gobierno en directorios de grandes empresas en las que el Estado tenía acciones a partir de la nacionalización de las AFJP. Poco a poco, la ruptura de los empresarios con el kirchnerismo se fue transformando en hostilidad y luego en temor (Vommaro, 2017). Para Novaro (2019, p. 378), la pasividad y la adaptación dejaban de ser un buen refugio para el empresariado, y la derrota del oficialismo en las elecciones de medio término del 2013 posibilitó que colaboraran entre sí sectores empresarios que tradicionalmente no estaban dispuestos a hacerlo.

Como la literatura especializada ha mostrado, el empresariado tiende a organizarse cuando existen amenazas a sus intereses (Durand y Silva, 1998). Esas amenazas pueden provenir de una variedad de fenómenos que van desde la movilización popular hasta las recesiones, la privatización de activos privados o la exclusión de los procesos de hechura de políticas públicas. El trabajo más reciente de Ondetti (2021) afirma que esa variedad de amenazas es relevante pero que el motor central de la organización del empresariado reside en las amenazas a la propiedad privada. En esos contextos emerge una percepción extendida de que el Estado es una fuerza hostil y peligrosa, generando de forma no buscada las condiciones para que grupos o sectores económicos con intereses tradicionalmente en competencia colaboren entre sí (Ondetti, 2021). Durante los años finales del gobierno de Cristina Fernández de Kirchner se propagó un “pánico moral” a la “chavización” de Argentina que se convirtió en una preocupación generalizada entre los empresarios (Vommaro, 2017). La amenaza del “modelo Venezuela” abrió una ventana de oportunidad para que los líderes conservadores resolvieran el problema de la

acción colectiva de cómo movilizar a actores mal coordinados como los empresarios. Este pánico moral tuvo como base cognitiva y afectiva el aumento de la polarización y la circulación de información sesgada sobre la política en Argentina (Calvo, 2015). Se convirtió en un objeto de miedo que configuraba las interpretaciones de diversos ámbitos de la realidad. Encontramos evidencias de ese miedo en las revistas de negocios, en los sitios web de las consultoras de recursos humanos y en las entrevistas con managers y empresarios. En ese contexto, todo problema social o político doméstico podía ser referido a ese miedo (Vommaro, 2017).

La percepción de peligro es determinante para promover la organización política de distintos sectores empresarios. Estudiando el caso de las élites agrarias en Argentina y su relación con el PRO, Fernández Milmanda (2021) muestra que “si no hay amenaza, no hay inversión en la política electoral”. Pero además de la percepción de amenaza a sus intereses y la sensación de que era necesario actuar en política en términos más directos ante la inminencia del peligro para sus intereses, también era necesario que existiera un partido capaz de canalizar la participación empresaria de forma verosímil. La candidatura de Mauricio Macri en 2015 se presentaría como una salida a la situación de temor que había ido creciendo en el mundo privado desde el 2008, apoyándose en un partido que había puesto en funcionamiento mediaciones para la movilización del empresariado, y en una coalición que le garantizó alcance nacional. El carácter fuertemente mayoritario del apoyo de los grandes empresarios puede interpretarse como un producto de ese proceso histórico.

NIVELES HETEROGÉNEOS DE INVOLUCRAMIENTO EMPRESARIO EN EL PRO-CAMBIEMOS

Las élites económicas forman parte habitualmente del núcleo central de apoyo de los partidos de derecha (Gibson, 1996). Desde su surgimiento en 2002, el PRO se propuso específicamente crear instancias de movilización y organización de los miembros de esas élites. En este sentido, además de estar liderado por un empresario, el partido buscó constituirse en un vehículo amigable

para que otros empresarios y managers pudieran entrar en política (Vommaro, 2017).

Partiendo de la misma constatación de Gibson de que la base principal de los partidos de derecha es el mundo de los negocios, Pribble analizó las estrategias de vinculación que estos partidos establecen con sus miembros. Para la autora, la relación entre empresarios y partidos de derecha puede ser pensada en tres niveles: a) las relaciones informales, que se expresan tanto por el pasaje de actores de una arena a la otra, como por las relaciones familiares y de proximidad social que unen a las élites partidarias con las élites económicas; b) las relaciones formales a través de la participación abierta de empresarios en las fundaciones de los partidos que funcionan como espacio de encuentro y de coordinación en relación a políticas específicas; c) el aporte financiero, tanto a las campañas electorales como a las fundaciones partidarias (Pribble, 2013).

En base a una relectura de los niveles estudiados por Pribble, identificamos tres dimensiones heterogéneas de compromiso de las élites empresarias con el PRO. Las mismas van de mayor a menor nivel de involucramiento e inversión de tiempo, trabajo y recursos de distinto tipo en el partido: a) el involucramiento en los procesos de construcción partidaria, b) la participación activa en posiciones de gobierno, y c) la colaboración en el marco de campañas electorales.

En primer lugar, el grado más alto de compromiso estuvo compuesto por los empresarios y CEO que se implicaron en el proceso de construcción partidaria del PRO. Se trata de una vía de participación larga e incierta, que implica una inversión importante en términos de tiempo, trabajo y compromiso personal. De hecho, la construcción partidaria es un desafío mayúsculo para las nuevas fuerzas políticas en América Latina, y los casos exitosos son muy escasos (Levitsky, Loxton y Van Dyck, 2016). En el caso del PRO, el primer momento de entrada a ese involucramiento de alto costo estuvo dado en su origen, tras la crisis del 2001. En ese momento convergieron la ventana de oportunidad creada por el colapso del sistema partidario y la preocupación ante lo que distintos miembros

de las élites empresarias veían como la impericia de las élites políticas (Vommaro y Morresi, 2016). Más tarde, la percepción de amenaza agudizada durante el segundo gobierno de Cristina Fernández de Kirchner y el temor a la “chavización” generaron nuevos incentivos para el involucramiento partidario (Vommaro, 2017).

Entre las distintas facciones que componen el PRO, la del mundo empresario es junto con la proveniente de las ONG y fundaciones, la que mayor involucramiento tuvo en la vida interna del partido, tanto en términos de afiliación como de cargos internos (Vommaro y Armesto, 2015). Esos empresarios y líderes de las ONG representan el core del partido (junto con los líderes políticos de la derecha) y dan al PRO su identidad y su contenido de marca: un partido de voluntarios y empresarios que “se meten en la política” para mejorarla (Vommaro y Armesto, 2015). El mundo empresarial fue desde los inicios un activo simbólico del nuevo partido y los empresarios jugaron un papel clave en su construcción, así como lo harían luego en el gobierno: a) aportaron una sociodicea de entrega y renuncia al bienestar privado por el bien común. Los empresarios representaban entonces no solo parte del núcleo social, sino también un núcleo simbólico de identidad partidaria basado en una épica gerencial; b) proyectaron una imagen de sí mismos como la de “los mejores”, que llegaban a la política para realizar adecuadamente lo que los políticos profesionales no podían: personas adineradas y exitosas que contrastaban con los viejos políticos que habían llevado al país al fracaso (Vommaro, 2017).

Con algunas excepciones, los vínculos individuales dominaron el ingreso de los empresarios al ámbito partidario. El reclutamiento informal fue el mecanismo dominante en la fase inicial de la vida partidaria del PRO. Los lazos personales (de amistad o sociedad comercial) y la participación política previa de los empresarios favorecieron el reclutamiento partidario.

Para la segunda oleada de reclutamiento empresario en el partido se establecieron canales más institucionalizados. Teniendo en cuenta la distancia y la desconfianza de estos actores con respecto a la política, la tarea requirió de mediaciones adaptadas al ámbito

empresarial. Se privilegió entonces a organizaciones para-partidarias (fundaciones y think tanks) creadas por líderes del PRO con el objetivo de reclutar y organizar a miembros de las élites económicas. Los empresarios que buscaban ingresar a la arena partidaria encontraron en esas mediaciones espacios amigables de participación política, diferentes a los que ofrecían los partidos políticos tradicionales. En esas instancias abundaban los pares, se hablaba un lenguaje cercano a la gestión y se compartían las motivaciones normativas –sacar a la Argentina de la amenaza en la que se encontraba–. Los gerentes y CEO, que ya formaban parte de la administración del PRO en CABA, se desempeñaron como emprendedores morales (Becker, 1963), definiendo los marcos del problema social y convenciendo a sus colegas de comprometerse políticamente para evitar la “chavización” de la Argentina. El sentido de urgencia se tradujo en una “oportunidad histórica” de participación en un nuevo partido político favorable al mercado, en el que ya se habían involucrado otros colegas.

Una de las principales organizaciones cercanas al partido fue la Fundación Generación 2025 (Fundación G25). La misma fue creada en 2008 por iniciativa de Esteban Bullrich y Guillermo Dietrich, dos exgerentes y dirigentes del PRO. Bullrich procede de una familia tradicional de la oligarquía argentina y había sido director general de una importante empresa frutícola. En 2002 se unió al partido de centro-derecha Recrear y luego lideró la corriente que tomó el control de Recrear para su fusión con el PRO, en 2008. Dietrich procede de una familia de empresarios de la industria automovilística y en un principio se unió al PRO a petición de Macri y otros dirigentes del nuevo partido, con los que tenía una relación personal. Tanto Bullrich como Dietrich estaban entusiasmados con la construcción de un partido de derecha competitivo (Vommaro, 2017). La creación de G25 fue vista como una contribución a este propósito. Su objetivo fue reclutar empresarios y gerentes para la administración del PRO tanto a nivel subnacional como nacional. Se definía como “una fundación autónoma y autosuficiente respecto del Partido, identificada con los valores del PRO” (Anuario G25, 2014) y en los hechos funcionaba como una instancia de mediación

organizada para captar cuadros empresarios en distintos momentos de su carrera y facilitar su pasaje al mundo de la política.

Precisamente, el segundo tipo de involucramiento, de nivel intermedio estuvo dado por la incorporación de cuadros empresarios a la gestión de gobierno. De carácter más fácilmente reversible que la inversión en la construcción partidaria, esta participación supuso no obstante un nivel alto de exposición para muchos de sus miembros. PRO reclutó empresarios y CEOs en un fenómeno de alcance inédito en la historia argentina, que despertó controversias públicas entre quienes veían una ventaja en este proceso de politización y quienes lo percibían como un escollo para la democracia (Gené, 2018). En especial, con el fin de movilizar y organizar a su núcleo electoral para las elecciones presidenciales del 2015, los dirigentes del PRO optimizaron sus mecanismos organizativos y construyeron mediaciones partidarias a través de ONG que buscaban reclutar y organizar a los empresarios. La exitosa movilización de gerentes y CEO que los llevó a ingresar en el gobierno nacional de Cambiemos en 2015 fue favorecida por estos mecanismos organizativos, eficientes en un contexto particular, signado por la percepción de amenaza. Estos dispositivos también sirvieron para organizar a sectores poco coordinados políticamente.

Los empresarios que decidieron entrar en la arena partidaria encontraron acceso directo al gobierno. Una vez que Cambiemos llegó al poder en 2015, el presidente Macri nombró a empresarios y CEOs en puestos clave. El 31 % de los ocupantes de los cargos más altos en el gabinete inicial de Cambiemos tenía un rol de alta dirección en el sector privado antes del 2015 (Canelo y Castellani, 2016). Hacia la mitad del gobierno, en 2017, el 50 % de los ministros aún ocupaba cargos en directorios de empresas privadas. Algunos sectores de actividad, como el agro o las finanzas tuvieron especial protagonismo en este proceso. En el Ministerio de Agroindustria el gobierno cedió el control a miembros de las entidades que agrupan a los grandes productores y a los actores económicamente más poderosos del sector (en especial del complejo sojero), como la Sociedad Rural Argentina (SRA), la Asociación Argentina de Consorcios Re-

gionales de Experimentación Agrícola (AACREA) y la Confederación de Asociaciones Rurales de Buenos Aires y La Pampa (CARBAP) (Mangonnet, Murillo y Rubio, 2018). Al contrario, el ministro de la Producción hasta 2018 fue un cuadro de PRO proveniente de la facción de derecha, cuya experiencia en el mundo privado había sido en el sector financiero. No obstante, la presencia de estos cuadros provenientes del mundo de los negocios llegó incluso a carteras fuertemente políticas, como la Jefatura de Gabinete o el Ministerio del Interior, que no habían contado en el pasado con este tipo de personal político (Canelo y Castellani, 2016).

Finalmente, un tercer nivel de compromiso está dado por el financiamiento en el marco de campañas electorales. Por su naturaleza, se trata de información difícil de rastrear, aunque las entrevistas con sus participantes permiten constatar que el empresariado argentino está acostumbrado a financiar a los distintos partidos políticos, en general diversificando sus estrategias y colaborando con todos los candidatos competitivos, aunque lo hagan en distinto grado. Este tipo de participación supone el desembolso de recursos materiales, pero no implica un compromiso activo y público con el partido, ni supone su sostenimiento en el tiempo frente a resultados adversos.

El apoyo empresario durante la campaña presidencial de Macri fue muy importante. La mayor parte de los grandes empresarios del país, de todos los sectores de actividad, concurrió a las comidas de recaudación de fondos realizadas por el partido y aportó cuantiosos recursos. Una investigación periodística mostró que PRO estableció un sistema de recaudación en el mundo empresario del que participaba el propio Macri. El líder de ese partido sostenía que los empresarios debían aportar el 1 % del valor de sus empresas dado que, si ganaba Cambiemos, las políticas pro-mercado harían que éstas aumentaran su cotización (Alconada Mon, 2018). En ese marco, los empresarios y managers que entrevistamos coinciden en que “la mayoría del mundo empresario jugó con Cambiemos, no todos, pero sí la mayoría” durante la campaña presidencial del 2015. La excepción fueron algunos sectores industriales vinculados con el mercado interno y las pequeñas y medianas empresas, que mantenían

sus apoyos al candidato del Frente para la Victoria (FPV) en 2015. Más allá del patrón informal e individualizado de apoyos por medio del cual las empresas hacen aportes a los partidos o candidatos de forma discreta, en algunos momentos los líderes del PRO quisieron escenificar la solidez de los apoyos económicos de la candidatura de Macri. Fue el caso de una gran cena de recaudación realizada en el mes de marzo del 2015, al inicio del año electoral.³

Estos tipos disímiles de involucramiento nos hablan de distintos niveles de compromiso con el partido y su experiencia de gobierno por parte del mundo empresario. Asimismo, dan cuenta de la multiplicidad de formatos que el PRO habilitó y promovió para movilizar a esa base social, tradicionalmente poco coordinada en Argentina, pero que podía encontrar en la emergencia de un partido de derecha competitivo una oportunidad histórica. ¿Cuánto de aquella promesa de “oportunidad histórica” fue realizada para cada una de las partes? ¿Qué implicaron estos compromisos en términos del patrón de relación entre empresarios y política en Argentina?

La histórica debilidad electoral de la derecha argentina coincidía con una baja capacidad de coordinación de los grupos empresarios del país. A diferencia de lo que ocurre en otros casos de la región, como Chile o Colombia, donde la élite económica mostró grados altos de cohesión, capacidad de coordinación e influencia política colectiva (Fairfield, 2015), en Argentina el empresariado no estaba organizado como grupo ni tenía instancias de representación transversales a sus diferentes sectores de actividad con cierto nivel de pregnancia y capacidad de acción colectiva.

El esfuerzo organizativo que llevó a cabo el PRO fue muy significativo, pero se dirigió a individuos antes que a grupos corporativos, de modo que mantuvo el patrón particularista e informal de participación de las élites económicas en política. En este sentido, si bien la incorporación de cuadros provenientes del mundo privado fue exitosa, ese tipo de involucramiento empresario no alcanzó a generar un compromiso colectivo duradero o una articulación más

3 La Nación: “Macri recaudó en una cena \$120 millones”, 18 de marzo del 2015.

organizada a la hora de gobernar. Menos aun cuando se atravesaron coyunturas críticas. Por ejemplo, el partido no construyó instancias de articulación estables con agrupamientos tradicionales o recientes de actores económicos, como la Unión Industrial Argentina (UIA) o la más cercana al partido durante la campaña presidencial AEA (Novaro, 2019), que mantuvieron sus apoyos en un nivel informal.

El saldo del periodo nos muestra la existencia de un grupo empresario que defiende más consistentemente las ideas pro-mercado en el espacio público. Las élites económicas ensayaron además agrupamientos informales para coordinarse, pero los mismos tuvieron corto alcance, como lo ejemplifica el chat que reunía a 256 empresarios durante el gobierno de Macri que languideció tras el final de su mandato.⁴ El carácter individual de la movilización empresaria lograda por el PRO no modificó el patrón particularista e informal de vínculo de las élites económicas con la política, y por tanto su bajo compromiso con un proyecto político encarnado en organizaciones partidarias y sustentable más allá de resultados coyunturales. Este rasgo general tuvo diferencias por sector de actividad: los empresarios del agro y del sector financiero mantuvieron su apoyo al gobierno de Cambiemos aún en coyunturas críticas, mientras que el sector industrial, en especial a partir de la crisis económica del 2018, comenzó a buscar otras opciones políticas.⁵ En definitiva, los empresarios experimentaron tipos heterogéneos de involucramiento en la arena partidaria durante el periodo, pero no salieron de este ciclo pro mercado con mayores niveles de coordinación, ni con un cambio sustantivo en sus patrones de comportamiento político.

BIBLIOGRAFÍA

Acuña, Carlos (comp.) (1995). *La nueva matriz política argentina*. Buenos Aires: Nueva Visión.

4 Silvia Naishtat: “El Whatsapp empresario ‘Nuestra Voz’ casi sin voz”, Clarín, 22/09/2019.

5 Leandro Renou: “El Plan V, según el Círculo Rojo: hablan los empresarios”, Letra P, 23/04/2019.

Alenda, Stéphanie (2014). Les avatars de la 'nouvelle droite' chilienne: la fabrique d'une institution partisane (1967-2010). *POLITIX. Revue des sciences sociales du politique*, 106(27), 135-161.

Alconada, Hugo (2018). *La raíz (de todos los males): Cómo el poder montó un sistema para la corrupción y la impunidad en la Argentina*. Barcelona: Planeta.

Barozet, Emmanuelle y Aubry, Marcel (2005). De las reformas internas a la candidatura presidencial autónoma: los nuevos caminos institucionales de Renovación Nacional. *Política*, 45, 165-196.

Bril-Mascarenhas, Tomás. y Maillet, Antoine. (2019). The political economy of pension regulation in Chile, 1990-2018. *Latin American Politics and Society*, 61(1), 101-125.

Canelo, Paula y Castellani, Ana (2016). *Informe de investigación N° 1. Perfil sociológico de los miembros del gabinete inicial del presidente Mauricio Macri*. Buenos Aires: IDAES-UNSAM.

Castellani, Ana (2009) *Estado, empresas y empresarios. La construcción de ámbitos privilegiados de acumulación entre 1966 y 1989*. Buenos Aires: Prometeo.

Castellani, Ana y Gaggero, Alejandro (2017). La relación entre el Estado y la élite económica. En Alfredo Pucciarelli y Ana Castellani (eds.), *Los años del kirchnerismo: La disputa hegemónica tras la crisis del orden neoliberal*. Buenos Aires: Siglo XXI.

Cociña, Matías y Toro, Sergio (2009). Los *think tanks* y su rol en la arena política chilena. En Enrique Mendizabal y Kristen Sample (eds.), *Dime a quién escuchas... Think tanks y partidos políticos en América Latina* (pp. 98-126). Suecia: IDEA-ODI.

Conaghan, Catherina; Malloy, James y Abugattas, Luis (1990). Business and the 'Boys': the politics of neoliberalism in the Central Andes. *Latin American Research Review*, 25(2), 3-30.

Durand, Francisco y Silva, Eduardo (1998). *Organized Business and Politics in Latin America*. En *Organized Business, Economic Change, and Democracy in Latin America*. North-South Center.

Etchemendy, Sebastián (2001). Constructing reform coalitions: The politics of compensations in Argentina's economic liberalization. *Latin American Politics and Society*, 43(3), 1-36.

Fairfield, Tasha (2015). Structural power in comparative political economy: perspectives from policy formulation in Latin America. *Business and Politics*, 17(3), 411-441.

Fernández Milmanda, Belén (2021). Argentina: Landowners Take to the Streets (Or the Failure to Organize Electoral Representation). Ponencia en *REPAL Annual Meeting*, Cornwell University.

Freytes, Carlos (2013). Empresarios y política en la Argentina democrática: actores, procesos y agendas emergentes. *Revista SAAP*, 7(2), 349-363.

Gené, Mariana (2018). Politización y controversias: los CEOs en el gobierno de Cambiemos. *Revista Ensamblés*, 9, 41-62.

Gibson, Edward (1996). *Class and Conservative Parties: Argentina in Comparative Perspective*. EE. UU.: John Hopkins University Press.

Gibson, Edward (1997). The Populist Road to Market Reform: Policy and Electoral Coalitions in Mexico and Argentina. *World Politics*, 49(3): 339-370.

Levitsky, Steven; Loxton, James y van Dyck, Brandon (2016). Challenges of Party-Building in Latin America. En Steven Levitsky, James Loxton, Brandon van Dyck y Jorge Domínguez (eds.), *Challenges of Party building in Latin America* (pp. 1-48). Cambridge: Cambridge University Press.

Loxton, James (2021). *Conservative party Building in Latin America. Authoritarian inheritance and counterrevolutionary struggle*. Oxford: Oxford University Press.

Luna, Juan y Rovira, Cristóbal (eds.) (2014). *The resilience of the Latin American right*. EE. UU.: John Hopkins University Press.

Mangonnet, Jorge; Murillo, María y Rubio, Julia (2018). Local Economic Voting and the Agricultural Boom in Argentina, 2007-2015. *Latin American Politics and Society*, 60(3), 27-53.

Middlebrook, Kevin (ed.) (2000). *Conservative Parties, the Right and Democracy in Latin America*. EE. UU.: The John Hopkins University Press.

Mudde, Cas y Róvira-Kaltwasser, Cristóbal (2017). *Populism: A very short introduction*. Oxford: Oxford University Press.

Nercesian, Inés (2020). *Presidentes empresarios y Estados capturados. América Latina en el Siglo XXI*. Buenos Aire: Teseo Press.

Novaro, Marcos (2019) *Dinero y poder: las difíciles relaciones entre empresarios y políticos en la Argentina*. EDHASA.

O'Donnell, Guillermo (1977). Estado y alianzas en la Argentina, 1956-1976. *Desarrollo Económico*, 16(64), 523-554.

Ondetti, Gabriel (2021). Property Threats, Antistatistism and Business Organization in Latin America. Ponencia en *REPAL Annual Meeting, Cornwell University*.

Ostiguy, Pierre (1990). *Los capitanes de la industria. Grandes empresarios, política y economía en la Argentina de los años '80*. Legasa.

Pribble, Jennifer (2013). *Welfare and Party Politics in Latin America*. Cambridge: Cambridge University Press.

Schneider, Ben (2004). *Business Politics and the State in 20th Century Latin America*. Cambridge: Cambridge University Press.

Schneider, Ben (2010). Business Politics in Latin America: Patterns of Fragmentation and Centralization. En David Coen, Wyn Grant y Graham Wilson (eds.), *The Oxford Handbook of Business and Government*. Oxford: Oxford University Press.

Silva, Eduardo (1996). *The State and Capital in Chile: Business Elites, Technocrats and Market Economics*. Londres: Routledge.

Stokes, Susan. (2001) *Mandates and Democracy. Neoliberalism by Surprise in Latin America*. Cambridge: Cambridge University Press.

Undurraga, Tomás (2012). Transformaciones sociales y fuentes de poder del empresariado chileno (1975-2010). *Ensayos de economía*, (41), 201-225.

Vommaro, Gabriel y Gené, Mariana (2022). Policy Legacies, Socio-Political Coalitions and the Limits of the Right Turn in Latin America: The Argentine Case in Comparative Perspective. *Latin American Politics & Society*, 64(1), 47-71.

Vommaro, Gabriel y Wills-Otero, Laura (2021). Business-people Mobilization in Conservative Parties During the Left Turn. The Political Effects of the 'Venezuela Model' Threat. Ponencia en *REPAL Annual Meeting*, Cornell University.

Vommaro, Gabriel (2017). *La larga marcha de Cambiemos. La construcción silenciosa de un proyecto de poder*. Ciudad de México: Siglo XXI Editores.

Vommaro, Gabriel y Morresi, Sergio (2016). "La Ciudad nos une". La construcción de PRO en el espacio político argentino. *En Hagamos equipo: Pro y la construcción de la nueva derecha argentina*. Buenos Aires: Ediciones UNGS.

Vommaro, Gabriel y Armesto, Melchor (2015). ¿Nuevos políticos en el partido, viejos políticos en las listas? Reclutamiento partidario y división del trabajo político en PRO en la Ciudad Autónoma de Buenos Aires. *Pasado Abierto*, 1(2), 110-132.

EMPRESARIOS, COVID-19 Y EL GOBIERNO DE BOLSONARO¹²

**Paulo Roberto Neves Costa
Marta Pontes de Campos**

INTRODUCCIÓN

El propósito de este capítulo es analizar cómo la comunidad empresarial brasileña describió la pandemia de Covid-19, se posicionó frente a las acciones del Poder Ejecutivo Federal y definió su agenda de demandas. El análisis de esta dimensión del comportamiento del empresariado nos permite hacer breves comparaciones con las tendencias que la literatura indica sobre su relación con la política en Brasil.³

No pretendemos analizar la acción de los empresarios en el proceso de toma de decisiones, lo que implicaría la verificación de las relaciones de causalidad, sino una dimensión específica de su acción política: la de los planteamientos públicos. En resumen, consideramos

1 Agradecemos al Conselho Nacional de Desenvolvimento Científico e Tecnológico (CNPq) las becas de Productividad en Investigación y de Iniciación Científica a las que está vinculado este trabajo.

2 Texto traducido del portugués al español por Sebastião Nascimento.

3 Bandarra et al. (2021) analizan la figura y los aspectos políticos del gobierno de Bolsonaro y su relación con la pandemia de Covid-19 por lo que supone para las perspectivas que se presentan para Brasil, pero no contemplan el análisis de los empresarios y sus élites, aunque sí indican una tendencia al distanciamiento entre los agentes económicos y Bolsonaro por la forma de abordar la pandemia. Sobre el acercamiento entre los empresarios y Bolsonaro, véase Caponi et al. (2021).

que estas posiciones, o la falta de ellas, refieren a la forma en que los empresarios piensan la política, la sociedad y a sí mismos como actores políticos, dentro de este contexto crítico. Este experimento exploratorio para analizar una coyuntura aún en curso se justifica por la relevancia de los actores y los acontecimientos mencionados y su relación con las cuestiones clásicas del análisis sociológico.

Por último, el objeto de la investigación subyacente a este capítulo se relaciona con las élites de la clase empresarial, en este caso, la brasileña. Creemos conveniente distinguir esta élite desde dos categorías analíticas que, en el proceso histórico, pueden articularse y a veces solaparse, pero que difieren en aspectos relevantes para el análisis sociológico de este grupo. Por un lado, la élite económica, la cual está compuesta por los altos directivos de las empresas, especialmente las grandes y con mayor presencia en el mercado y en los sectores económicos en donde operan; y, por otro lado, la élite empresarial, compuesta por los dirigentes de las entidades de representación empresarial.⁴

Estas categorías ponen de relieve la importancia, pero también la necesidad de cierta precisión en el uso del concepto de élite para el estudio de los empresarios. Aunque remitan al mismo grupo social, existen importantes particularidades. Por una parte, la categoría élite económica se refiere a la ocupación de los puestos más importantes en la dirección de las empresas y a su desempeño en el mercado. La categoría élite empresarial se refiere, por otra parte, a los empresarios que tienen la disposición para ejercer la representación política institucionalizada, lo cual implica desde la competencia para ser elegidos por sus pares, hasta la capacidad de ejercer la representación política, es decir, de tratar con las instituciones y los agentes políticos en defensa de los intereses colectivos y difusos.

Desde luego, la élite económica puede actuar políticamente y la élite empresarial puede abarcar a los dirigentes de las grandes empresas. No obstante, hay distinciones en relación con los procesos de reclutamiento, las trayectorias, las competencias y los contextos

4 Sobre esta distinción, véase Costa (2014).

institucionales en los que actúan. A veces, como en el caso brasileño, las entidades de representación se distinguen en su naturaleza y regulación legal, es decir, pueden incluso ser sindicatos o asociaciones.

En resumen, el propósito de esta breve problematización conceptual es dejar claras las categorías analíticas subyacentes y subrayar que el objeto del siguiente análisis se refiere tanto a la élite económica como a la élite empresarial en Brasil, a veces separadas y a veces superpuestas y articuladas.

METODOLOGÍA

El desafío metodológico fue definir una cronología que indicara la dinámica de la pandemia, las políticas, las acciones y reacciones de los empresarios e incluso el comportamiento personal de Bolsonaro. Pese a tratarse de menos de dos años, el enfoque tiene una dimensión mínimamente diacrónica. Nuestra investigación empírica se basó en un aspecto que marcó este contexto en Brasil y el comportamiento de los empresarios: las cartas y manifiestos realizados por (o con) la importante participación de los empresarios y dirigidos a las autoridades y a la sociedad. En este sentido, el análisis de estos documentos siguió un orden cronológico, con una breve contextualización de cada documento. Utilizamos el análisis de contenido porque es el procedimiento más adecuado para producir inferencias válidas sobre el discurso de los empresarios, al describir e interpretar sus significados e intenciones, como veremos a continuación.

CARTA DE LA CONFEDERACIÓN DE ASOCIACIONES COMERCIALES Y EMPRESARIALES DE BRASIL (CACB), CON EL APOYO DE LA UNIÓN NACIONAL DE ENTIDADES DE COMERCIO Y SERVICIOS (UNECS)-23/03/2020⁵

Este es el primer documento de mayor repercusión publicado por los empresarios, justo cuando la Organización Mundial de la Salud (OMS) declaró la pandemia y se suspendieron las clases en todo el

5 Véanse <https://cacb.org.br/cacb-sugere-que-servico-publico-tambem-arque-com-os-prejuizos-causados-pelo-coronavirus/> y <https://unecs.org.br/unecs-sugere-que-servico-publico-tambem-arque-com-os-prejuizos-causados-pelo-coronavirus/>

país. En ese momento, había 201 víctimas de Covid-19; Bolsonaro habló de una “pequeña gripe” y pidió el “fin del encierro”. Además, se aprobaron ayudas de emergencia y los Estados y municipios comenzaron a vigilar el contagio y a promulgar leyes sobre el distanciamiento social y el uso de mascarillas. La carta, patrocinada por dos importantes entidades en representación de las asociaciones comerciales,⁶ reconoce la necesidad de las medidas de aislamiento e interrupción de las actividades comerciales y la importancia del cuidado de la salud pública. Las entidades se encuentran entre aquellos que ayudaron a elegir a Bolsonaro y que apoyan su gobierno, pero se preocupan por el desempleo y defienden la reducción del gasto público a través de recortes en los salarios de los funcionarios, como medio para financiar a las empresas, las cuales, al fin y al cabo, no serían la causa de esta crisis. Aun confiando en que la pandemia sería derrotada, concluyeron que la responsabilidad no sería solo de las empresas, sino también de la sociedad y especialmente de Bolsonaro y su equipo.

MANIFIESTO “NÃO DEMITA!” (¡NO DESPIDA!) - 1/4/2020 A 31/5/2020⁷

El contexto pandémico estuvo marcado por el inicio del pago de la ayuda de emergencia. Al preguntarle por los 5900 muertos, Bolsonaro respondió: “¿Y qué?, ¿Quiere que haga qué?” y “No soy un enterrador”. Además, Luis Henrique Mandetta es sustituido por Nelson Teich en el Ministerio de Salud y el Supremo Tribunal Federal (STF) garantiza la autonomía de los Estados sobre los actos relacionados con la pandemia.

6 En su página web oficial, la CACB afirma que reúne a federaciones que representan a 2300 asociaciones comerciales y empresariales y a más de dos millones de empresarios del comercio, la industria, la agricultura, la ganadería, los servicios, las finanzas y las profesiones liberales de todos los Estados brasileños. La UNECS se fundó en 2014 con el objetivo de centralizar y representar los intereses del sector del comercio y los servicios. Reúne a las mayores confederaciones y federaciones del sector. En ambas sobresale la defensa de los intereses de las micro y pequeñas empresas y la estrecha relación que mantienen en el Congreso Nacional con el Frente Parlamentario por el Comercio, el Servicio y el Emprendimiento.

7 Véase <https://braziljournal.com/naodemita-empresarios-se-unem-contrademissoes-agora>

Se trata de un movimiento idealizado por el empresario Daniel Castanho.⁸ Fue firmado por más de 4000 empresas,⁹ entre ellas Magazine Luiza, Renner, BR Distribuidora, los bancos Bradesco, Itaú, Santander y BTG Pactual, XP Investimentos, Microsoft, JBS, WEG, Alpargatas, Natura y Boticário.

No se dirige al Gobierno, sino “de empresario a empresario”, y propone que no haya despidos al menos hasta finales de mayo del 2020. Valora el trabajo de los profesionales de la salud, reconoce la importancia de los trabajadores que dedican su vida a las empresas y defiende que estas ayuden a las personas y a los pequeños empresarios de las comunidades locales. En definitiva, no se trata de un llamado a la responsabilidad política, sino de una invocación a la responsabilidad social, al papel de los empresarios ante los impactos de la pandemia.

“CARTA ABERTA ÀS LIDERANÇAS EMPRESARIAIS” (CARTA ABIERTA A LOS LIDERES EMPRESARIALES)-JUNIO DEL 2020¹⁰

En ese momento, la cifra de muertos superaba los 30 000 y se excluyeron los datos epidemiológicos de la plataforma oficial del Gobierno.¹¹ Bolsonaro cuestionó los datos divulgados, intentó vetar el uso obligatorio de máscaras, realizó ataques a la prensa y participó en actos considerados antidemocráticos por defender el cierre del Congreso Nacional y del STF.¹²

8 Daniel Castanho es un joven empresario, socio y fundador de Ânima Educação en 2003, una empresa que cotiza en bolsa desde el 2013 en el sector de la educación superior con unos 320 000 estudiantes en Brasil. En 2012, para permitir la expansión del mercado, la empresa contó con el apoyo financiero de BR Investimentos, un banco fundado por Paulo Guedes, actual ministro de Economía.

9 Véase <https://renapsi.org.br/apoiamos-concordamos-com-o-movimento-nao-demita-entenda-aqui>

10 Véanse <https://ccbrasil.cc/blog/carta-aberta-as-liderancas-empresariais/> y <https://www.ethos.org.br/cedoc/carta-aberta/>

11 En respuesta a esta acción del Gobierno Federal, las principales empresas de medios de comunicación del país se unieron y crearon el Consorcio de Veículos de Imprensa (Consortio de Medios de Prensa), con la finalidad de informar sobre los datos de la pandemia obtenidos directamente de los Departamentos de Salud de los Estados. Este consorcio también trabajó para fomentar la vacunación.

12 Véase <https://g1.globo.com/politica/noticia/2020/05/31/manifestantes-fazem->

Fruto de la iniciativa del Instituto Capitalismo Consciente¹³ y firmada por el Instituto Ethos, la Plataforma Liderança com Valores, el Sistema B-Brasil, el Grupo Gife, Akatu- Consumo Consciente y el Instituto GESOC, dicha carta destaca el papel de las entidades firmantes frente a la “triple crisis” (sanitaria, económica y política), pero entiende la pandemia también como una oportunidad para valorar la colaboración y la capacidad de superar “conflictos menores”. Además, resalta la preocupación por los más pobres y la necesidad de reducir las desigualdades, erradicar la pobreza, mantener el empleo y proteger el medioambiente. Defiende la ayuda de emergencia para las personas más vulnerables y el acceso al crédito para las pequeñas y medianas empresas (PyME). En resumen, pone la preservación de la vida como objetivo por encima y antes de la recuperación de la economía.

En la carta, la dimensión política de la crisis sería el resultado de los fracasos de los “liderazgos”, sin identificar cuáles, y repudia los ataques a la democracia y a la Constitución. Exige una articulación entre el Gobierno Federal y las entidades federadas, la cooperación entre los poderes defiende una prensa libre, además resalta la importancia de la OMS y de la ciencia. Finalmente, protege un futuro diferente y “un Brasil justo, sostenible, próspero, democrático, orgulloso y generoso”. En resumen, esta iniciativa es interesante porque representa un conjunto de nuevos y diferenciados think tanks empresariales, dirigidos a pensar en formas de consumo y gestión que dediquen más atención a la sociedad y al medioambiente.

ato-em-brasilia-em-apoio-a-bolsonaro-e-em-defesa-de-medidas-inconstitucionais. ghtml

13 Este instituto forma parte de un movimiento nacido en EE. UU. en 2010 y tiene como propósito fomentar el equilibrio entre la rentabilidad y la sostenibilidad. La sección brasileña se fundó en 2013 con el apoyo de varios sectores y hoy ofrece apoyo a sus miembros en el área de ESG (Environmental, Social, and Corporate Governance) y está presidida por el cofundador Hugo Bethlem, consultor en el área de retail.

MANIFIESTO DE APROSOJA-28/09/2020¹⁴

El contexto estuvo marcado por casi 144 000 muertes y el inicio de las pruebas con la vacuna Coronavac, producida en Brasil. Bolsonaro ya había contraído el Covid-19 y declaró que había sido tratado con cloroquina y que “nadie puede obligar a nadie a vacunarse”.¹⁵

Este manifiesto fue patrocinado por la Asociación Brasileña de Productores de Soja (Aprosoja-Brasil)¹⁶ y apoyado por la Confederación Nacional de Agricultura y Pecuaria (CNA), la Federación de Industrias del Estado de São Paulo (FIESP) y entidades de la agroindustria de varias regiones del país.¹⁷ A pesar de estar dirigido exclusivamente a los gobernadores y secretarios de los Estados,¹⁸ podemos destacar que tan solo menciona el impacto de la pandemia en la salud y en la economía, en ese orden, y se limita a reivindicaciones que no estaban relacionadas con la crisis sanitaria, pero que formaban parte de la agenda de las entidades firmantes, especialmente de la industria, como el mantenimiento de medidas que garanticen la competitividad

14 Véase <https://aprosojabrasil.com.br/comunicacao/blog/2020/10/02/manifesto-do-setor-productivo-pela-garantia-da-competitividade-do-agronegocio/>

15 Véase <https://saude.estadao.com.br/noticias/geral,governo-diz-que-ninguem-e-obrigado-a-tomar-vacina-mas-lei-autoriza-aplicacao-compulsoria,70003421839>

16 Esta entidad se considera una de las más importantes del sector agrícola brasileño y es investigada por el STF por su presunta implicación en movimientos golpistas y por patrocinar a influenciadores bolsonaristas. Véanse <https://www1.folha.uol.com.br/colunas/viniustorres/2021/08/empresarios-do-7-de-setembro-golpista-e-ricos-coniventes-arruinam-economia.shtml> y <https://www1.folha.uol.com.br/colunas/painel/2022/06/entidade-do-agro-investigada-pelo-stf-patrocina-influenciadores-bolsonaristas.shtml>

17 Associação Brasileira do Agronegócio, Associação Brasileira das Indústrias Exportadoras de Carne, Associação Brasileira da Indústria de Máquinas e Equipamentos, Associação Brasileira das Indústrias de Óleos Vegetais, Associação Brasileira dos Produtores de Milho, Associação Brasileira dos Produtores de Algodão, Conselho dos Exportadores de Café do Brasil, Croplife Brasil, Fórum Nacional Sucroenergético, Indústria Brasileira de Árvores, Organização das Cooperativas Brasileiras, Confederação das Cooperativas do Scredi, Sociedade Rural Brasileira, União da Indústria de Cana-de-Açúcar, entre otras.

18 Podemos destacar que el conflicto con los gobernadores y alcaldes fue uno de los puntos más tensos en la actuación del Gobierno Federal y del propio Bolsonaro durante la pandemia.

del sector, la reducción del “Coste Brasil”¹⁹ y la importancia de la reforma fiscal, la cual estaba en discusión en el parlamento.

“O PAÍS EXIGE RESPEITO; A VIDA NECESSITA DA CIÊNCIA E DO BOM GOVERNO-CARTA ABERTA À SOCIEDADE REFERENTE A MEDIDAS DE COMBATE À PANDEMIA” (EL PAÍS EXIGE RESPETO; LA VIDA NECESITA CIENCIA Y BUEN GOBIERNO - CARTA ABIERTA A LA SOCIEDAD SOBRE LAS MEDIDAS PARA COMBATIR LA PANDEMIA)-21/03/2021²⁰

La inoculación había comenzado dos meses antes y algunas empresas promovían un movimiento a favor de la vacuna.²¹ Eduardo Pazuello fue sustituido por Marcelo Queiroga en el Ministerio de Salud, el número de muertos superó los 320 000 y Bolsonaro declaró: “¡Basta ya de chingadera y lloriqueo! ¿Cuánto tiempo más van a estar llorando?”.²²

Con más de 500 firmas entre empresarios, banqueros y economistas,²³ esta carta abierta caracteriza la pandemia como una crisis extrema, con énfasis en el impacto sobre la salud pública y en las muertes. Aunque reconoce la afectación en la economía, las actividades de producción y consumo, los ingresos

19 Sobre Coste Brasil, véase MANCUSO (2007).

20 Véase <https://www1.folha.uol.com.br/mercado/2021/03/o-pais-exige-respeito-a-vida-necessita-da-ciencia-e-do-bom-governo.shtml>

21 Movimiento “Unidos pela vacina” (Unidos por la vacuna), dirigido por Luiza Trajano. Véase <https://www.unidospelavacina.org.br/>

22 Véase <https://oglobo.globo.com/saude/coronavirus/chega-de-frescura-de-mimimi-vao-ficar-chorando-ate-quando-diz-bolsonaro-sobre-pandemia-1-24909333>

23 El perfil de los firmantes de esta carta es variado. Entre los economistas, por ejemplo, la carta está firmada por: Edmar Bacha, miembro del Partido de la Social Democracia Brasileña (PSDB), quien formó parte de los equipos del Plan Cruzado y del Plan Real y hoy dirige el think tank Casa das Garças; Laura Carvalho, profesora de economía en la Universidad de São Paulo (USP) y crítica de las agendas económicas de Lula y Dilma Rousseff; y Armínio Fraga, expresidente del Banco Central (1999-2003) durante el segundo mandato de Fernando Henrique Cardoso, crítico del gobierno de Bolsonaro. Entre los altos ejecutivos y empresarios se encuentran Pedro Parente, presidente del consejo de administración de BRF, quien participó en la aplicación del Plan Collor (1991-1992) y fue presidente de Petrobras en el gobierno de Temer; Horácio Lafer Piva, consejero y accionista de Klabin y presidente de la Federación de Industrias del Estado de São Paulo (FIESP) entre 1998 y 2004; y los banqueros Roberto Setubal y Pedro Moreira Salles del Consejo de Administración de Itaú Unibanco.

y el empleo causados por la pandemia, la carta critica la forma en que se utilizan los recursos públicos, el desprecio por las pruebas científicas y, especialmente, la postura adoptada por el Gobierno Federal en torno a la vacunación, haciendo hincapié en las consecuencias humanitarias de estos fallos.

La carta también se refiere a la importancia de la relación con los gobernadores y los alcaldes, de la acción de los gobernantes, del distanciamiento social y del uso de las mascarillas como política pública. La recuperación económica se vio asociada y condicionada al tratamiento de la salud pública y el respaldo a la ayuda financiera de emergencia se acompañó de la referencia a la desigualdad respecto a la salud pública y al bienestar social, con un fuerte énfasis en la necesidad de reformular el sistema brasileño de protección social y la protección de la renta, del empleo y de las PyME.

El problema de la desigualdad también aparece en el posicionamiento a favor de las medidas de restricción de la circulación, incluida la posibilidad de lockdown, y en la crítica a la contrarreacción del Gobierno Federal (sin nombrar a Bolsonaro) por tratarse de una forma de proteger a los “más vulnerables”. La carta considera que el cierre de escuelas es inocuo y subraya su impacto en los “niños más pobres y sus madres”. Uno de los firmantes, Fabio Barbosa, de Gávea Investimentos, dice que el objetivo de la carta era “influir en las políticas públicas para que podamos abordar rápidamente el problema de la pandemia, dando apoyo a los más necesitados mientras tanto, y que tengamos condiciones para que la economía vuelva a crecer y crear puestos de trabajo”.²⁴

²⁴ Véase <https://www1.folha.uol.com.br/mercado/2021/03/carta-de-economistas-e-empresarios-por-medidas-contra-a-pandemia-supera-1500-assinaturas.shtml>

CARTA DE LA UNECS CON EL FRENTE PARLAMENTARIO PARA EL COMERCIO, EL SERVICIO Y EL EMPRENDIMIENTO (FPCSE)-24/03/2021²⁵

Esta carta fue el resultado de una colaboración entre UNECS²⁶ y un frente de parlamentarios. La evaluación indica que se estaba produciendo una “crisis sanitaria, ética, política y económica” y llamó la atención sobre el número de muertes, la importancia de preservar la vida, los puestos de trabajo, la credibilidad y el interés de la inversión internacional. En el ámbito de las políticas sanitarias, defendió la creación de más camas de hospital y que la “seguridad sanitaria” era una condición para el crecimiento económico, lo cual exigiría el avance de la vacunación, el control del uso del transporte público y la vigilancia contra las aglomeraciones y la falta de respeto a la distancia social. Pidió un mayor papel del Ministerio de Salud en la información de la población sobre la pandemia y en el cumplimiento de las recomendaciones de la OMS.

Las principales demandas políticas fueron: que las posiciones y disputas partidistas o ideológicas no se antepongan a la nación y a la necesidad de retomar el desarrollo; la unión de las fuerzas políticas para corregir el rumbo de la nación; que el presidente sea el gran protagonista en esta “tarea”, acompañado de la implicación de los demás poderes y de la sociedad; la acción conjunta de los Estados y municipios contra la propagación de la enfermedad; la creación de un “gabinete nacional de crisis”; y las reformas necesarias para promover la “justicia social”. Las demandas económicas planteadas fueron: el mantenimiento de las actividades de producción y consumo, la aceleración del pago de las ayudas de emergencia, el apoyo a las PyME, la protección de los trabajadores y de los puestos de trabajo, la concesión de créditos, la reducción o el aplazamiento de impuestos y aranceles y la inversión en infraestructuras, todo ello con el objetivo de retomar el desarrollo económico.

25 Véase <https://cacb.org.br/em-carta-unece-e-fcs-cobram-acoec-mais-efetivas-no-combate-a-cri-se-da-covid-19/>

26 Véase la Nota 5.

Lo que destaca de esta carta es, por un lado, una postura más centrada en la vertiente humanitaria de la crisis, en comparación con la carta de marzo del 2020, que también había patrocinado la UNECS; y, por otro, de nuevo la referencia directa al rol del presidente como jefe del Ejecutivo, en la adopción de las medidas necesarias para hacer frente a la dimensión humanitaria, política y económica de la pandemia y a la reactivación del desarrollo económico.

MANIFIESTO “ELEIÇÕES SERÃO RESPEITADAS” (SE RESPETARÁN LAS ELECCIONES)-05/08/2021²⁷

En los meses de agosto y septiembre del 2021, momento en el que salen a la luz este y los siguientes manifiestos analizados, la vacunación ya había avanzado mucho y el número de víctimas de la pandemia era de 580 000. La Comisión Parlamentaria de Investigación (CPI) del Senado Federal sobre la pandemia, iniciada en abril, ya había escuchado a empresarios afines y partidarios de Bolsonaro, quien en su momento declaró: “Mi IgG es de 991. Estoy muy bien, mejor que las personas que tomaron CoronaVac”. Y, refiriéndose a las víctimas que tenían comorbilidad, manifestó que el Covid-19 “solo les acortó la vida unos días o unas semanas”.

Este manifiesto hace referencia al cuestionamiento del sistema de voto electrónico, por parte de Bolsonaro, y tiene una connotación clara y directamente política dirigida a defender las elecciones y el sistema electoral. Solo menciona la pandemia, la cual es descrita como una “crisis sanitaria, social y económica de grandes proporciones”, y destaca la pérdida de vidas y de puestos de trabajo, para concluir: “La sociedad brasileña es garante de la Constitución y no aceptará aventuras autoritarias. Brasil tendrá elecciones y sus resultados serán respetados”.

Contó con más de 600 firmantes, entre quienes se encuentran importantes nombres de la élite económica brasileña, como

27 Véanse <https://www.eleicaoserespeita.org/> y <https://valorinveste.globo.com/mercados/brasil-e-politica/noticia/2021/08/05/veja-quem-sao-os-banqueiros-e-empresarios-que-pediram-garantia-as-eleicoes.ghtml>

Luiza Trajano (Magazine Luiza), Jayme Garfinkel (Grupo Porto Seguro), Guilherme Leal (Natura), Horácio Lafer Piva (Klabin), Carlos Jereissati Filho (Grupo Iguatemi) Pedro Moreira Salles (Itaú Unibanco), Roberto Setubal (Itaú) y José Olympio Pereira (Credit Suisse en Brasil). Para ellos este movimiento sería una reacción a la “escalada de una crisis institucional que no puede continuar”, frente a la cual no podría haber una “indulgencia de los mercados”.²⁸

MANIFIESTO DEL SECTOR DEL AGRONEGOCIO - REVISTA AGRIMOTOR-30/08/2021²⁹

Con viejas y nuevas entidades del agronegocio³⁰ como firmantes, el texto describe la pandemia en Brasil como un “momento de inestabilidad político-económica, social e institucional”, pero subraya que, a pesar de los “reveses” y las “frustraciones”, también hubo logros en estos 30 años de experiencia democrática, de “libertad y pluralismo, con alternancia de poder en elecciones legítimas y frecuentes”. Defiende la preservación de la estabilidad política, la democracia y sus instituciones para el bienestar de la economía y expresa su preocupación por los desafíos a la “armonía político-institucional”.

Pide la paz y el civismo, la fraternidad, la solidaridad, el reconocimiento de la mayoría sin ignorar a las minorías, la promoción de la diversidad, la no violencia, la superación de la miseria y la desigualdad y, sobre todo, la libertad económica. La base de todo ello sería el “Estado Democrático de Derecho”, por tanto, es lo opuesto a “aventuras radicales, huelgas y paros ilegales” y de “cualquier politización o partidismo perjudicial”. Aunado a lo anterior,

28 Véase <https://www1.folha.uol.com.br/poder/2021/08/manifeto-em-defesa-das-eleicoes-ganha-apoios-e-amplia-pressao-do-pib-sobre-bolsonaro-apos-ameacas.shtml>

29 Véanse <https://www.cnnbrasil.com.br/politica/agroindustria-lanca-manifeto-em-defesa-da-democracia-e-critica-instabilidade/>, <https://www.canalrural.com.br/noticias/setor-productivo-divulga-manifeto-em-defesa-do-estado-democratico-de-direito/> y <https://agrimotor.com.br/2021/08/30/manifeto-do-setor-do-agronegocio/>

30 Associação Brasileira do Agronegócio, Associação Brasileira de Produtores de Óleo de Palma, Sindicato Nacional da Indústria de Produtos para Defesa Vegetal, Associação Brasileira das Indústrias de Óleos Vegetais, CropLife Brasil, Associação Brasileira das Indústrias de Tecnologia em Nutrição Vegetal e Indústria Brasileira de Árvores.

expresa su temor en relación con las “crisis interminables” y los “riesgos de regresión y de ruptura institucional” y entiende que el papel político de los empresarios sería el de unirse a otras voces para que “los liderazgos se muestren dignos de Brasil y de su historia”.

MANIFIESTO “A PRAÇA É DOS TRÊS PODERES” (LA PLAZA PERTENECE A LOS TRES PODERES)-31/08/2021³¹

Este manifiesto merece un análisis más detallado debido a los vaivenes que lo han marcado, pero, en relación con nuestros objetivos, podemos destacar que, de sus once páginas, dos son para el texto y ocho para la lista de entidades firmantes (empresas de distintos tamaños y sectores y trabajadores de diversas actividades). Las consignas son el equilibrio, la pacificación y la cooperación de los poderes para hacerle frente a los desafíos de la pandemia, reiniciar las actividades económicas y crear puestos de trabajo. Para ello, cada poder debería actuar dentro de sus límites y competencias, lo cual no está ocurriendo.

El lanzamiento del manifiesto fue aplazado unilateralmente por la Federación de Industrias del Estado de São Paulo (FIESP),³² debido a la amenaza del Gobierno, en caso de que se publicara, de retirar de la Federación Brasileña de Bancos (Febraban) los bancos públicos (Banco do Brasil y Caixa Econômica Federal) que firmaron el documento, lo cual implicaría un impacto político y económico en la entidad.³³ Febraban negó haber hecho este tipo de críticas.³⁴

31 Véase <https://oglobo.globo.com/economia/leia-manifesto-de-associacoes-empresariais-pela-harmonia-entre-poderes-25177040>

32 La FIESP es la federación sindical patronal del Estado más industrializado de Brasil y objeto de varios estudios sobre el empresariado brasileño. Recientemente, participó de forma activa en los movimientos para el impeachment de la presidenta Dilma Rousseff en 2016 y tuvo a su presidente de entonces, Paulo Skaf, muy cercano a Jair Bolsonaro desde las elecciones del 2018.

33 El gobierno interpretó el tenor de este manifiesto como un ataque a su política económica, y el ministro de Economía, Paulo Guedes, declaró: “Si son bancos propios del gobierno, ¿cómo estarían atacando al propio gobierno?” Véase <https://oglobo.globo.com/economia/febraban-teria-sugerido-ataque-ao-governo-em-manifesto-organizado-pela-fiesp-diz-guedes-1-25177049>

34 En un comunicado, Febraban indicó: “Desde su origen, la Febraban no participó en la elaboración de un texto que contuviera ataques al gobierno ni oposición a la actual política económica. El contenido del manifiesto llamaba a la serenidad,

Este documento ilustra las dificultades de las élites empresariales para posicionarse políticamente, sobre todo cuando hay presiones del Gobierno y existe cierta proximidad de uno de sus promotores, en este caso, Paulo Skaf, entonces presidente de la FIESP, con el gobierno de Bolsonaro.

MANIFESTO PELA LIBERDADE (MANIFIESTO POR LA LIBERTAD)-01/09/2021³⁵

Firmado exclusivamente por la Federación de Industrias del Estado de Minas Gerais (FIEMG),³⁶ el manifiesto plantea una defensa de los derechos y de las libertades individuales y solo menciona de pasada el impacto de la pandemia y la búsqueda de la reactivación de las actividades económicas. El contexto fue el de los ataques al presidente del Tribunal Superior Electoral (TSE) y al sistema electoral, supuestamente a través de fake news.

El documento entiende que los derechos individuales y la libertad de expresión estarían amenazados por el propio TSE, debido a las investigaciones y a la desmonetización de los sitios y portales acusados de difundir noticias falsas sin el debido derecho de contradicción.³⁷ La revisión de la postura del STF se veía

la armonía y la colaboración entre los poderes del Estado y advertía sobre los efectos del clima institucional en las expectativas de los agentes económicos y en el ritmo de la actividad". Véase <https://oglobo.globo.com/economia/febraban-negam-nota-que-tenha-sugerido-ataques-ao-governo-no-manifesto-articulado-por-empresarios-25177217>

35 Véase <https://www7.fiemg.com.br/senai/Noticias/Detalhe/manifesto-pela-liberdade>

36 El presidente de la FIEMG, Flavio Roscoe Nogueira, se ha alineado con la estrategia de "aliviar el aislamiento social" defendida por Jair Bolsonaro, incluso después de contagiarse de covid-19 en un viaje oficial con el presidente y su séquito hacia EE. UU. en marzo del 2020. Véase <https://valor.globo.com/politica/noticia/2020/03/25/presidente-da-federao-das-indstrias-de-mg-defende-isolamento-social-menor.ghtml>. En 2021, la FIEMG ofreció una cena en honor del presidente Bolsonaro en Dubái. Véase <https://politica.estadao.com.br/noticias/geral,bolsonaro-recebido-com-gritos-de-mito-em-jantar-de-empresarios-em-dubai,70003898599>

37 El documento critica al STF, pero, según la prensa, fue el TSE el que actuó, tras una petición de la Policía Federal. Entre los afectados se encuentran los partidarios de Bolsonaro que han hecho falsas acusaciones sobre el sistema electoral brasileño. Véanse <https://noticias.uol.com.br/politica/ultimas-noticias/2021/08/17/veja-lista-de-perfis-desmonetizados-pelo-tse-em-inquerito-sobre-fake-news.htm> y <https://www1.folha.uol.com.br/poder/2021/08/tse-proibe-redes-sociais-de-repassarem-dinheiro-a->

como fundamental para la preservación del Estado de derecho democrático y de las libertades individuales, además de ser una condición para la prosperidad y para el clima institucional en favor de los inversores y empresarios. Por último, el documento sugería que los empresarios, así como la sociedad en su conjunto, debían defender los derechos individuales y la libertad de expresión, como lo estaría haciendo la FIEMG.

SEGUNDO MANIFESTO DOS MINEIROS (SEGUNDO MANIFIESTO DE LOS MINEIROS)-01/09/2021³⁸

Firmado por 300 empresarios del Estado de Minas Gerais y lanzado en un acto organizado por la Asociación Comercial y Empresarial de Minas (ACMinas), el documento supondría una reacción al manifiesto de la FIEMG. No se menciona la pandemia y las demandas son: la democracia debe ser preservada, fortalecida y perfeccionada; establecimiento de reformas “político-electoral”, administrativa, educativa, de seguridad, tributaria y otras; una nueva forma de relación entre el Gobierno Federal y los entes federados; el enfrentamiento y la solución de las profundas desigualdades que marcan la sociedad; la creación de un “nuevo” y “humanizado” capitalismo; y la construcción de un “gran pacto por Brasil”.

CONCLUSIONES

Respecto al patrocinio o apoyo a estos documentos, es innegable, por un lado, la relevancia de las entidades de representación empresarial, desde las tradicionales y reconocidas hasta las más nuevas y menos conocidas, es decir, de los componentes de las élites empresariales. Por otro lado, también fue relevante la participación de “pesos pesados del PIB”, del “mercado”, es decir, nombres conocidos e importantes de la élite económica brasileña.

paginas-bolsonaristas-investigadas-por-fake-news.shtml

38 Véase <https://g1.globo.com/mg/minas-gerais/noticia/2021/09/02/empresarios-de-mg-fazem-manifesto-em-defesa-da-democracia.ghtml>

Por más que refrenden la tendencia del empresariado brasileño a acomodarse y reaccionar ante el comportamiento del Gobierno, las cartas y los manifiestos también parecen revestir un tono de acción o iniciativa, de diversos tipos, con mayor o menor connotación política, aunque se impliquen más en posicionamientos que en acciones efectivas y contundentes en el proceso de toma de decisiones y en la actuación de las autoridades. Las pocas reacciones en relación con los discursos y acciones de Bolsonaro, interpretados como polémicos o como amenazas a la democracia y a las instituciones, van en esta dirección.

Ante el dramatismo de la pandemia y el impacto negativo del comportamiento de Bolsonaro al enfrentarla, tales reacciones, si bien puntuales, tal vez puedan interpretarse como un intento de superar la “indulgencia de los mercados”, comentada anteriormente, y la crítica mediática al silencio y a la omisión del “mercado” ante la conducta de Bolsonaro.³⁹ No obstante, la defensa de la democracia sigue siendo relevante.

Además de la celebración de manifestaciones abiertas, los documentos indican otras convergencias. Por ejemplo, en el ámbito de la salud, hubo consenso sobre la vacunación y, en menor medida, sobre las medidas de distanciamiento. No siempre se priorizó la economía por encima de la salud y se tendió a defender el acceso al crédito y a la financiación, el equilibrio fiscal,⁴⁰ los puestos de trabajo, las PyME y la reactivación del desarrollo económico.

Entre otras similitudes están las pocas manifestaciones directas de identificación de los responsables o de los destinatarios de las críticas, ya sea el presidente, lo cual sorprende teniendo en cuenta las declaraciones y el comportamiento de Bolsonaro, como

39 Véanse, por ejemplo, <https://blogs.oglobo.globo.com/vera-magalhaes/post/fe-da-faria-lima.html> y <https://theintercept.com/2021/04/11/andre-esteves-flavio-rocharubens-menin-outros-elite-ovaciona-bolsonaro/>. Vaccari y Albuquerque (2022) también detectaron, entre las entidades comerciales, una tendencia al silencio sobre este asunto.

40 Según Cárdenas, Robles-Rivera y Martínez-Vallejo (2020), esta era una cuestión clave también para las élites empresariales de Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Nicaragua y Honduras.

en los casos de la CACB/UNECS⁴¹ y de la UNECS/FPCSE, o bien las instituciones, como en los documentos del Manifiesto pela Liberdade y sus críticas al TSE y al STF. Esto se expresa también en el llamado genérico al entendimiento entre los poderes y a la superación de los conflictos. Así, en general, los documentos indican con qué no están de acuerdo, qué temen o qué repudian, pero no quiénes serían los responsables de tales prácticas, en un intento de evitar la personalización y algo que podría entenderse como “político” o como una falta de respeto a las autoridades.

Este comportamiento indica una cierta continuidad en relación con la tendencia de los esquemas de acción política que la literatura sobre empresariado y política en Brasil viene observando. Entre estos esquemas, se puede identificar el compromiso de los documentos de presentarse como “no partidistas”. Lo anterior puede ser más evidente si se entiende como un apoyo explícito a los partidos políticos. Sin embargo, la pretensión de ser “apolítico” se hace mucho más difícil, ya que los documentos evalúan críticamente las políticas públicas, los gobiernos y las instituciones políticas y, sobre todo, plantean demandas.

En la misma dirección están las críticas y las exigencias, siempre genéricas, al “liderazgo” y a la superación de los “conflictos”. Esto demuestra tanto el miedo a nombrar a las autoridades responsables (ya mencionado), como el deseo de tener en la política lo que buscan en las empresas, es decir, personas o “líderes que lleven a una solución consensuada de los problemas, en lugar de un proyecto acordado y colectivo para abordarlos. También se nota que algunos documentos utilizan la oportunidad para plantear cuestiones que no están, al menos de forma directa, vinculadas a la pandemia, como el Manifiesto de Aprosoja, el cual plantea cuestiones antiguas y ya conocidas en las agendas de las entidades implicadas, por ejemplo, la lucha contra el llamado Coste Brasil, que se remonta a los años 80, y otras más recientes, como el proyecto de reforma

41 Según Vaccari y Albuquerque (2022), desde las elecciones del 2018 la CACB había expresado abiertamente su apoyo al entonces candidato Bolsonaro.

fiscal que venía debatiéndose en el Congreso Nacional. Se puede especular si en el futuro los empresarios tendrán el mismo comportamiento de incrustar sus demandas históricas en las propuestas sobre el modo de afrontar la pandemia y sus consecuencias debido a nuevos acontecimientos dramáticos, por ejemplo, la invasión de Rusia a Ucrania.

Otro aspecto que no ha sido constante, pero que se ha producido y que también tiene continuidad con esquemas anteriores, es la importancia de los economistas en estas manifestaciones políticas de los empresarios. Aparentemente, operan como una fórmula para conferir un aire más técnico, académico y especializado, por tanto, menos “político”, tendencioso o conflictivo a los diagnósticos y demandas presentados. Además, suelen ser los responsables de las posiciones más agresivas respecto al Gobierno Federal, dejando los comentarios más generales a los empresarios.

Importantes economistas desempeñaron un papel sobresaliente en la creación de los movimientos, en la elaboración de los documentos, en su justificación y en su difusión, de manera que asumieron, en apariencia, el papel de divulgadores de las posiciones y dejaron a los empresarios más en la sombra. Esta es otra continuidad relacionada a los modelos de acción política de los empresarios en Brasil. Aunque no sea precisamente sorprendente, adquiere mayor relevancia en el contexto que aquí se analiza, el cual no se deriva de una crisis económica, sino que combina una tragedia sanitaria y económica con amenazas al orden democrático.

Por último, observamos la tendencia de los empresarios, cuando adoptan posturas públicas, a evitar “entrar en discusiones políticas”, por utilizar la expresión de Fábio Barbosa, expresidente del Santander y de Febraban.⁴² Para los empresarios sigue siendo muy difícil hacer política, como indicaron hace tiempo Marx y Weber, cada uno a su manera y punto de vista, lo cual se agrava en un contexto de crisis como la pandemia del Covid-19.

42 Véase <https://politica.estadao.com.br/noticias/geral,manifesto-que-reuniu-empresarios-diz-basta-as-ameacas-de-bolsonaro,70003801854>

Sin embargo, teniendo en cuenta el contexto dramático y crítico en el que aparecen, los documentos muestran un poco la forma en que los empresarios han estado tratando la política y a sí mismos como actores políticos, dado que contienen continuidades y algunos aspectos que no son inéditos y aportan otros que pueden indicar cambios en sus esquemas de acción política.⁴³

En este sentido, podemos destacar las manifestaciones en defensa de la movilización empresarial y en defensa de la democracia, del pluralismo y de las elecciones regulares, presentes en los documentos Carta Aberta às Lideranças Empresariais (Carta Abierta a los Líderes Empresariales), Eleições serão respeitadas (Se respetarán las elecciones) y de la Revista Agrimotor y el Manifesto dos Mineiros (Manifiesto de los Mineiros). En este caso, habría sido una respuesta a los comportamientos de Bolsonaro interpretados como amenazas a las instituciones y a la democracia, cuyo impacto en el juego político está aún por evaluar. También estaba el Manifiesto pela Liberdade (Manifiesto por la Libertad) de la FIEMG, pero eso habría sido interpretado como una acción a favor de los partidarios de Bolsonaro, acusado de difundir noticias falsas sobre el sistema de votación brasileño.

Esto es todavía algo nuevo, pero solo el tiempo dirá si se trata realmente de un cambio en la forma en que los empresarios se relacionan con la política y especialmente con los aspectos institucionales del funcionamiento de la democracia, y no solo con las políticas adoptadas y el comportamiento de las autoridades de turno.

La forma de tratar el tema de la desigualdad también va en esta dirección. El movimiento Não demita! (¡No despidan!) sitúa esta cuestión en torno a la defensa de los puestos de trabajo y la valoración de las pequeñas empresas locales, por lo tanto, se trata de

43 Cárdenas, Robles-Rivera y Martínez-Vallejo (2020) llaman la atención sobre la diversidad de las formas de negociación e influencia de las élites económicas entre los distintos países, pero, incluso dentro de los límites de esta investigación, vemos que esa diversidad también puede existir dentro de los distintos sectores y segmentos de un mismo país.

una medida de urgencia y momentánea, sin la pretensión de tratar el asunto en toda su complejidad. En el manifiesto *O País Exige Respeito* (El país exige respeto) hay al menos una referencia a las dimensiones estructurales del problema, la petición de mejoras en el sistema de protección social y el apoyo a los más necesitados. El manifiesto de UNECS con el Frente Comercial Parlamentario también destaca la necesidad de luchar contra la desigualdad. Y en la *Carta Aberta às Lideranças Empresariais* (Carta Abierta a los Líderes Empresariales) el discurso es más amplio y se refiere a acciones a largo plazo que implicarían cambios tanto en el ámbito empresarial como en las políticas públicas, al defender un capitalismo “más justo”, “sostenible” y “generoso”.⁴⁴

Otro aspecto del comportamiento político de la élite económica que revelan estos documentos y que merece un estudio más profundo es el expresado en la *Carta Aberta às Lideranças Empresariais* y en el *Manifesto dos Mineiros*, el cual gira en torno a la idea del “Capitalismo Consciente”. Esto llama la atención sobre un movimiento, que es internacional y anterior a la pandemia, y que aprovecha la oportunidad para dar a conocer esta búsqueda de formas alternativas, más orientadas a la sociedad, a la “diversidad”, al medioambiente y a la gobernanza (ESG), de operar el capitalismo en el país, de una manera “nueva” y “humanizada”.

El análisis de estos documentos también señala otro aspecto interesante. Solano, Tapia y González, al comparar los presidentes de tendencia populista en Ecuador, El Salvador y Brasil, llaman la atención sobre la presencia de empresarios en los puestos más importantes de la administración. En Brasil, la presencia de los empresarios es un poco más de la mitad de lo que es en los otros países, mientras que la presencia de los militares está ausente en El Salvador y alrededor de un cuarto de lo que es en Brasil (Solano, Tapia y González, 2022). Estos documentos tienden a corroborar la ocurrencia de una relación tensa y errática entre los empresarios

44 Sobre la perspectiva del comportamiento de las élites económicas en América Latina sobre la cuestión de la desigualdad, véase Bull y Rivera (2020).

y el gobierno de Bolsonaro, ya que hay pocas manifestaciones de apoyo directo, a veces acompañadas de demandas y descontentos, y casi restringidas a unos pocos empresarios y entidades del sector del agronegocio. Lo anterior puede estar relacionado tanto con las dificultades que marcan el proceso de construcción de una base empresarial sólida para este gobierno, como con aspectos de la personalidad y la trayectoria política de Bolsonaro.⁴⁵

Finalmente, para futuras agendas de investigación, además de los puntos ya indicados, este trabajo sugiere estudios sobre los esquemas de acción política utilizados por los empresarios en este contexto:⁴⁶ la comparación de estos documentos con las propias manifestaciones de las entidades⁴⁷ y con posiciones de otros individuos de la élite económica, en la prensa y en los medios sociales;⁴⁸ el análisis del mencionado Consórcio dos Veículos de Imprensa (Consortio de Medios de Prensa), por cuanto involucró a la élite económica del sector de la Comunicación; las acciones voluntarias de los empresarios frente a las consecuencias sociales de la pandemia; y las implicaciones de esta experiencia con el gobierno de Bolsonaro durante la pandemia en su comportamiento político en 2022 (año de elecciones).

BIBLIOGRAFÍA

Bandarra, L. et al. (2021). Brasil: los riesgos y el impacto del bolsonarismo más allá de la pandemia. *IBEROAMERICANA. América Latina-España-Portugal*, 21(78). <https://doi.org/10.18441/ibam.21.2021.78.201-222>

45 Sobre estos aspectos, véase Cervi (2021).

46 Por ejemplo, permitiría hacer comparaciones con las conclusiones de Cárdenas, Robles-Rivera y Martínez-Vallejo (2020).

47 Podemos volver a mencionar a Vaccari y Albuquerque (2022), quienes analizan la relación entre las entidades comerciales y el gobierno de Bolsonaro, incluso en lo que respecta a la complicidad.

48 En este aspecto, hay que considerar en el análisis el comportamiento de empresarios que apoyan abiertamente a Bolsonaro, como Luciano Hang (Havan), Junior Durski (Madero) y Flávio Rocha (Riachuelo).

Bull, Benedicte y Robles-Rivera, Francisco (2020). COVID-19, elites and the future political economy of inequality reduction in Latin America. *CEPAL Review*, 132.

Caponi, Sandra et al. (2021). O uso político da cloroquina: COVID-19, negacionismo e neoliberalismo. *Revista Brasileira de Sociologia*, 9(21). <https://doi.org/https://www.redalyc.org/articulo.oa?id=595769789005>

Cárdenas, Julián; Robles-Rivera, Francisco y Martínez-Vallejo, Diego (2020). Élités empresariales y desigualdad en tiempos de pandemia en América Latina. *Revista Española de Sociología*, 29(3), 715-726. <https://doi.org/10.22325/fes/res.2020.45>

Cervi, Emerson (2021). As duas faces de Bolsonaro. *IBEROAMERICANA. América Latina-España-Portugal*, XXI(78), 201-222. <https://doi.org/10.18441/ibam.21.2021.78.201-222>

Costa, Paulo Roberto (2014). Elite empresarial e elite econômica: o estudo dos empresários. *Revista de Sociologia e Política*, 22(52), 47-57. <https://doi.org/10.1590/1678-987314225204>

Mancuso, Warner Pralon (2007). *O Lobby da Indústria no Congresso Nacional*. EDUSP/HUMANITAS/FAPESP.

Solano, Sindy; Tapia, César y González, José Andrés (2022). ¿Con quién gobierna el populista? Un análisis de los gabinetes de Rafael Correa, Jair Bolsonaro y Nayib Bukele. *Anuario del Centro de Investigación y Estudios Políticos*, 13, 48-84. <https://doi.org/10.15517/aciep.v0i13.47866>

Vaccari, Gabriel y Albuquerque, Matheus (2022). Os empresários comerciais e o governo Bolsonaro: da eleição del 2018 às medidas de isolamento social durante a pandemia de Covid-19 (2020). *Revista de Ciências Sociais*, 53(1). <https://doi.org/10.36517/rcs.53.1.d070>

**ÉLITES ECONÓMICAS Y
DESIGUALDADES MÚLTIPLES**

PERCEPCIONES DE LA POBREZA, LA DESIGUALDAD Y EL PAPEL DEL ESTADO ENTRE LAS ÉLITES BRASILEÑAS

CLIVAJES SECTORIALES Y VARIACIÓN TEMPORAL

Elisa Reis
Felix Lopez

INTRODUCCIÓN

En los últimos años, la palabra “élites” ha ampliado considerablemente su presencia en el discurso público, al mismo tiempo que parecen aumentar los sentimientos antiélites. Explotado por líderes neopopulistas que buscan galvanizar el poder en Brasil y en otras partes, el discurso antiélites ha ganado un notable capital político. El tema que moviliza a los medios de comunicación también ha ganado una mayor atención en las publicaciones académicas. Por supuesto, las élites han sido tradicionalmente un tema candente en la ciencia política. Además del interés continuo por las contribuciones de Macchiavello, Pareto y Mosca en la teoría política, también han tenido lugar estudios empíricos; por ejemplo, el examen de la cultura de las élites en la literatura sobre desarrollo político de mediados del siglo XX. Mas notable todavía es la atención que las élites han merecido en la tradición de estudios sobre las implicaciones para la gobernanza democrática de la desproporcionada participación en el juego político que mantienen las élites económicas (Dhal, 1971; Page, Larry Bartels y Seawright, 2013).

En la sociología, más allá de las personas profesionales en sociología política que siguieron la tradición de Wright Mills, el tema de las élites había sido menos explorado. Sin embargo, en las últimas décadas hubo una creciente atención al estudio de las élites por parte de las ciencias sociales y el tema se ha ampliado considerablemente, lo cual ha producido avances significativos. Las élites económicas son las que han recibido mayor atención, junto a los estudios sobre la riqueza y los ingresos. La investigación se ha ampliado en temas como las élites y la fiscalidad, el habitus de las élites, élites y género, élites y racismo, y tantos otros subtemas (véase, por ejemplo: Atria y Hernandez, 2020; Cardenas et al., 2020; Moore, 2020; Glucksberg, 2018; Savage, 2017; Van Dijk, 2007; Brezis y Crouzet, 2006).¹

En parte, el crecimiento del interés por la investigación sobre las élites se explica porque en un mundo cada vez más desigual como este, se ha profundizado el deseo de descifrar quiénes controlan los recursos materiales y simbólicos. Tal interés refleja una preocupación por las carencias socioeconómicas de parcelas amplias de la población, pero también por las posibles implicaciones de la desigualdad para la confianza social, la cohesión y la democracia. En particular, la creciente literatura sobre la propagación contemporánea de los movimientos populistas ha llamado la atención sobre el aumento de la distancia entre las élites y las no élites y los riesgos que esto supone para mantener unida la sociedad.

La aguda desigualdad parece ser uno de los factores más relevantes que contribuyen a que la ciudadanía en diferentes contextos desarrolle percepciones negativas de las élites. Los análisis han dado énfasis a la combinación de una fuerte motivación antiélite y el apoyo a líderes autoritarios como elementos recurrentes en el núcleo del populismo actual, o el término que se prefiera utilizar para referirse a la amenaza o al ataque abierto a la gobernanza democrática (Guriev y Papaioannou, 2020; Mounk, 2018). A menudo,

1 Para una mirada a la gran expansión del estudio sobre las élites en Latinoamérica, véase Cardenas, 2020.

los estudios disponibles comentan los sentimientos de la gente de haber por haber sido dejada al margen, privada del acceso a los canales de movilidad social, resentida por el credo de la meritocracia que les atribuye la responsabilidad de haberse “quedado atrás” o resentida por la falta de respetabilidad que se les otorga. El sentimiento de haber sido excluido del acceso a los bienes materiales y simbólicos se asocia a una visión negativa de las élites que son percibidas como egoístas, corruptas, oportunistas y explotadoras. Esta imagen negativa tiende a confundir a las élites económicas y políticas, así como a quien ocupe los lugares más altos de una esfera percibida como ganadora y a aquellos que acaparan los beneficios materiales y simbólicos.

Por ello, indagar cómo las diferentes élites perciben la pobreza y la desigualdad es una tarea relevante si se quiere contribuir a entender los hilos que alimentaron los populismos actuales, así como las perspectivas para comprender los patrones duraderos de distribución altamente desigual de la riqueza y los derechos de la ciudadanía. ¿Cómo justifican las élites su posición social? ¿Reconocen la profunda desigualdad como un problema de algún tipo? ¿Se sienten amenazadas por los riesgos que plantea la cohesión social? ¿Consideran factible tomar medidas para evitar esos riesgos? ¿Creen que pueden hacer algo para preservar la cohesión social?

La motivación para investigar las percepciones de las élites brasileñas sobre la pobreza y la desigualdad se justifica en la relevancia del tema, pero también porque el estudio de las percepciones, como tal, plantea cuestiones sobre la naturaleza contextual, por un lado, y sobre la estabilidad de la información recogida, por otro.²

En este capítulo se exploran los datos obtenidos de un survey junto a 180 personas miembros de las élites empresariales,

2 Sin duda, al investigar las percepciones es difícil distinguir entre las opiniones más arraigadas y las más volátiles, entre los valores, las creencias y las cogniciones. Por supuesto, las personas reaccionan a los factores contextuales y, por lo tanto, sus puntos de vista pueden cambiar significativamente. Al mismo tiempo, se debe tener en cuenta que las creencias tienden a ser más estables y afectan a las opiniones; aún más persistentes son los valores que proporcionan las lentes a través de las cuales se mira el mundo.

políticas y económicas. Aunque la encuesta tuvo lugar en el 2013 (un año con connotaciones políticas muy especiales en Brasil), las preguntas, así como los aspectos de interés, tratan de rasgos más persistentes. Estos aspectos siguen iluminando cuestiones centrales para entender las percepciones de una parte importante de quienes están en posición de decidir y vetar las políticas y acciones públicas en materia de desigualdad.

El capítulo combina una exploración más detallada de los datos de la encuesta con argumentos desarrollados en otros trabajos (Reis, 2004; 2005; Reis y Moore, 2005; Silva et al., 2018; Reis y Lopez, 2021). Seguidamente, se detalla el proceso de construcción de los datos de la encuesta y luego se procede a su análisis. En seguida, se explora las implicaciones de los datos de la encuesta sistematizada para la investigación de las élites en Brasil y en otros lugares. Con base en los conceptos de interdependencia y de conciencia social se discute condiciones necesarias para llevar a cabo políticas sostenibles y eficientes para combatir la pobreza y reducir las desigualdades multidimensionales en Brasil. Se pasa entonces a una digresión sobre escisiones dentro de la élite, estabilidad en el tiempo y posibilidades de redistribución, con vistas a pensar opciones de políticas más justas. El capítulo cierra con una breve síntesis conclusiva.

METODOLOGÍA Y DATOS

El análisis proporciona datos recolectados en una encuesta aplicada a 180 personas de la élite, siendo 60 de cada tres tipos de élite: empresarial, burocrática y política. El método de selección de cada una fue “posicional” (Hoffmann-Lange, 2007); es decir, se definieron los nombres en función de las posiciones institucionales de sus ocupantes. Aunque el control de los recursos materiales o simbólicos es una forma suficientemente amplia de circunscribir los grupos de élite, resulta necesario aclarar aquí de qué categorías de élite se trata. Los estudios pueden referirse a los grupos con mayores ingresos, a los creadores de opinión pública, a las celebridades alrededor de los medios de comunicación,

a quienes destacan en sus actividades específicas o a las personas que ocupan las posiciones más altas en las esferas institucionales básicas (Aberbach y Rockman, 2002; Bottomore, 1964; Daloz, 2010).

Se da énfasis a las élites nacionales definidas como personas que se sitúan en la cúspide de las esferas económica, política y administrativa. Para simplificar, se adoptan definiciones restrictivas de las tres categorías de élites incluidas. Así, las “élites económicas” comprenden a las direcciones generales de las principales empresas o, excepcionalmente, a quienes realizan las sustituciones inmediatas. Las “élites políticas” aquí consideradas comprenden a las personas representantes de los tres partidos más importantes del parlamento en aquel momento.³ Por último, las “élites burocráticas o tecnocráticas” han sido seleccionadas a partir de los puestos ministeriales de los gabinetes más poderosos, definidos por el tamaño de su presupuesto o la implicación directa en las políticas públicas.

Para explorar los datos de la encuesta se utilizó el análisis de correspondencias múltiples (ACM). Este método permite analizar las asociaciones entre variables categóricas en grandes cantidades, como en este caso. Para ello, se procedió de la siguiente manera: se estructuró las respuestas en bloques de preguntas que abordan temas de interés para el análisis. Cada subsección explora uno de estos temas y, al final, se exploran los resultados generales, antes de discutir las implicaciones de los hallazgos. A continuación, se describen las distribuciones porcentuales de las posiciones de las tres élites en relación con dos conjuntos de cuestiones: el papel del Estado en la regulación socioeconómica y la percepción de la pobreza y la desigualdad.

3 Estos son el Partido de los Trabajadores (PT), el Partido de la Social Democracia Brasileña (PSDB) y el Partido del Movimiento Democrático Brasileño (PMDB). En una escala de posicionamiento ideológico en la que -1 equivale a la posición más a la izquierda y 1, a la posición más a la derecha, el PT se posicionó en -0,5; PSDB, 0,25 y PMDB, 0,21. Los valores se obtienen de la respuesta de las personas parlamentarias de cada bancada partidaria a una encuesta (ZUCCO y POWER, 2019; IPEA, 2022). Datos disponibles en <https://www.ipea.gov.br/atlasestado/consulta/156>

ÉLITES, ESTADO, DESIGUALDAD Y POBREZA

LAS TRES ÉLITES Y EL PAPEL DEL ESTADO

Las percepciones de las élites sobre el papel del Estado en la actividad económica y la regulación están relacionadas con las valoraciones sobre su relevancia y su papel como agente responsable de los niveles de desigualdad y pobreza. Como se ha señalado anteriormente, los análisis deben considerar el momento de recolección de los datos, pues, por ejemplo, en el 2013 Brasil llevaba 10 años bajo el gobierno del Partido de los Trabajadores y, en el ámbito económico, la discusión sobre la sostenibilidad de la continua expansión del gasto público por parte del gobierno central, especialmente en política social, empezaba a ganar espacio. Al mismo tiempo, la discusión sobre la continua caída de los índices de desigualdad y sus implicaciones para la estructura social y de valores de la sociedad brasileña fue un tema relevante en los círculos académicos (Neri, 2012; Pochmann, 2012; Ipea 2012; Souza, 2010) y en la esfera pública.

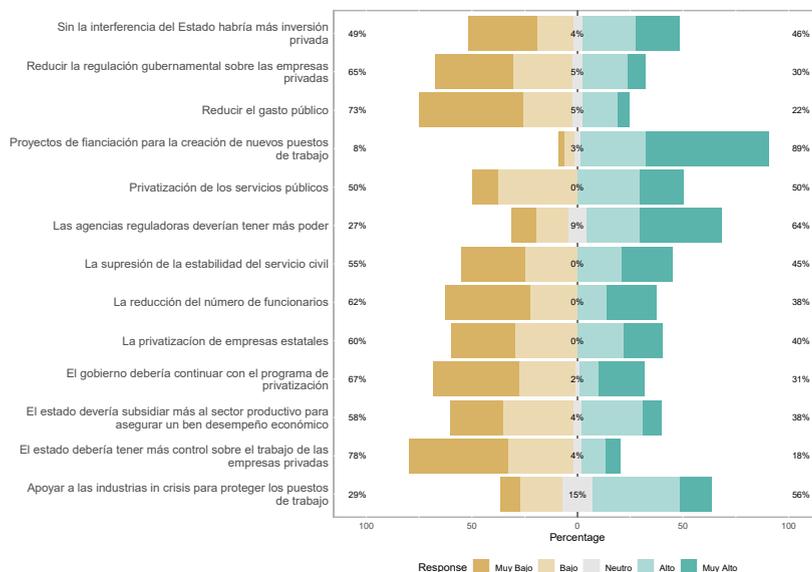
En este contexto, también se debe señalar que la élite burocrática brasileña es, en larga medida, una selección de cuadros basada en criterios discrecionales de la coalición de partidos gobernantes. Por lo tanto, se espera un mayor alineamiento con la agenda de los partidos de la presidencia/coalición. La élite empresarial, por su parte, tiende a una mayor estabilidad temporal, la cual se refleja en los análisis comparativos realizados en el país (Reis, s. d.).

A continuación, se analizará la distribución de las respuestas en las preguntas que están interrelacionadas y que retratan de forma global las opiniones sobre el papel del Estado en la regulación de la economía. En este punto no se hace una diferencia entre las élites. Las respuestas se ordenan según la siguiente lógica: las alternativas alto y muy alto representan una posición favorable para la presencia del Estado en las actividades de mercado. Así, en la pregunta sobre la privatización de las empresas estatales, el 60 % se manifestó en contra del Estado

empresario (alternativas “baja” y “muy baja”) y el 40 % está a favor (“alta” y “muy alta”). En otras palabras, en esta pregunta, la posición en contra del Estado indica apoyo a la privatización. Lo mismo ocurre con el “financiamiento de proyectos para crear empleo”. El 89 % contestó de forma favorable al Estado, con un acuerdo “muy alto” o “alto” a este tipo de políticas públicas.

A continuación, se enumera un bloque de preguntas asociadas a la valoración de las políticas más o menos favorables a la intervención del Estado en el orden económico y se clasifican según el grado de apoyo o rechazo al Estado (Gráfico 1).⁴

Gráfico 1. Opiniones de la élite brasileña sobre el papel del Estado en la economía



Fuente: elaboración propia con base en datos recolectados en el survey Elite perceptions on poverty and inequality (2013).

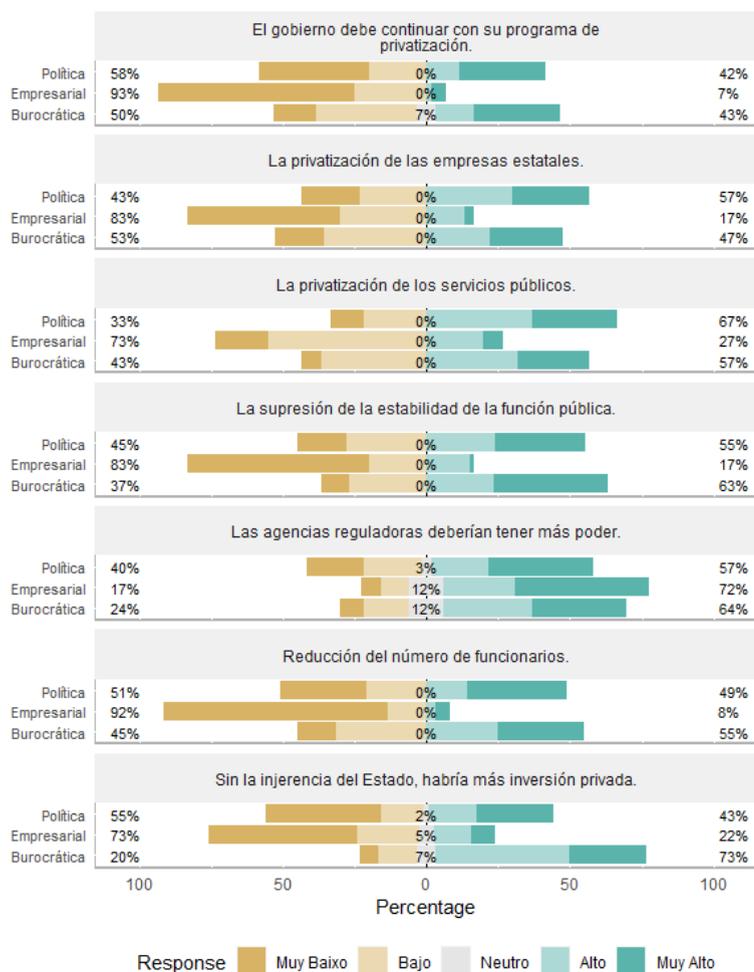
4 Por razones de espacio, tomamos siempre en consideración solo las dos primeras dimensiones. En este primer caso, se explica el 47 % de la varianza de la respuesta, con un 37 % solo en la dimensión 1. El anexo metodológico informa con más detalle con los ejes de las dimensiones 2 y 3, la contribución de cada dimensión del análisis a la varianza, así como la métrica que subyace a las variables presentadas.

En su conjunto, las élites muestran un alto grado de apoyo a la inversión pública como medio para fomentar el crecimiento del empleo y el desarrollo, pero rechazan una mayor regulación laboral en el sector privado y apoyan mayoritariamente la reducción del gasto público.

El apoyo al financiamiento público como medio para crear puestos de trabajo es del 89 %, pero solo el 18 % apoya un mayor control del Estado sobre las relaciones laborales en el sector privado o el aumento del gasto público (rechazado por el 73 %). Además, se observa una posición dudosa, a favor de un mayor liberalismo económico. Este análisis adquiere más sentido cuando se exploran las tres élites por separado. Así, por ejemplo, en el caso de la pregunta sobre la subvención estatal al sector productivo como medio para fomentar el crecimiento económico, el 62 % de la élite política está a favor, pero solo el 18 % de la élite empresarial y el 33 % de la burocrática adoptan una posición similar. Se observa también que el 82 % de la élite empresarial está en desacuerdo con la necesidad de aumentar la regulación gubernamental del sector privado, un porcentaje significativamente menor entre la élite política y burocrática: 58 % y 55 %, respectivamente.

En cuanto a las preguntas sobre el apoyo del Estado al sector privado, las posiciones más liberales predominan en la élite empresarial y las más pro estatales, en la élite política. La élite burocrática está más cerca de la política, un patrón que se repite en todos los bloques analizado aquí. Sin embargo, el liberalismo de la élite no siempre es inexorable. El 87 % apoya el financiamiento público para crear puestos de trabajo, aunque solo el 49 % considera deseable dicho apoyo. En el Gráfico 2 se hace una distribución de las respuestas por élites.

Gráfico 2. Opiniones de la élite brasileña sobre el papel del Estado en la economía, por tipo de élite

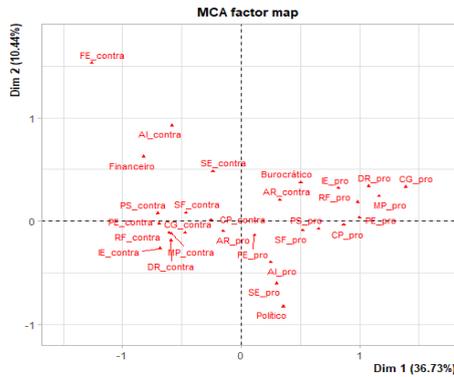


Fuente: elaboración propia con base en datos recolectados en el survey “Elite perceptions on poverty and inequality” (2013).

El análisis de correspondencias múltiples (ACM) detalla cómo se posicionan las alternativas y lo cerca que están las élites, así como lo mucho que difieren entre sí. En los ejes representados en el gráfico

de las dos primeras dimensiones se observa a la élite empresarial cercana a la agrupación de respuestas más refractarias a la intervención estatal, mientras que las élites burocrática y política se sitúan claramente en las posiciones pro-intervencionistas del Estado. La diferencia entre la élite burocrática y la política se ubica cercana al segundo eje de variación, donde la élite burocrática está más cerca de la empresarial. En el eje principal, la élite empresarial se sitúa en una posición diametralmente opuesta a la política.

Gráfico 3. Análisis de correspondencia de las opiniones de las élites sobre el papel del Estado en la economía



Fuente: elaboración propia.⁵

La dimensión 1 responde a la mayor parte de la variación observada en las preguntas relacionadas con la regulación estatal. En el

5 Legenda: CG: recortar el gasto público; FE: financiar proyectos para crear nuevos puestos de trabajo; DR: disminuir la regulación gubernamental sobre las empresas privadas; AI: apoyar a las industrias en crisis para proteger los puestos de trabajo; SE: el Estado debería subvencionar más al sector manufacturero para garantizar un buen rendimiento económico; CP: el Estado debería controlar el trabajo de las empresas privadas; diputado: el Gobierno debería continuar con el programa de privatizaciones; AR: las agencias reguladoras deberían tener más poder; IE: sin la interferencia del Estado habría más inversión privada; PE: la privatización de las empresas estatales; PS: la privatización de los servicios públicos; RF: la reducción del número de funcionarios; SF: la supresión de la estabilidad de las personas funcionarias.

eje de la dimensión 1 hay una mayor concentración de respuestas “pro”; es decir, favorables a la acción del Estado en diferentes aspectos. Obsérvese que las mayores coordenadas en el lado derecho se encuentran entre quienes tienen una opinión favorable del Estado en lo concerniente al “gasto público” (GC), el “mantenimiento del programa de privatizaciones” (MP) y la “regulación gubernamental de las empresas privadas” (DR). Al mismo tiempo, entre los tipos de élite, las burocráticas y las políticas se alinean con las opiniones pro-estatales, con lo cual se sitúan en el lado derecho del gráfico. Sin embargo, la élite política y la burocrática difieren con respecto a los temas, lo que es visible en la dimensión 2.

La élite burocrática está a favor de la acción del Estado en temas como la injerencia y la inversión estatal (SI), así como la reducción del número de personas funcionarias (RF), mientras que la élite política se ha pronunciado a favor de acciones como la estimulación del sector productivo (SE) o la protección de la industria y el empleo (AI). Por su parte, la élite económica aparece aislada de las demás en el gráfico (Dim 1x2). La dimensión 1, a la izquierda, concentra un mayor número de posiciones de la élite empresarial contra la acción del Estado. En este sentido, destaca la posición contraria al financiamiento de proyectos para crear empleo (FE) y el apoyo a la industria para garantizar los puestos de trabajo (AI).⁶ En otras palabras, hay una convergencia entre las cuestiones laborales relacionadas con esta élite.

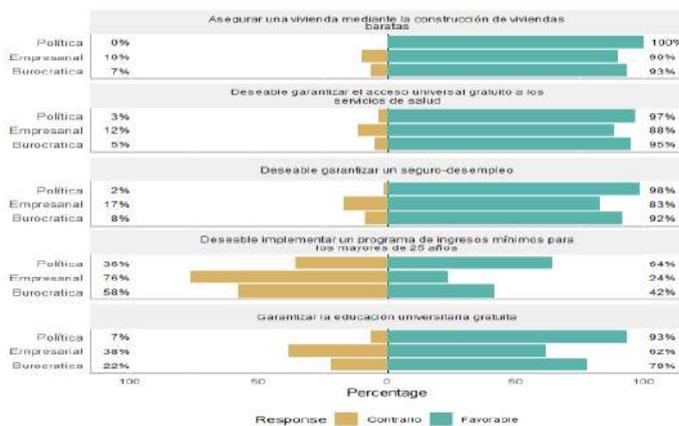
APOYO A LA FINANCIACIÓN ESTATAL PARA UNIVERSALIZAR LAS POLÍTICAS PÚBLICAS

Una característica de las élites brasileñas, que en este sentido se alinean con la preferencia mayoritaria de la sociedad brasileña, es el deseo de universalizar las políticas asociadas al Estado de bienestar

⁶ En cuanto a la dimensión 3, se observa que la élite política y la élite económica están más alineadas. Por ejemplo, estas dos están más cerca con respecto al apoyo estatal destinado a mejorar los resultados económicos (SE) y a favor del control de las empresas privadas (CP). Sin embargo, la explicación de la varianza de esta dimensión es considerablemente menor (sumadas, la 2 y la 3 explican el 19 %), y menos elocuente que la intersección entre las dimensiones 1 y 2 (47 %).

(Gráfico 4). No obstante, este deseo es más enfático entre la élite política y la burocrática. Como se discutirá a continuación, parte del rompecabezas puesto por la reproducción secular de los altos niveles de pobreza y desigualdad del país (Souza, 2017) radica precisamente en identificar por qué, a pesar del fuerte apoyo entre las élites para la universalización de los derechos, y de que las élites son un agente de veto decisivo a la hora de aprobar políticas, Brasil conserva niveles altos de pobreza y desigualdad. Basta con señalar que el apoyo a las políticas universales es menos significativo entre las élites empresariales cuando se les pregunta por el apoyo a las políticas de renta mínima. Dentro de este bloque, se señala la divergencia más significativa entre los sectores de las élites, con la élite empresarial como la menos anuente a pagar más impuestos para universalizar las políticas. Esta es también la élite con mayor rechazo a las políticas de transferencia de ingresos, pues la considera con más vicios que virtudes.

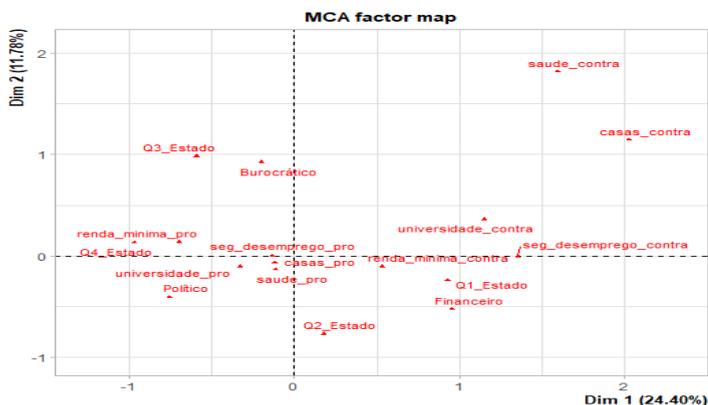
Gráfico 4. Opinión de las élites sobre la universalización de las políticas públicas



Fuente: elaboración propia con base en datos recolectados en el survey “Elite perceptions on poverty and Inequality” (2013).

En el eje principal del Gráfico 5 (dim 1), la élite empresarial se sitúa en el lado del cuartil más refractario a la acción de la presencia estatal (cuartil Q4)⁷ y en las posiciones contrarias a la universalización de las políticas en el primer y cuarto cuadrante. Son posiciones algo más refractarias al financiamiento de la educación superior gratuita, a las políticas de seguro de desempleo y a las ya mencionadas políticas de renta mínima que diferencian a la élite empresarial de las demás. La élite política, más que la burocrática, apoya la universalización.

Gráfico 5. Análisis de correspondencia a la opinión de las élites sobre la universalización de las políticas públicas



Fuente: elaboración propia con base en datos recolectados en el survey “Elite perceptions on poverty and Inequality” (2013).

7 A partir de aquí, además del Análisis de Correspondencias Múltiples, se dividen las opiniones codificadas como “a favor” y “en contra” de la acción del Estado en cuartiles (de Q1 a Q4), de modo que todas permanecen en los restantes gráficos del ACM. El cuartil Q1 se refiere a los que están menos de acuerdo con la acción del Estado y el cuartil Q4 representa el grupo del 25 % de las personas encuestadas que están más de acuerdo con la acción y el protagonismo del Estado. Se utilizó esta métrica en todas las visualizaciones del MCA, lo cual permite situar lo cerca que está cada sector de la élite en sus respectivos bloques de respuesta de estas posiciones respecto a la acción del Estado.

APOYO A LA REDISTRIBUCIÓN DE RECURSOS

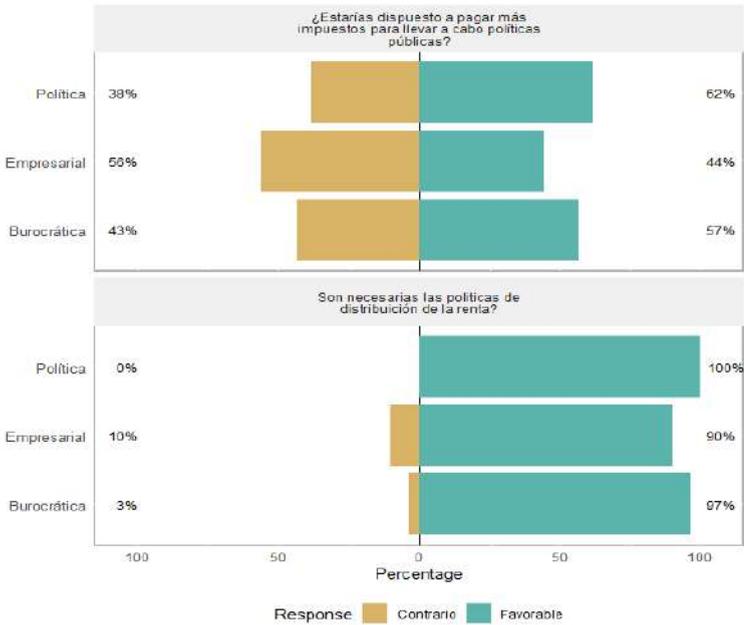
Para el debate sobre las desigualdades resulta esencial identificar el grado de apoyo a las políticas de redistribución. Una amplia literatura comparativa señala, por ejemplo, que este apoyo varía según la posición de las personas en la estructura social, siendo mayor entre quienes se ubican en posiciones de menor ingreso y prestigio, y menor entre los miembros de la élite.

Aun así, se ha convertido en un lugar común el señalar el reconocimiento casi consensuado –aquí también se confirma– del alto índice de desigualdad social y, como consecuencia, de la necesidad de redistribuir la riqueza. Los desacuerdos comienzan a aparecer cuando se pregunta quién es el responsable de adoptar esas políticas y de financiarlas. En los dos siguientes bloques se abordarán estas cuestiones.

En primer lugar, se les preguntó a las personas encuestadas si estaban dispuestas a aumentar su contribución para financiar las políticas públicas descritas en la subsección anterior. Al mismo tiempo, se compararon estas respuestas con la evaluación de si son o no necesarias.

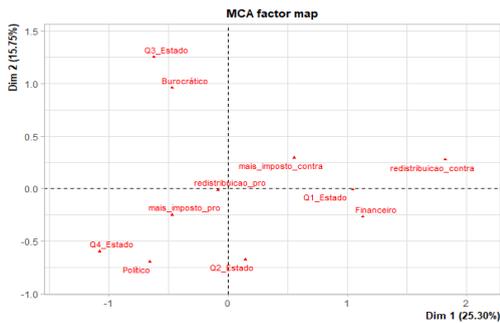
Existe una incongruencia entre el reconocimiento casi consensuado de la necesidad de políticas redistributivas y la voluntad de las élites para financiarlas. Aunque el 96 % está de acuerdo con la necesidad de redistribuir la riqueza, un poco más de la mitad (54 %) se mostró dispuesto a pagar más impuestos para lograr ese objetivo (el 62 % de la élite política y el 44 % de la élite empresarial). También se observa una mayor relación entre la élite política dispuesta a pagar más y su valoración previa de un mayor papel del Estado en la regulación, en el tercer cuadrante, y la posición más moderada sobre el aumento de impuestos y la posición favorable del Estado (como se ve en el cuarto cuadrante, Gráfico 7).

Gráfico 6. Opinión de las élites sobre la redistribución de la riqueza



Fuente: elaboración propia con base en datos recolectados en el survey “Elite perceptions on poverty and Inequality” (2013).

Gráfico 7. Análisis de correspondencia la opinión de las élites sobre la redistribución de la riqueza



Fuente: elaboración propia con base en datos recolectados en el survey “Elite perceptions on poverty and Inequality” (2013).

ATRIBUCIÓN DE LA RESPONSABILIDAD EN LA LUCHA CONTRA LA POBREZA

Ante el dilema de si “el gobierno debe priorizar el crecimiento económico” o “debe priorizar la distribución del ingreso”, el 78 % de la élite empresarial seleccionó la primera alternativa, frente al 47 % de la élite política y al 40 % de la burocrática. Está claro que para la élite empresarial el crecimiento económico debe estar por encima de la distribución.

La visión menos negativa de la desigualdad entre la élite económica también se manifiesta en su evaluación de las implicaciones de la desigualdad para la economía. Para el 60 %, la desigualdad es mala para la economía, mientras que para el 40 % puede ser beneficiosa para la economía a niveles moderados. El 81 % de la élite política piensa que la desigualdad es mala. Este es un caso en el que la élite burocrática se acerca a la élite económica: el 62 % la considera mala y el 38%, beneficiosa a niveles moderados.

La élite empresarial prioriza el crecimiento económico, mientras que la élite política y la burocrática, la erradicación de la pobreza y la reducción de la desigualdad. Así, mientras que el 58 % de la élite económica elige “la continuidad del crecimiento económico” como primer o segundo objetivo prioritario del país, la alternativa “reducir la desigualdad o erradicar la pobreza” obtiene el 28 %. Para la élite política, esta segunda alternativa alcanza el 69 %, y entre la élite burocrática, el 62 %.

Las opiniones sobre las medidas para combatir la pobreza y la desigualdad, así como sobre los principales responsables para mitigar el fenómeno revelan la intensidad con la que las tres élites atribuyen a la autoridad estatal la responsabilidad y el deber de cambiar el statu quo. Sintomáticamente, las políticas orientadas a la redistribución entre clases o segmentos sociales ocupan un espacio pequeño, mientras que aquellas visando al incremento de la eficiencia de las políticas cobran protagonismo. Cuando se les preguntó por las iniciativas más importantes para reducir la desigualdad, el 41 % señaló el aumento de la eficiencia de los servicios públicos, el 11 % el incremento de

los gastos con programas sociales y el 18 % la desregulación de la economía.

Así, por una parte, las élites prefieren las soluciones que le corresponden al Estado, pues señalan que es el responsable de la persistencia de los problemas sociales. Por otra parte, una proporción muy pequeña de las élites elige políticas redistributivas entre clases, como la adopción de un impuesto más progresivo (11 %) o un impuesto sobre las grandes fortunas (8 %). Si bien la autoimagen del país como extremadamente concentrador de ingreso está bien consolidada, el rol asignado a la redistribución entre clases es notablemente reducido.

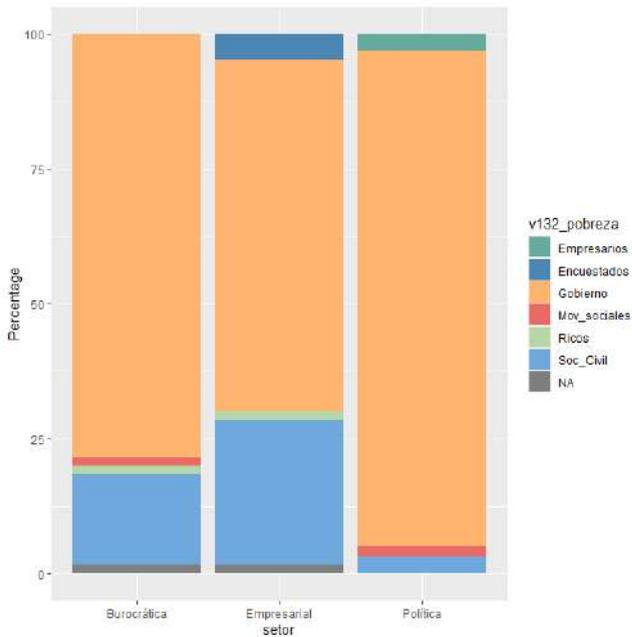
Así, se evidencia la importancia de que las soluciones preferidas eluden a la necesidad de modificar la distribución de la riqueza, favoreciendo, en cambio, la promoción de reformas que se justifican como instrumentos para contener el despilfarro y la ineficiencia del sector público. Es como si, en la percepción de las élites, en el incremento de la eficiencia del Gobierno residiera la fuente de riqueza suficiente para contener la pobreza. En otras palabras, para las élites en el desperdicio de recursos del poder público reside la responsabilidad por los problemas sociales.

Dos observaciones parecen pertinentes con base en la prioridad conferida por las élites al énfasis en la ineficiencia del Estado como la fuente del problema. Una de ellas es que en esta visión se disuelve la aparente incongruencia de las élites entre el reconocimiento de la alta tasa de desigualdad y la necesidad de redistribución, mientras ellas se eximen de responsabilidad por tales problemas. Es en esta clave donde se incluye el argumento de que el aumento de la eficiencia del sector público sería la solución más adecuada para hacer frente a la pobreza y la acentuada desigualdad, eludiendo a la vez el debate sobre sistemas fiscales más progresivos.⁸

8 Una amplia literatura señala que la regresividad de la tributación en Brasil es uno de los principales factores para reproducir la alta concentración de ingresos (Souza, 2017; Orair y Gobetti, 2020; Alvaredo, 2019, para datos sobre la concentración de riqueza en Brasil).

La segunda observación es que la ineficiencia atribuida al Estado encaja bien con las razones por las cuales, aun al apoyar la universalización de las principales políticas sociales, apenas una modesta mayoría de las élites está dispuesta a pagar más impuestos. Así, más del 90 % considera deseable universalizar la asistencia sanitaria gratuita, mantener el seguro de desempleo, ampliar la construcción de viviendas asequibles, y el 78 % apoya la gratuidad de la enseñanza superior. Sin embargo, los grupos políticos y burócratas confían mucho más en la capacidad del Estado para universalizar el acceso gratuito a las políticas públicas que las élites empresariales. El alza de impuestos para implementar programas sociales es una solución aceptada por el 54 % de la muestra, pero condicionada a la garantía de que la autoridad hará un uso adecuado del recurso extra.

Gráfico 8. Principal responsable de la lucha contra la pobreza

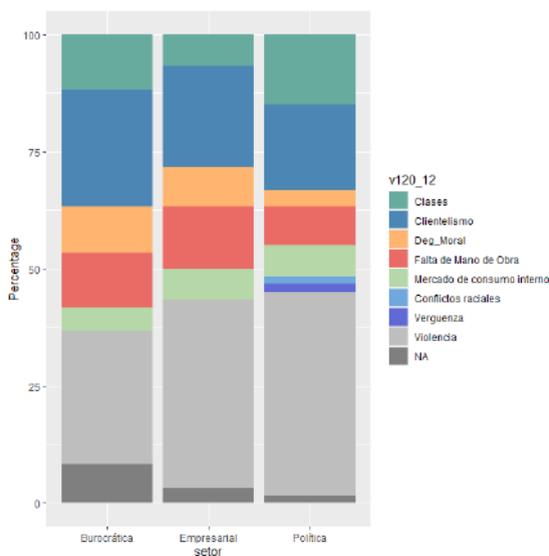


Fuente: elaboración propia con base en datos recolectados en el survey “Elite perceptions on poverty and Inequality” (2013).

Sin embargo, el 79 % de las personas encuestadas le atribuye al gobierno la responsabilidad de las políticas para combatir la pobreza. Entre la élite política, esta fracción es responsabilidad casi consensual, y entre la élite empresarial existe cierta divergencia, ya que poco menos del 30 % le atribuye esa responsabilidad a la sociedad civil organizada.

Los datos sugieren que, para cualquiera de las tres élites analizadas, las soluciones para reducir la desigualdad pasan necesariamente por la autoridad. Este papel destacado del Estado es aún más notable cuando se observa que las élites perciben con claridad algunas de las externalidades negativas de la pobreza. Atribuyen, por ejemplo, la violencia y el clientelismo político a dos de sus principales consecuencias (Gráfico 9). En otras palabras, reconocer los efectos prácticos adversos en su vida diaria, como la amenaza a su propia seguridad, no implica necesariamente atribuirse responsabilidades para mitigar el fenómeno, aunque es una condición necesaria para movilizar acciones colectivas de las élites, como se analiza más adelante en este capítulo.

Gráfico 9. Principales consecuencias de la pobreza (por tipo de élite)



Fuente: elaboración propia con base en datos recolectados en el survey “Elite perceptions on poverty and inequality” (2013).

EVALUACIÓN DEL PROGRAMA BOLSA FAMILIA

Las opiniones sobre las políticas de ingreso mínimo,⁹ –que en Brasil han ganado una alta visibilidad, gracias al alcance que han asumido en un país con un nivel de pobreza extrema–,¹⁰ ofrecen una perspectiva para complementar el examen realizado hasta ahora sobre las percepciones de las élites en relación con la pobreza, la desigualdad y la redistribución.

Las respuestas se organizaron en dos grupos: evaluaciones positivas y negativas sobre el Programa. En la comparación se observa que la percepción negativa es más frecuente en el caso de la élite empresarial. Resulta más grande la proporción de ella que considera al programa de transferencias monetarias directas en curso (Bolsa Familia) como el responsable de fomentar el mecenazgo político, crear incentivos al crecimiento de la tasa de natalidad entre la población con menos recursos y desalentar la búsqueda de fuentes regulares de ingresos a través del trabajo.¹¹

En las valoraciones positivas, en cambio, las tres élites convergen en el acuerdo mayoritario de que el Programa Bolsa Familia crea estímulos a la economía, a la asistencia escolar de la población infantil,¹² y ayuda a reducir las desigualdades. No obstante, los porcentajes son divergentes entre la élite empresarial y las otras dos (Gráfico 10).

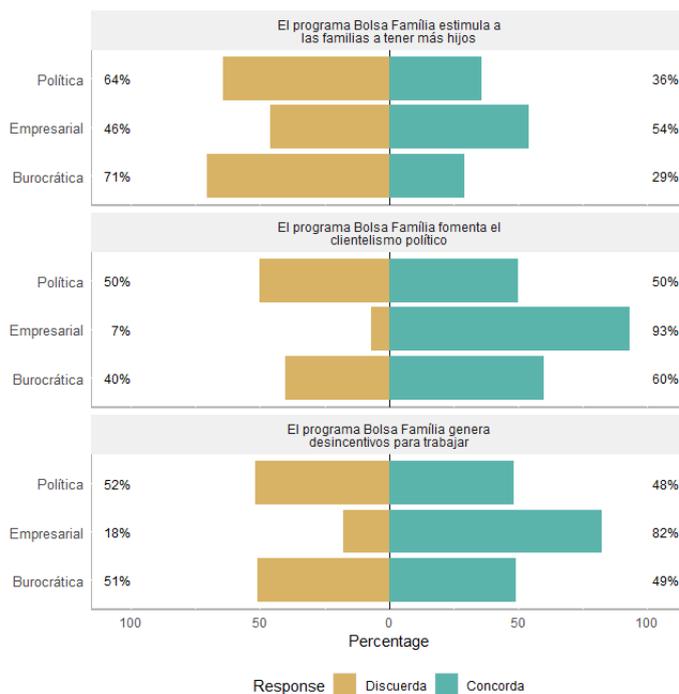
9 Este es un tema diferente del tema discutido anteriormente, el cual se refiere al apoyo de un ingreso mínimo, como concepto, para todas las personas hasta los 25 años.

10 A la actualidad, el porcentaje de la población brasileña en pobreza extrema era del 12,8 %.

11 Aunque ninguna de las tres dimensiones encuentre respaldo en los datos empíricos. La tasa de natalidad entre los beneficiarios del Programa Bolsa Familia, por ejemplo, disminuyó más rápidamente que en cualquier otro segmento social.

12 Es necesario probar que los hijos y las hijas mantienen un determinado nivel de asistencia a la escuela para recibir el beneficio.

Gráfico 10. Implicaciones negativas del Programa Bolsa Familia (por tipo de élite)



Fuente: elaboración propia con base en datos recolectados en el survey “Elite perceptions on poverty and inequality” (2013).

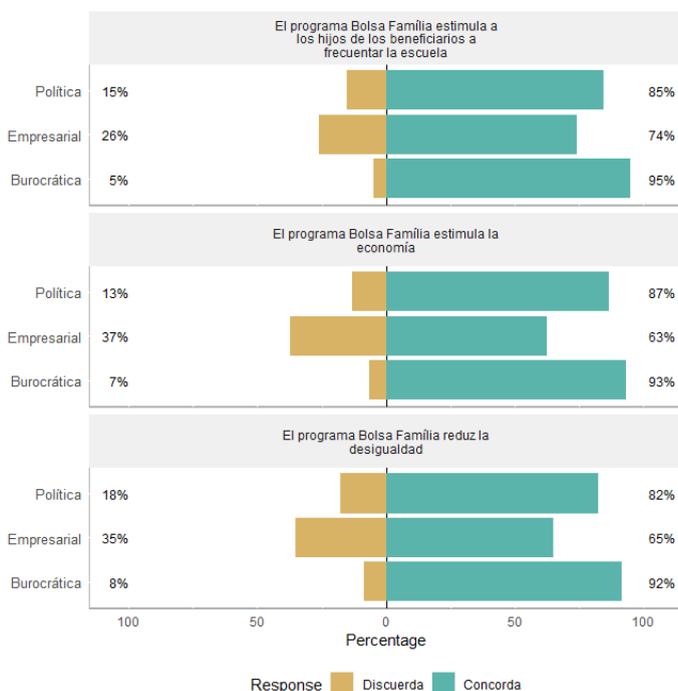
El análisis de correspondencia reproduce el patrón que posiciona a la élite empresarial de forma diferente en el eje principal de análisis (dim 1). La élite política y la empresarial están en posiciones opuestas en los dos ejes de análisis.

Si bien existe un claro reconocimiento de la necesidad de políticas redistributivas, hay mucho menos concordancia por parte de la élite empresarial cuando se pregunta sobre la posibilidad de recurrir a una política de transferencias monetarias. Esta visión negativa coincide con el rechazo generalizado de la élite empresarial a la adopción de una política de ingreso mínimo para la población joven (como se ha comentado en la sección b, Gráfico 4). Ambas

visiones conforman un vector de fuerzas refractarias a cambiar el statu quo distributivo que no sea a través de acciones de gestión del propio Estado (Reis y Lopez, 2021).

Esta valoración del modesto papel de las políticas redistributivas existe incluso con un amplio reconocimiento de las consecuencias positivas de un programa de redistribución, como lo es el Programa Bolsa Familia. El reconocimiento de beneficios es siempre menor entre la élite empresarial (Gráfico 11), manteniendo un patrón de mayor escepticismo por parte de esta élite en relación con la efectividad de las políticas de redistribución.

Gráfico 11. Implicaciones positivas del Programa Bolsa Familia (por tipo de élite)



Fuente: elaboración propia con base en datos recolectados en el survey “Elite perceptions on poverty and inequality” (2013).

INTERDEPENDENCIA SOCIAL, POBRES Y NO POBRES

Las nociones de pobreza y desigualdad son distintas entre sí, pero no hay duda de que se entrelazan. Sin embargo, es menos frecuente examinar cómo conciben la pobreza y la desigualdad quienes no son pobres. Casi siempre, la creencia implícita es que si quienes no son pobres se preocupan por la pobreza es estrictamente motivados por su generosidad, buena voluntad o disposiciones filantrópicas. En otras palabras, en la literatura se ha prestado poca atención a las consecuencias negativas de la pobreza y la desigualdad aguda más allá del círculo de quienes la sufren directamente.

En medio de la evidencia empírica del aumento de la desigualdad en el mundo, las implicaciones negativas de la desigualdad han merecido recientemente más atención.¹³ Sin embargo, la discusión se centra en el comportamiento de las variables agregadas y no en cómo ven el tema quienes tienen el control de los recursos materiales y simbólicos. En el caso concreto de quienes se encuentran en la cúspide de la pirámide social, en general se asume que las élites, al estar en una posición privilegiada, son beneficiarias netas del statu quo. Por lo tanto, se argumenta, no piensan en la desigualdad como un problema y además se movilizan para proteger sus intereses creados en el mantenimiento de la pobreza.

Todavía, es posible argumentar que el razonamiento en sí lleva a suponer que las élites se benefician de los sectores pobres, lo cual puede invocarse para sostener que, bajo determinadas condiciones, “los de arriba” pueden favorecer las medidas para reducir la pobreza al probar que esta también les afecta. El hecho de que existe algún tipo de interdependencia entre los sectores pobres y los “no pobres” hace lógico admitir que las externalidades de la pobreza pueden asumir efectos no solo positivos sino también negativos. De hecho, como sugiere de forma convincente el análisis histórico de Swaan (1988), la conciencia de las externalidades negativas de la privación aguda hizo que las élites en Europa y en los Estados

13 Claro ejemplo de esto es como Piketty (2014 y 2019) ha galvanizado el debate sobre las consecuencias a largo plazo de los actuales patrones de distribución social para la economía mundial.

Unidos respaldaran las iniciativas de bienestar. Dichas externalidades negativas surgieron por razones como: (1) el riesgo de que la evasión de los sectores pobres afectara la oferta de mano de obra y de soldados, (2) el temor al contagio de epidemias provocado por la precariedad sanitaria o (3) la amenaza de que los pobres pudieran rebelarse contra su situación. La conciencia de este tipo de riesgos terminó dando lugar a iniciativas públicas de educación, sanidad y bienestar como soluciones colectivas para hacer frente a la interdependencia social.

En su estudio, de Swaan sugiere que la conciencia social que hizo posible la colectivización de medidas para contrarrestar las adversidades generadas por la pobreza presupone, además de la percepción de la interdependencia social entre los pobres y los no pobres, dos condiciones adicionales: la creencia de que es posible actuar; es decir, existen alternativas viables para enfrentar el problema, y un sentido de corresponsabilidad por las acciones requeridas por quienes pertenecen a la élite. Así, su noción de conciencia social se refiere a este conjunto de tres condiciones instrumentales y no a una idea de obligación moral o de deber inspirado en la fe.

También, es importante destacar que el centrarse en las élites no significa ignorar el papel de las acciones “desde abajo”. Como está implícito en la noción de conciencia social, la acción o inacción de las élites es consecuencia de su valoración del comportamiento real o potencial de “los de abajo”. Además, el hecho de centrarse en las percepciones basadas en los intereses de “los de arriba” no niega que las motivaciones idealistas puedan contribuir a aumentar la conciencia social de la élite sobre los riesgos que plantean la pobreza y la desigualdad.

¿Se puede observar entre las élites brasileñas algún indicio de que es probable que exista una forma de conciencia social, como la definida anteriormente? La pregunta es pertinente, ya que el examen de las percepciones de la pobreza y la desigualdad de quienes ocupan los puestos más altos puede arrojar luz sobre sus preferencias de políticas, así como sobre su recusa a apoyar determinadas políticas. De hecho, como sugiere la última serie de

preguntas analizadas anteriormente, hay indicios de que las élites brasileñas efectivamente reconocían la presencia de externalidades negativas de la pobreza y la desigualdad en su sociedad. También creían que era posible adoptar medidas para mejorar la situación de los sectores pobres. Sin embargo, no se sentían parte de la solución, atribuyéndole al Estado la única responsabilidad de actuar; lo culpaban de no cumplir adecuadamente este papel, pero no se mostraban dispuestos a pagar más impuestos para financiar la política social, sino que acusaban a la autoridad de no hacer un uso adecuado de los recursos fiscales.

ESCISIONES DENTRO DE LA ÉLITE, ESTABILIDAD EN EL TIEMPO Y POSIBILIDADES DE REDISTRIBUCIÓN

Como muestran los datos analizados más arriba, existen percepciones y opiniones muy divergentes entre los sectores de la élite. En los casos explorados, las posiciones en relación con la pobreza y las acciones redistributivas constituyen diferencias cuyas implicaciones para las posibilidades de adopción exitosa de la redistribución son relevantes. Se ha visto, por ejemplo, que la élite burocrática, pero en especial la política, es más sensible a la adopción de acciones proredistribución y la élite empresarial siempre cree que el argumento promercado es el más adecuado. Aunque el contexto puede haber influido en estos resultados, también muestra que las divergencias crean oportunidades para transformar patrones arraigados. Es decir, en medio a las continuidades de largo plazo, surgen oportunidades contingentes de introducir cambios.

Es verdad que en el mundo contemporáneo la política, en general, y la actuación de los partidos, en particular, cuenta con bajos niveles de legitimidad y estos son particularmente escasos en el caso de Brasil. La descreencia popular en la política como instrumento para cambiar el statu quo bloquea el potencial transformador que tiene la lógica de los sistemas democráticos. Ante esta realidad, la revalorización de la actividad política es un reto ineludible para promover cambios significativos en los patrones de pobreza y de desigualdad. Es verdad que los intereses son divergentes, así como

las preferencias de las políticas públicas, también es verdad que se debe identificar condiciones y situaciones específicas en que la propia dinámica política crea oportunidades para imponer juegos de suma positiva. Es decir, las disputas entre preferencias pueden, en ciertas circunstancias, ceder paso a una percepción agudizada de la interdependencia social. En tales situaciones, sea para evitar daños colectivos o para sacar provecho de condiciones positivas para distintos intereses, las coaliciones variables pueden ganar cuerpo y llevar a cabo cambios progresistas.

Es importante señalar que después de décadas de hegemonía de los modelos socioeconómicos neoliberales, hay señales claras de fisuras en estos modelos. La crisis financiera del 2008, la incapacidad de responder a los retos puestos por las cuestiones ambientales, la creciente amenaza a la cohesión social generada por la agudización de la desigualdad, y ahora la prolongada pandemia del Covid-19, cumulativamente ponen en desnudo la urgencia de alternativas para gestionar la vida en sociedad. Es verdad que los fracasos del neoliberalismo han creado margen a la ola antidemocrática de diversos matices que se observan en tantas partes. Sin embargo, también hay movimientos progresistas como, por ejemplo, movilizaciones por la democratización de las relaciones laborales y por la redefinición de los sistemas fiscales para hacerlos más equitativos.

Como se ha sugerido más arriba, para promover las medidas de combate a la desigualdad es crucial analizar detenidamente los intereses de las élites, sin contar con sus propensiones filantrópicas. Es necesario identificar las situaciones en que las élites, particularmente las económicas, que son más refractarias a medidas redistributivas, deciden aceptar tales medidas para reducir riesgos o maximizar ganancias. Además, se debe tener en cuenta, igualmente, que el foco en las élites no significa ignorar los papeles clave de las otras camadas sociales. Las élites pueden aceptar cambios justo para responder a las amenazas que presentan las movilizaciones de otros sectores de la sociedad.

En otras palabras, las élites económicas pueden apoyar políticas redistributivas siempre que estén convencidas de los beneficios

para sus intereses y encuentren grupos empresarios en la política que trabajen en los organismos estatales para ponerlas en práctica (Mares, 2003; Baldwin, 1990). La puesta en marcha de los programas de bienestar europeos de la posguerra se basó a menudo en alianzas entre personas empresarias y trabajadoras. Los empleadores aumentaron su interés en la ampliación de la seguridad social basándose en la expectativa de que esta ampliaba la probabilidad de contar con personas calificadas que iban a producir resultados positivos para sus empresas (Mares, 2003). De la misma manera, la experiencia histórica también enseña que la amenaza de pérdidas generadas por los movimientos de protesta, o aún movilizaciones más radicales, han llevado a las élites a aceptar cambios para reducir pérdidas.

CONCLUSIONES

En este capítulo se analizan las percepciones y opiniones de las élites empresariales, políticas y burocráticas brasileñas respecto a la pobreza y la desigualdad; su evaluación en cuanto a los medios para mitigar esos problemas y a quiénes responsabilizan para poner en acción las medidas necesarias. El análisis contribuye a iluminar algunas de las razones por las cuales las élites ejercen vetos a las políticas redistributivas, pero a la vez concurre para aclarar las oportunidades políticas que existen en el horizonte, para quienes creen en las posibilidades de cambio por medio de reformas legislativas.

Los principales resultados apuntan a una visible escisión en las percepciones y valores entre la élite empresarial y las élites políticas y burocráticas, lo cual pone de manifiesto el error de suponer la unidad entre las élites (en el sentido “posicional” que se adopta en el texto). Mientras que la élite empresarial está más convencida del liberalismo económico como matriz del desarrollo, a la prosperidad, así como de sus efectos positivos sobre la pobreza, la élite burocrática y, sobre todo, la élite política se asocia más claramente a la defensa de un Estado regulador y activo en la esfera económica y social.

Las tres élites apoyan mayoritariamente las políticas universales básicas de salud, educación y habitación, pero la élite empresarial muestra menos apoyo que las dos otras. Se señala que, aunque exista un apoyo a las políticas de universalización y también de redistribución, las élites consideran que el Estado es el principal responsable de su aplicación, al eludir en cierta medida su propia responsabilidad como agente de cambio. La mayoría de los miembros de las élites apoya la redistribución y la considera necesaria, pero poco más de la mitad está dispuesta a renunciar a recursos para financiar esta medida.

Así, los obstáculos a la redistribución combinan tres factores diferentes: un alto nivel de desconfianza sobre la capacidad de los agentes públicos para aplicar adecuadamente las políticas redistributivas con cualquier nuevo recurso fiscal, la creencia de que una gestión eficiente con los recursos actuales sería suficiente para mitigar el problema, y la propia noción de que le compete al Estado actuar frente a la desigualdad. Sin embargo, esta combinación varía según las élites, y la menor propensión a la redistribución junto con el mayor escepticismo sobre la eficiencia del Estado es más fuerte en la élite empresarial.

Sin embargo, es necesario tener en cuenta que, al definir a las élites en términos posicionales, se debe considerar que la élite política tiende a ser menos estable que las demás. Esto constituye una fuente de oportunidad para innovaciones en las políticas de redistribución, pero a la vez plantea la dificultad de institucionalizar los cambios introducidos. De todas maneras, se subraya que, si los factores se combinan para explicar la inacción observada en las políticas redistributivas, la conciencia de que se está ante un problema que exige soluciones colectivas, así como los indicios de que las élites perciben los riesgos para sí mismas como derivados de la pobreza y la desigualdad, ofrecen una ventana de oportunidad a la iniciativa política. Incluso cuando el contexto de progresiva ilegitimidad del neoliberalismo en cuanto matriz de organización económica y social, así como el intenso debate mundial sobre los medios para reducir la abismal desigualdad social en la sociedad contemporánea

ponen en relieve las oportunidades que se abren para cambiar el statu quo. Naturalmente no hay soluciones fáciles, y tampoco prescripciones apriorísticas. Lo que sí se sabe es de dónde viene la resistencia más efectiva a las innovaciones. Sin embargo, también se sabe que en determinados momentos las externalidades negativas de la pobreza y de la desigualdad se vuelven más visibles, volviendo así una efectiva posibilidad las negociaciones entre las distintas élites para introducir cambios distributivos. Como se ha señalado, tales momentos son no más que ventanas de oportunidad, posibilidades emergentes que requieren análisis y administración competente. Aclararles a las personas miembros de la sociedad sobre las ventajas e intereses colectivos e identificar cómo los problemas de la pobreza y la desigualdad afectan el bienestar de toda la ciudadanía es un trabajo esencialmente político. Como tal, esta misión está siempre en el horizonte de la actividad política. A su vez, la responsabilidad social de la actividad científica a ese respecto es aclarar los obstáculos y las posibilidades de acción en el horizonte.

BIBLIOGRAFÍA

Aberbach, Joel y Rockman, Bert (2002). Conducting and Coding Elite Interviews. *Political Science and Politics*, 35(04), 673-676.

Ascher, William (1984). *Scheming for the Poor: The Politics of Redistribution in Latin America*. EE. UU.: Harvard University Press.

Atria, Jorge y Aracena, Javier (2020). Prácticas de distinción, justificación y reproducción de la élite: evidencia de los ámbitos financiero y tributario en Chile. *Revista Española de Sociología*, 29(3), 543-559.

Baldwin, Peter (1990). *The Politics of Social Solidarity: Class Bases of the European Welfare State (1875-1975)*. Cambridge: Cambridge University Press.

Bottomore, Tom (1964). *Elites and Society*. Harmondsworth.

Brezis, Elise y Temin, Peter (eds.). (1999). *Elites, Minorities and Economic Growth*. Ámsterdam: Elsevier.

Dahl, Robert (1971). *Polyarchy: Participation and Opposition*. Yale: Yale University Press.

Daloz, Jean (2010). *The Sociology of Elite Distinction: from Theoretical to Comparative Perspectives*. Londres: Palgrave MacMillan.

De Swaan, Abram (1988). *In Care of the State: Health Care, Education and Welfare in Europe and the USA in the Modern Era*. Oxford: Oxford University Press.

Glucksberg, Luna (2018). A Gendered Ethnography of Elites: women, inequality, and social reproduction. *Focaal-Journal of Global and Historical Anthropology*, 18(81), 16-28.

Guriey, Sergei y Papaioannou, Elias (2020). *The political economy of populism*. CEPR Discussion Paper.

Hoffman, Ursula (2009). Methods of elite research. En Russell J. Dalton and Hans-Dieter Klingemann (eds.), *The Oxford Handbook of Political Behavior* (pp. 1-22). Oxford: Oxford Handbooks.

Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada. (2022). *Atlas do Estado Brasileiro*. <http://www.ipea.gov.br/atlasestado>

Mares, Isabela (2003). *The Politics of Social Risk: Business and Welfare State Development*. Cambridge: Cambridge University Press.

Mounk, Yascha (2018). *People vs. Democracy: Why our Freedom is in Danger and How to Save it*. EE. UU.: Harvard University Press.

Moore, Mick y Hossain, Naomi (2005). Elites, Poverty & Public Policy. En Elisa Reis y Mick Moore (eds.), *Elite Perceptions on Poverty and Inequality*. Londres: Zed Books.

Moore, Wendy (2020). *Reproducing Racism: White Space, Elite Law School, and Racial Inequality*. EE. UU.: Rowman & Littlefield Publishers.

Neri, Marcelo y Guimarães, Pedro (2012). A década inclusiva (2001-2011): desigualdade, pobreza e políticas de renda. Brasil: *Brasília*.

Neri, Marcelo (2012). *A nova classe média: o lado brilhante da base da pirâmide*. Brasil: Saraiva.

Page, Benjamin; Bartels, Larry y Seawright, Jason (2013). Democracy and the Policy Preferences of Wealthy Americans. *Perspectives on Politics*, 11(1), 51-73.

Piketty, Thomas (2014). *Capital in the 21st Century*. EE. UU.: Harvard University Press.

Piketty, Thomas (2019). *Capital and Ideology*. EE. UU.: Harvard University Press.

Pochmann, Marcio (2012). *Nova Classe Média? O Trabalho na Base da Pirâmide Social brasileira*. Brasil: Boitempo.

Reis, Elisa (2004). A desigualdade na visão das elites e do povo brasileiro. En Celi Scalon (ed.), *Imagens da desigualdade. Belo Horizonte/Rio de Janeiro* (pp. 37-73). Brasil: Editora UFMG/Iuperj/UCAM.

Reis, Elisa (2005). Perceptions of Poverty and Inequality among Brazilian Elites. En Elisa Reis y Mick Moore (eds.), *Elite Perceptions on Poverty and Inequality*. Londres: Zed Books.

Reis, Elisa. *Changes and Continuities in the Perceptions of Brazilian Elites* [texto no publicado].

Reis, Elisa y Moore, Mick (eds.) (2005). *Elite Perceptions on Poverty and Inequality*. Londres: Zed Books.

Reis, Elisa y Lopez, Felix (2021). Social Trust, Inequality, and Institutions in Brazil. Texto presentado en la mesa “Desigualdad, políticas y cohesión social de la VIII Conferencia Internacional ‘Cohesión Social en Tiempos Turbulentos’, Centro de Estudios de Conflicto y Cohesión Social. Chile, noviembre.

Savage, Mike (2017). The elite habitus in cities of accumulation. En Suzanne Hall y Ricky Burdett (eds.), *The SAGE Handbook of the 21st Century City* (pp. 71-86). Londres: Sage.

Simmel, Georg (1910). How is Society Possible? *American Journal of Sociology*, 16(3), 372-391.

Souza, Jessé (2010). *Os batalhadores brasileiros: nova classe média ou nova classe trabalhadora?* Brasil: Editora UFMG.

Van Dijk, Teun (2003). *Racismo y Discurso de las Elites*. Barcelona: Gesida.

Verba, Sidney y Orren, Gary (1985). *Equality in America: A View from the Top*. EE. UU.: Harvard University Press.

Verba, Sidney; Kelman, Steven; Orren, Gary; Miyake, Ichiro; Watanuki, Joji; Kabashima, Ikuo y Ferrer, Donald (1987). *Elites and the Idea of Equality*. EE. UU.: Harvard University Press.

Zucco, Cesar y Power, Timothy (2019). *Brazilian Legislative Surveys (Waves 1-8, 1990-2017)*. EE. UU.: Harvard Dataverse.

“OJOS QUE NO VEN”

AFLUENCIA RELATIVA Y PERCEPCIONES DE ÉLITE EN MÉXICO

Alice Krozer

INTRODUCCIÓN¹

¿Cuáles factores determinan la construcción social de la desigualdad? En el caso de las élites mexicanas –los miembros de la sociedad que más impacto tienen en la formulación e implementación de las políticas públicas–, este capítulo considera el rol que juega la disonancia entre percepciones y el estatus económico de las personas en este proceso.

Las inconsistencias entre la desigualdad medida y las percepciones de las personas aparecen independientemente del diseño metodológico (Dawtry et al., 2015). Considerando lo difícil de estimar correctamente la distribución de ingreso y la riqueza incluso para profesionales entrenados para tal propósito, puede ser razonable esperar que la mayor parte de la ciudadanía (con restricciones en su tiempo disponible y conocimientos estadísticos limitados)

1 Este capítulo se basa en Krozer, Alice (2020). *Seeing Inequality? Relative Affluence and Elite Perceptions in Mexico*. Occasional Series Paper 8 UNRISD; Ginebra. Se agradecen las atinadas sugerencias y observaciones de Miguel Serna, Francisco Robles e Inés Nercesian.

tengan poco conocimiento sobre los niveles exactos de desigualdad (Gimpelson y Treisman, 2015). Sin embargo, lejos de un desconocimiento aleatorio entre las personas, hay una subestimación sistemática acerca de los niveles de desigualdad, así como una inhabilidad para identificar las tendencias claves en muchos países (Norton y Ariely, 2011; Chambers et al., 2014). De igual manera, la posición social subjetiva, es decir, la autoubicación en la jerarquía social, suele distar mucho de la posición que se le atribuiría a la persona según su nivel de ingreso. Por ejemplo, en un estudio en España solo el 14 % de quienes participaron lograron identificar correctamente el decil que les correspondería en la distribución nacional de ingresos (Fernández-Albertos y Kuo, 2015). En términos generales, más allá de algunas diferencias relevantes en el grado de desviación entre países (Bublitz, 2017; Lindemann, 2004), las personas pobres tendían a sobreestimar su posición en la distribución de ingresos, mientras que las adineradas solían subestimar la suya (Gimpelson y Treisman, 2015).

Una explicación de por qué las estimaciones divergen de los rangos de ingreso medidos, es que las personas le dan sentido al mundo con base en sus experiencias, las cuales son mediadas por sus creencias de justicia, expectativas sobre la movilidad social y otras normas sociales (Mijis, 2019; Gimpelson y Treisman, 2015).² En este sentido, los individuos hacen inferencias sobre la desigualdad, la pobreza y la riqueza en la sociedad basadas en pistas que su entorno les brinda. Este proceso de “muestreo social” (Dawtry et al., 2015) implica que las élites, como todos los demás grupos, deben ser entendidos en términos de los mundos sociales donde están insertas (Khan, 2015).

Al tomar en cuenta la influencia del contexto, la desigualdad puede verse muy distinta para alguien ubicado en la parte baja o alta de la distribución de ingresos. Un nicho interdisciplinario entre

2 Alternativamente, se podría intentar explicar la discrepancia entre las dos mediciones alegando desinterés o deshonestidad entre las personas participantes, aunque los patrones no aleatorios de autoubicación observados contradigan los resultados que se esperarían con tales explicaciones.

la creciente literatura sobre percepciones de desigualdad se ocupa del rol de las élites en estos procesos y de las formas en las que su experiencia particular condiciona el cómo entienden la desigualdad. Por ejemplo, Hecht (2017, 2021) y Sherman (2017) exploran el papel de las percepciones de élite en la acumulación de la riqueza en Gran Bretaña y en Estados Unidos, respectivamente (véase también Payne, 2017), y Khan (2015) discute las diferencias actitudinales que emergen de una “cultura de élite” entre las élites y el resto.

No se conoce mucho sobre estas dinámicas en el Sur global, donde las circunstancias sociales, políticas e institucionales difieren de aquellas que se encontrarían en el Norte. Aún menos se sabe sobre la situación concreta en México.³ Sin embargo, si el contexto determina las percepciones, sean correctas o no, e impactan las preferencias y comportamiento políticos de las personas (Campos Vázquez et al., 2022), esto hace de las percepciones un importante factor de la desigualdad, y al contexto (nacional) un factor clave para entender su persistencia e incluso su reproducción. Además, las percepciones de las élites tienen un papel enorme en las políticas ejecutadas y en las preferencias expresadas (Reis y Moore, 2005); gracias a su influencia desproporcionada sobre las políticas públicas (Gilens, 2012; Bartels, 2008) es imprescindible entender cómo ellos la desigualdad y, por ende, cuáles respuestas apoyan (o rechazan) para abordar este tema.

Para comprender la naturaleza de la desigualdad es importante entender las particularidades de las percepciones, sus orígenes y los puntos de vista de las élites. Como se mostrará a continuación, las percepciones de las élites sistemáticamente divergen de aquellas de otros grupos poblacionales porque los mundos sociales son marcadamente diferentes entre sí. Para sostener este argumento, primero se presentarán las percepciones particulares de desigualdad prevalentes entre las élites mexicanas. Después se mostrará cómo los mecanismos sociales de exclusión, incluyendo la segregación

³ Las principales excepciones a esta casi completa ausencia de información incluyen el estudio de Cerón Anaya (2019) sobre las relaciones clase-raciales de las élites y el estudio de Iturriaga (2016) sobre la élite Meridiana.

espacial, social e institucional, operan de forma reiterativa primero como determinantes en la construcción de estas percepciones, para después delimitar las soluciones que prefieren las élites para lidiar con la desigualdad. Se argumentará que sus percepciones, por ejemplo, de la educación como política igualadora, también informan una autoimagen de sujetos merecedores de bienes adquiridos en un contexto supuestamente meritocrático, el cual otorga a las percepciones un rol clave tanto en la forma de verse a sí mismos, como en el proceso de justificación y legitimación de la desigualdad. Entender el rol bidireccional de las percepciones de las personas ricas en la construcción social de la desigualdad puede ayudar a identificar el tipo de respuestas necesarias para atacarla de forma efectiva.

Antes de entrar en el análisis, la segunda sección proveerá una breve contextualización de la desigualdad en México. La tercera describe la metodología seguida para el estudio. La cuarta sección presenta los resultados y la quinta propone interpretaciones para entenderlos. Finalmente, la sexta discute sus implicaciones y la última concluye.

LA DESIGUALDAD EN MÉXICO

México es de los países con más alta desigualdad y más baja movilidad social del mundo. Con un coeficiente de Gini alrededor de los 0,5 (Coneval, 2019), menos del 3 % de quienes nacen en el quintil más bajo logran moverse hacia el quintil más alto y solo el 2 % de las personas que nacen en el quintil más alto descenderán al más bajo durante sus vidas (CEEY, 2019). Mientras que la mitad de la población vive debajo de la línea de pobreza, los cuatro hombres más ricos acumulan un patrimonio conjunto equivalente al 9 % del PIB (Esquivel, 2015). Esta situación se agudizó durante la triple crisis del Covid-19, que lleva atormentando al mundo desde principios del 2020. México sufrió particularmente graves pérdidas en términos de vidas humanas, calidad de vida, caídas en el PIB y otras consecuencias económicas. Así, en el 2020, por primera vez en 30 años, hubo un retroceso en materia de desarrollo humano, lo cual coincidió con un nivel récord de “billionarios”. Los 36 mexicanos más ricos

aumentaron sus fortunas en más de 20 % (comparado con un promedio regional de 17 %) en medio de contingencia y pérdida masiva de ingresos y vidas entre la población general.

Según el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), los hogares del 1 % más rico de México ganan un ingreso mensual promedio de MXN 133,221 (aproximadamente USD 7,087)⁴ en 2014 (del Castillo, 2015).⁵ Esto se compara con MXN 46,902 (USD 2,495) para el 10 % más rico de la población mexicana; un ingreso promedio de MXN 13,240 (USD 704) y MXN 2,572 (USD 137) para el 10 % más pobre. Sin embargo, la desigualdad dentro del 1 % más rico es muy alta: el ingreso medio para el 0,01 % es más de 30 veces aquel del grupo más bajo de esta fracción (99,0-99,9 %) (Campos Vázquez et al., 2016), comparado con una razón de 27 entre los deciles uno y diez de la población mexicana (Krozer et al., 2015). En términos absolutos, esto implica un ingreso promedio de MXN 122,000-127,000 (USD 5,958-6,756) para el 90 % más bajo del 1 % más alto, comparado con MXN 2,5-6 millones (USD 133,000-320,000) para el 0,01 % más rico (Campos Vázquez et al., 2014). Como estos montos denotan ingresos promedios, el umbral para pertenecer/entrar al 1 % se ubicaría justo por encima de MXN 100,000 (USD 5,320).

La frecuente combinación de los capitales económicos, sociales y políticos provee a las élites con poder de negociación, voz y bienes para influenciar a las políticas implementadas si lo desean así (Acemoglu y Robinson, 2012). De maneras más o menos obvias, todas estas estrategias son aplicadas en México, aunque no siempre de

4 Las equivalencias en dólares corresponden a una tasa de cambio de MXN 18.8=USD 1 (11 de enero del 2020).

5 Este número es el monto oficial que refiere al ingreso reportado en las encuestas de hogares. Sin embargo, como es sabido que las encuestas de hogares subestiman los ingresos altos, estudios por Campos Vázquez et al. (2014, 2016), del Castillo (2015) y Bustos y Leyva (2016). Recientemente ejercicios por organizaciones como Fundar y otros han usado diferentes metodologías para mejorar las estimaciones que se presentan en las encuestas de hogares. Los resultados obtenidos por estos estudios varían significativamente entre sí, pero todos aplican correcciones substanciales hacia arriba comparado con las cifras oficiales. En este capítulo, los umbrales que uso se orientan en Campos Vázquez et al. (2016).

forma intencional. Muchas se asoman en los testimonios recolectados para este estudio, ya sea discutidos de forma explícita o insinuadas indirectamente.

LOS DATOS Y MÉTODOS DE INVESTIGACIÓN

Se llevaron a cabo 43 entrevistas a profundidad con miembros de la élite en la Ciudad de México entre octubre del 2015 y octubre del 2016. Al combinar las definiciones de Mills (1956), Reis y Moore (2005) y Khan (2015), se entiende a las “élites” como miembros de un grupo suelto que incluye a individuos dentro del 1 % con más altos ingresos en el país que se encuentren en posiciones de influencia potencial; es decir, aquellos en posesión de cantidades desproporcionadas de recursos económicos y de alguna otra fuente de capital (político, social, cultural o simbólico). En este sentido, se seleccionó a las personas participantes entre las clases sociales y ocupacionales más altas: 10 servidores públicos de mandos altos, incluyendo diputados y secretarios; 25 directores o dueños de empresas y 8 académicos, líderes intelectuales o profesionales de medios. En comparación con la población general, las personas participantes cuentan con un nivel educativo extraordinariamente alto. Todas presentan grado universitario de licenciatura; de ellas 21 presumen una maestría o un MBA; 13 tienen o están en proceso de obtener un doctorado. A nivel nacional, menos del 1 % de la población estudiantil en México posee un título o completan formación de nivel de doctorado (OCDE, 2015). Las personas participantes asistieron a las universidades más prestigiosas, en su mayoría privadas (excepto la UNAM) a nivel nacional (ITAM, Tec de Monterrey) e internacional (“Oxbridge” y las instituciones “Ivy League” de Estados Unidos). Según los umbrales de ingresos para el 1 % más alto presentados arriba, poco más de la mitad de las personas participantes pertenecen al percentil 99-99,9, mientras que el resto cae en el 0,1 % y más arriba (hasta MXN 2 millones [USD 106,400] mensuales).⁶ Por lo menos, la mitad cuenta

6 Estos montos se refieren a los ingresos corrientes exclusivamente, sin tomar en cuenta riqueza material o financiera que pertenezca a los individuos o sus familias, ni tampoco ingreso de la pareja, transferencias gubernamentales u otros ingresos

con altos niveles de patrimonio económico, que los colocarían entre los percentiles más altos de la distribución de riqueza del país.

Aunque se hicieron esfuerzos deliberados por diversificar a la muestra, las mujeres y las minoridades étnicas son subrepresentadas en relación con la población nacional. Sin embargo, eso también es una característica definitoria de la cúspide, donde el 87 % son hombres a nivel global (WealthX, 2016), un porcentaje parecido al de la muestra de este trabajo. Solo dos participantes se autclasificaron explícitamente como “morenos”, en comparación con más del 80 % a nivel nacional (Peralta, 2017). La edad dentro de la muestra varía entre 28 y 77 años; su promedio de 45,6 años es muy superior al promedio nacional de 28. No se consideró recolectar una muestra representativa de lo que constituye “la élite”. Más bien, la muestra representa una variedad de características personales, incluyendo diferentes ideologías políticas, creencias religiosas, orientaciones sexuales, grupos étnicos y trayectorias migratorias, estatus familiares y orígenes socioeconómicos. La muestra es validada por el juicio de expertos y complementado por insumos de pares expertos (Serna, 2019).

PERCEPCIONES DE LA ÉLITE SOBRE LA DESIGUALDAD

Para entender mejor cómo las élites mexicanas perciben la desigualdad se les preguntó a las personas participantes dónde se ubicarían a sí mismas en la distribución de ingresos. En conformidad con los estudios revisados arriba, la mayoría se autoubica en posiciones más bajas que los lugares que ocupan según su nivel de ingreso. Aunque todos entran en el percentil más alto del país (ingreso individual de MXN 120,000 y más), solamente una tercera parte se autoubicaron en el decil más alto, incluyendo al grupo de líderes intelectuales (muchos de los cuales trabajan con temas relacionados a las desigualdades) y tres participantes adicionales. Aunque los

no relacionados con la actividad primaria del individuo. Se tiene insuficiente información sobre los ingresos de cinco participantes para ubicarlos adecuadamente dentro del 1-3 % más alto.

servidores públicos y los académicos tienden a ubicarse más cerca de su posición “real”, incluso en estos grupos existen outliers. El resto de las personas participantes se autoubicaron en algún lugar entre los rangos medio-altos, e incluso tan bajo como la mediana, el decil 5. A pesar de existir una tendencia de ubicarse más arriba entre las personas de ingresos más altos, no existe una correlación lineal entre su ingreso y la percepción. Más bien, se puede observar una marcada desconexión entre ingreso y percepción en todos los niveles de ingreso dentro de la muestra, particularmente entre participantes del sector privado.

¿Cómo se puede explicar este fenómeno de una manera satisfactoria? A continuación, se dará cuenta de la desigualdad en México según sus élites, para después enmarcar sus percepciones dentro de su particular universo social y luego proponer una explicación teórica del desfase observado.

En contra de todos los estereotipos de indiferencia entre las élites (Sherman, 2017), las personas participantes en México, así como en otros países de la región, por ejemplo, Brasil (como muestran Reis y López en su capítulo para la presente edición), están conscientes de, y preocupados por, la desigualdad y sus consecuencias, las cuales responsabilizan a la epidemia de violencia que azota al país y su corrupción endémica. Se refieren a la desigualdad como una “bomba de tiempo que no sabemos cuándo vaya a explotar” (#4). A pesar del consenso unánime de que los niveles actuales de desigualdad están demasiado altos, el entendimiento sobre qué exactamente es la desigualdad y cómo se ve en México, varía entre participantes.

Cuando se les pide definir el problema, dos grupos distintos emergen en la muestra. Por un lado, los académicos y algunos servidores públicos aseguran que los recursos mal distribuidos son el rasgo clave de la desigualdad multidimensional en México. Por otro lado, las personas participantes del sector privado se preocupan primordialmente por el acceso a la educación (algunas cuantas por derechos políticos y garantías legales) y ven a la responsabilidad individual como el determinante principal de los

resultados de vida. Por consiguiente, el primer grupo enfatiza las políticas aplicadas como fundamento para la desigualdad extrema del país, mientras que en el segundo grupo predomina la idea de la desigualdad como algo “natural” y persistente, pero no necesariamente negativo, “justa hasta cierto punto” (#17) mientras que “los pobres no mueran de hambre” (#7).

Establecer como límite tolerable de desigualdad (1) antes de que esta se vuelva demasiado extrema y que (2) que la gente en la parte baja de la distribución no se muera de hambre; pasa por alto la existencia de una desigualdad considerable. La naturalización de la desigualdad además desdibuja la distinción entre desigualdad y diferencia, común entre participantes (del sector privado). La resultante “normalización” de la desigualdad preocupa sobre todo al primer grupo descrito arriba, como expresa el director de unidad en una institución multilateral:

Estos apartamentos de enfrente cuestan unos 4000 dólares por metro cuadrado. Pero cuando salimos a comer, encontrarás a todos los trabajadores comiendo en el suelo. Si eso no es desigualdad –¡caramba!– ¡dime qué es desigualdad! Están construyendo cosas de lujo en condiciones de trabajo muy precarias, pero se ve como algo natural (#22).

Aunque todas las personas participantes concuerdan que en México los niveles actuales de desigualdad son excesivos, la insistencia repetida de que México “siempre” ha sido sumamente desigual parece suficiente como justificación para la existencia de la desigualdad (según la respuesta, “siempre” empieza con la Conquista hace 500 años, las sociedades de castas prehispánicas, o la duración de vida o memoria del participante). Por ende, aunque quienes participan están conscientes de que exista desigualdad, parece que no saben qué tan grande es realmente la brecha entre pobres y ricos. Un CEO supone que las personas trabajadoras piensan que “este tipo [el dueño] gana como 10 veces los que ganan ellos” (#6), cuando las razones reales entre los ingresos están

mucho más altas (por encima de 500:1 en una de las compañías donde #33 trabaja como gerente de sección).

Las personas participantes tienden a subestimar la desigualdad actual no solo en términos de rango absoluto, sino también en relación con las expectativas salariales que se puedan tener en diferentes puntos de la distribución:

En [la universidad privada X], creo que éramos gente del séptimo al décimo decil. Terminas estando más cerca de los que son como tú, del octavo al noveno decil más o menos [porque] las aspiraciones y expectativas sobre el estilo de vida [difieren]. En México, alguien del sexto, quinto decil espera ganar alrededor de 20 000 pesos. ¡Alguien de, digamos, mi nivel no podría ni siquiera pagar las cuotas escolares de mis hijos con 20 000! Así que mis aspiraciones son mucho más altas que las de ellos (#4).

Mientras que seguramente existen diferencias entre las aspiraciones individuales, los umbrales aquí propuestos sobreestiman los niveles reales de ingreso de forma significativa. Según el INEGI (2016), un hogar típico de 3,9 miembros en el decil 6 puede esperar un ingreso promedio mensual de MXN 11,622 (USD 618); para el decil 5 serían MXN 9,492 (USD 505). Aun si la referencia al “decil 5-6” hubiera sido intencionada más bien como una estimación de los ingresos promedio, las cifras propuestas son demasiado altas. Algunos participantes afirman no tener “ni idea” (#9) sobre ingresos medios o promedios; quienes se aventuran a dar un número concreto invariablemente sobreestiman los niveles reales. Un entrevistado que se autoubica entre el octavo y noveno decil (lo cual le implicaría un ingreso mensual de MXN 18,046-24,417 [USD 960-1,300]) propone un ingreso promedio de “unos 20 000 pesos para un hogar de dos” (#1). Eso compara con un ingreso promedio mensual por hogar real –nuevamente, para una familia típica de cuatro personas– de justo por encima de MXN 15 000 (incluyendo renta imputada; USD 798).

Aunque la pobreza se menciona rutinariamente como consecuencia de la desigualdad (y con frecuencia se confunde con la desigualdad), la realidad social a la que se exponen los participantes difiere de aquella vivida por la mayoría del país y las percepciones de pobreza a menudo carecen de precisión y romantizan la pobreza rural: “Agarro un mango y ya comí. ¿De qué me preocupo?” (#6). Mientras que las personas participantes dibujan un país sin hambre y en su imaginario les triplican los salarios a empleados públicos de bajos ingresos, por ejemplo, a los policías de tránsito a los que aun así consideran como pobres (#2),⁷ en el México de la mayoría hay un 15 % de la población crónicamente malnutrido (Tourliere, 2017).

Más que la conciencia de las personas participantes sobre la existencia de pobreza (relativa), llama la atención su frecuente referencia a los excepcionalmente ricos, a quienes perciben como muy alejados de su posición cuando explican la desigualdad:⁸ “La cuestión es que la brecha es realmente grande: ¡los ricos son muy ricos! Viven en una opulencia ridícula, inimaginable” (#10).

Para entender mejor esta afirmación se necesita examinar más de cerca el mundo que habitan las personas participantes. A continuación, se demostrará la eficacia de los mecanismos de “preservación de élites” anclado en los espacios físicos, sociales y culturales que experimentan este grupo. Primero se considerará la discriminación social y espacial, para después tornar hacia las instituciones educativas.

EL MUNDO (PEQUEÑO) DE LAS ÉLITES: PATRONES ESPACIALES DE SEPARACIÓN Y DISCRIMINACIONES

Un aumento en los niveles de desigualdad de ingresos y segregación en las últimas décadas ha significado que las personas se desarrollan

7 Quienes trabajan en los sectores de construcción o recursos humanos, donde pagan (múltiples de) salarios mínimos a sus empleados, y aquellos trabajando en medios y política, sí están conscientes de los niveles catastróficamente bajos de los salarios mínimos.

8 Para resultados parecidos en el caso de Brasil, véase Cattani (2007) y Alvarez (2007).

en entornos económicamente menos diversos. Quienes participaron de la investigación reportan moverse dentro de un radio muy limitado de áreas en gran medida solapadas dentro de la ciudad donde se concentra todo: trabajo, juego y estudio (véase también Caldeira, 2007 para el caso de Brasil).

Un caso ejemplar es la creación de un desarrollo urbano nuevo al noroeste de la Ciudad de México coloquialmente conocido como “Slim City” (alrededores de Plaza Carso en el área de Polanco), a la cual hace referencia el director mencionado en líneas anteriores (#22). Para él significó una colonización de antiguas vecindades populares y terrenos baldíos para su conversión en nuevas áreas de clase alta. Este tipo de reestructuración urbana también afecta los planos sociales y culturales, en tanto que condiciona la provisión de infraestructura social (clubes que reemplazan a los parques públicos y a las instalaciones deportivas al aire libre), eleva los precios de alimentos y educación (tiendas de lujo y escuelas privadas desplazan a mercados y escuelas públicas), altera las referencias simbólicas (choferes personales compiten con el transporte público) y presume el consumo conspicuo de los nuevos residentes (destinos vacacionales extranjeros, *penthouses* ostentosos con albercas en los “rooftop”).

La mercantilización resultante de los bienes públicos y la restricción de los espacios sociales a esferas en su mayoría privadas significan que incluso donde las élites se acercan geográficamente a las no-élites, los mundos sociales que ocupan están sobrepuestos. Esto les imposibilita a las personas de ambos lados de la brecha comprender la extensión completa de las desigualdades (Mijs, 2017). De hecho, todas las personas participantes reportan bajos niveles de interacción con personas fuera de sus propios grupos socioeconómicos; hacia el extremo inferior de la distribución, la mayoría solo interactúan con quienes realizan las labores domésticas en sus hogares y los trabajadores en sus empresas, sin embargo, estas personas se encuentran lejos de los menores ingresos. Si bien son parte de los sectores de ingresos bajos, ambos grupos tienden a ganar, por lo menos, un salario mínimo, lo cual llega a representar el doble del

ingreso de las personas en pobreza absoluta en el decil más bajo. Su limitada exposición hacia otros contextos de pobreza resulta en una subestimación de la pobreza entre las personas participantes, la cual los puede llevar a considerar niveles de ingreso que de hecho se encuentran cerca del noveno decil como “pobre” (como el ejemplo del policía de tránsito).

Un participante menciona el “esfuerzo” para escapar de su propio “confort” o “burbuja”, estando agudamente consciente de los poderosos “filtros y paradigmas que tenemos como adultos” y de “la forma en la que hemos construido la sociedad en México” (#19); en otras palabras, las estructuras sociales instaladas en su entorno trabajan en contra de una formación de relaciones a través de los estratos socioeconómicos. Tal es la rigidez de estas estructuras que los diferentes segmentos dentro de la élite comparten importantes características personales más allá del hecho de tener más recursos económicos o poder político. Un CEO joven resume estos rasgos cuando explica por qué una persona pobre es considerada “alguien de un mundo completamente distinto, ya que no sería socialmente compatible o familiarmente inteligente” limitando la interacción:

En México, no es solo una cuestión de dinero. Es una cuestión cultural, racial y social. Yo no soy así, pero a la mayoría de la gente de los estratos sociales altos no les gusta relacionarse con gente que consideran indígena o indio (#1).

Esta enunciación encapsula los mecanismos predominantes a través de los cuales se crean y mantienen los ingroups socioeconómicos. Por un lado, la discriminación es usada como una herramienta para identificar a quién, dónde y cómo excluir, puesto en práctica por ejemplo a través del racismo estructural. Por el otro lado, la segregación restringe con quién, dónde y cómo interactuar, usando los vehículos del clasismo y normas culturales. El entrelazamiento íntimo de estos mecanismos a menudo hace difícil distinguir entre ellos. Ejemplos notables de estos micro canales reproductores de la desigualdad que traspasan el privilegio incluyen la herencia social/origen familiar de

las personas, lo cual a su vez está conectado con el entorno geográfico de la crianza (upbringing) y de las instituciones educativas. La información combinada sobre estas características ayuda para la clasificación de los pares, como explica este participante: “Con los chilangos [habitantes de la Ciudad de México], entendí cómo tenía que clasificarlos: ¿a qué se dedica el padre? ¿En qué escuela estudió? ¿En qué barrio creció?” (#11).

La sensación de superioridad proveniente de la cohesión interna de un “nosotros” frente a la estigmatización de “ellos” aumenta el diferencial de poder (Elias y Scotson, 1994). El resultante sistema de categorización asegura una acumulación de oportunidades que selectivamente genera acceso a los espacios exclusivos y excluyentes que protegen. Imponiéndose por encima de las diferencias expresas en inclinación política o sector ocupacional dentro de la élite, emerge un grupo de individuos que se diferencia de la mayoría de la población mexicana en términos tanto de atributos culturales como físicos, al mismo tiempo que comparten importantes características entre sí. Como tales, la apariencia y el habla surgen una y otra vez. Como aseguran las personas participantes, muchas veces son indicadores suficientes para determinar las posiciones que ocupan los individuos en la jerarquía social; hacen que el origen social en un México “clasista” sea “obvio”, con simples “marcadores” como acentos, institución educacional (#20) o tono de piel. Más encima, estos marcadores se refuerzan entre sí. Aumentan la distancia entre quienes hablan, visten y se ven “apropiadamente”, y quienes no. Además de la discriminación hacia los pobres, los estereotipos “raciales” son omnipresentes en el país. Como la relación entre el ingreso y el tono de piel es un hecho empírico en México (Solís et al., 2019), es difícil estimar hasta qué punto estas declaraciones se basan en observación o prejuicio. Independientemente, para muchas de las personas participantes, este hecho parece tan obvio y natural que escasamente consideran necesario elaborar acerca de: “Siempre se pensaría que alguien con rasgos caucásicos es de universos económicamente medio-altos o altos. Eso es lo normal en México” (#4).

Las personas participantes sienten/consideran que este tratamiento “especial” va hacia los dos lados. Un servidor público lamenta que no puede usar el transporte público “por mi facha”; el hecho que “obviamente soy güerito”, incrementaría el riesgo a exponerse a violencia (#9). Por el otro lado, uno de los pocos participantes que no presentaba los rasgos “obvios” esperados (“soy muy moreno”) explica que, en su experiencia, el estatus social predomina por encima de los prejuicios étnicos:

No es lo mismo hacerle el feo a un morenito como yo cuando viene caminando, o cuando llega a un restaurante de lujo en un coche de lujo acompañado de cuatro guaruras [guardaes-paldas], ¿no? De adolescente, si íbamos a una discoteca, todos mis amigos que se parecen a ti [rubia] entraban sin más, y a mí me decían: “no, este no pasa”. Y hoy en día donde voy es lo contrario, incluso me dicen “¡tú, ven!”, ¿no? (#20).

Estas experiencias permiten una ojeada hacia la formación de los contextos sociales “homogéneos”. Como tener amigos y contactos de orígenes sociales diversos reduce los sesgos de percepción “errónea” de la desigualdad (Bublitz, 2017; Cruces et al., 2013), limitar las oportunidades para encuentros con el respectivo “otro” también disminuye la capacidad de relacionarse entre sí.

Estos patrones excluyentes y las consecuencias de tratamiento preferencial entre miembros del ingroup alimentan las valoraciones y preferencias de los individuos independiente de sus motivaciones políticas o personales (Dawtry et al., 2015). Como tal, la interacción con referencias culturales “típicas para nuestro estrato” (es decir, “los orígenes de clase alta”), como serían “leer a Shakespeare” (#15), constituyen barreras simbólicas fácilmente identificables a la pertenencia de la élite. Los resultantes patrones de referencia cultural son profundamente arraigadas y predictivos de la pertenencia de “clase”. Un extraordinario énfasis de las personas participantes en la educación corrobora esto. Al igual que en el espacio de la salud, el sistema educativo es altamente fragmentado,

no solo en relación a la división público-privada sino que dentro del segmento privado, donde persiste una creencia cuasi-religiosa en la educación como motor de movilidad social, fomentado por una “elitización” entre las instituciones privadas que se percibe como meritocracia accesible para todo el mundo (cuando un grado en una universidad privada puede costar más de medio millón de pesos solo en matrículas escolares). De hecho, las instituciones de educación privada que atienden a las élites específicamente funcionan como lugares de no-interacción con otros estratos. Ofrecen aplicaciones prácticas para “otrear” que combinan los ideales meritocráticos con las estructuras clásicas “clasistas” que llevan a “este tipo de grupismo” (#15).

AFLUENCIA RELATIVA: RE-CENTRANDO LA DISTRIBUCIÓN

La separación espacial y social significa entonces que las élites viven en su “propio” mundo. Sus “burbujas” exclusivas condicionan cómo hacen sentido de la desigualdad. Más que percibir la realidad de forma “errónea”, las élites parecen entender su propia realidad bastante bien. Donde les falla es en la presunción de que la realidad para los demás sea parecida a la suya (Khan, 2015). Aun así, ¿por qué parece que las élites están preocupadas por la desigualdad dentro de sus entornos más ricos que el promedio?

A pesar de que las élites perciben una estructura de desigualdad truncada en relación con la parte inferior de la distribución; de hecho, sí experimentan amplias desigualdades. Solo que estas se ven diferentes a las del resto porque ocurren adentro de una fracción de la distribución que los demás rara vez logran vislumbrar. En efecto, ni la élite ni el resto ven la imagen completa. Mientras que las élites recortan la parte baja, los demás normalmente tienen poca noción de cómo se ve la parte alta “desde adentro”. La particularidad del marco perceptual de quienes tienen los ingresos más altos resta en que sus contactos sociales, a pesar de no ser representativos para la distribución de ingresos en su conjunto, representan una amplia gama de ingresos en comparación con otros estratos socio-económicos; simplemente porque las diferencias entre los ingresos

más altos son grandes. Eso lleva a una falta percibida de relaciones “tan altos como el décimo decil” #2, #4), “o incluso el noveno” (#10).

Como las diferencias dentro de esta fracción alta son casi comparables con aquellas entre la sociedad en su conjunto, gracias a las diferencias substanciales entre un ingreso de MXN 120 000 y varios millones (como en mi muestra), los miembros de los renglones bajos del universo de élite se perciben como relativamente “pobres” en comparación con los de rangos más altos. Entre más desigual se hace el sistema general, más fuertes se vuelven estos efectos como consecuencia de la compartimentalización física y social que define sus vidas cotidianas. Las personas participantes sí aprecian su calidad de vida, considerándose a sí mismas “acomodadas” en comparación con quienes trabajan en puestos con ingresos bajos por necesidad en vez de tener el privilegio de elegir libremente sus actividades. Sin embargo, la extensión de pares “excepcionales” que tienen en sus entornos desplaza los valores base de lo que constituye un “promedio”, normaliza lo extraordinario y reorienta su ego en relación con lo que es este nuevo “normal”. Desde su perspectiva, su universo (desproporcionadamente rico) extiende hacia tanto más arriba que realísticamente no pueden ubicarse a sí mismos en la mera cima. Esto lleva a un re-centrar del universo distribucional alrededor de la posición propia donde el extremo inferior es recordado por falta de exposición a la pobreza, y el ego es resituado en el centro gracias a una exposición desproporcionada a personas ricas, lo cual alarga su parte alta.

La ambivalencia de sentirse divididos entre el reconocimiento del privilegio propio en comparación con aquellos en posiciones peores y una consciencia de la existencia de individuos infinitamente más ricos es una constante en los testimonios acerca de su suerte, incluyendo a uno que se autocaracteriza como “el pobre del grupo”:

Hay un nivel de gente muy rica que vive en otro mundo. Yo puedo ganar bien [0,5 millones mensuales], pero nunca he hecho dinero de verdad. No me puedo quejar de nada, tengo

mi patrimonio... Aun así, la vida es cara; no tengo un avión, no tengo un yate y no me voy a alojar en el Ritz de París. Como estos tipos que pueden decidir mañana: “vamos a París”, agarran sus cosas y se van, ¿no? (#31).

Aunque claramente se les percibiría como ricos desde la perspectiva del resto de la sociedad, dentro de su propio marco de referencia están “bien”, pero no excesivamente tan bien. Las personas participantes reconocen su posición relativamente afluente comparada con “los pobres”. Una consecuencia de la cima aparentemente sin límite y los estilos de vida asociadas con esta es que los estilos de vida de los “verdaderamente” ricos se describe con asombro y a veces incredulidad, incluso desde dentro del 1 % más alto:

Tienen sus propios aviones. Así que agarran sus cosas y dicen: “vamos a nuestra casa en [complejo playero mexicano] donde tienen ocho habitaciones”. Me considero muy acomodado, muy afortunado, pero nada que ver con estos tipos. Y no estoy hablando del tipo de fortunas de [Carlos] Slim, noooo, estoy hablando de gente que tiene 200, 300 millones de dólares de riqueza. Yo, tengo como diez, ok (#31).

En su propio universo, muchos no se cuentan a sí mismos entre los renglones más altos y parecen experimentar una experiencia similar a la ansiedad de estatus (*status anxiety*) cuando miran a sus amistades “ricos”, tal como se esperarían de grupos relativamente pobres. La falta de una correlación clara entre sus percepciones y los ingresos de los participantes reafirma que la experiencia de la afluencia relativa no se relaciona con la posición objetiva en la distribución de ingresos (incluso dentro del 1 % más rico) que puedan ocupar, sino que depende de las comparaciones que hacen.

Por ende, mientras que los miembros de la élite se encuentran segregados de una gran parte de la sociedad en todos los aspectos de la vida cotidiana, aun así, viven en ambientes muy heterogéneos de alta desigualdad en la cima. Sus autoubicaciones, más que percepciones

erradas, reflejan una realidad dentro de este marco de referencia. Las personas participantes claramente ocupan una escala de referencia distinta, recentrada para sus estimaciones, donde a quienes consideran pobres reciben ingresos alrededor de la media nacional, mientras que a quienes se percibe como ricos se encuentran lejanos de su propio nivel –confortable pero no extraordinario–.

La riqueza así se hace un fenómeno multidimensional, dinámico y construido socialmente –es decir, relativo– (en analogía al reconocidamente multidimensional, dinámico y socialmente construido concepto de la pobreza). El acertijo completo de las percepciones diferenciadas de la desigualdad entonces se puede resolver en torno a una explicación relativamente mundana: tenemos que hablar de la desigualdad como es percibida por, más que algo que exista independientemente de un marco de referencia. La percepción de desigualdad de una élite difiere de aquella de los demás porque las élites habitan un mundo distinto, pero igualmente uno lleno de desigualdades. En resumen, viven una afluencia relativa.

CONCLUSIONES

En este capítulo se mostró que las percepciones particulares de las élites se pueden explicar sin tener que recurrir a argumentos basados en la manipulación o bien una diferencia intrínseca en el carácter individual que a menudo se les atribuye a los ricos. Más bien, las dinámicas del mundo material en el que se desenvuelven las personas ricas tienden a diferenciarse de aquel del resto de la gente, especialmente en contextos de mucha desigualdad y una concentración de riqueza en clústers espaciales. El problema es que el entorno particular de élite erróneamente les hace tomar su mundo (más rico) como el mundo, escondiendo efectivamente las realidades de la mayoría.

Estos resultados tienen implicaciones teóricas y prácticas. Primero, la riqueza, tal como la pobreza, es un concepto relacional y depende de las referencias que identificamos como importantes. Como éstas varían entre contextos, así también cambian las percepciones de desigualdad. Tal vez las élites excluyan el extremo bajo

de la distribución de sus mapas mentales. Sin embargo, mientras que para los demás “el 1 %” representa una caja negra, las élites de hecho existen dentro de esta parte más desigual de la distribución. Los miembros de la élite, al igual que las demás personas, tienden a comparar su ingreso y posición social con su entorno más que con la media nacional o población general. Y como ellos viven en un mundo distinto y más rico, sus capacidades para referirse a la sociedad en su conjunto son restringidas.

Como las percepciones son empotradas en el contexto social particular, y las percepciones de la desigualdad –precisas o no– se correlacionan con las preferencias redistributivas, una redistribución directa puede parecer menos urgente cuando la desigualdad es percibida como más baja, y soluciones indirectas como la educación y programas de alivio a la pobreza propuestas por los participantes pueden verse como suficientes, dejando a los procesos documentados aquí como antagónicos a los esfuerzos políticos de reducir la desigualdad. Investigaciones futuras tendrán que determinar las respuestas óptimas en términos de políticas públicas ante este panorama, las cuales necesitarán llegar más allá de intervenciones informativas, a repensar los espacios urbanos y mejorar la distribución de la riqueza con el fin de mejorar la interacción entre personas de diferentes estratos socioeconómicos. Sin embargo, una primera intervención necesaria para enfrentar la desigualdad es la creación y diseminación de mejor información sobre la desigualdad. En este sentido, el presente capítulo, a través de un lente de desigualdad subjetiva, enfocó la desigualdad vivida dentro de, y percibida desde, el segmento más rico de la población mexicana. Como se mostró, su contexto es de alta desigualdad, pero con circunstancias materiales, socioculturales y espaciales muy distintas a las de la población mayoritaria. Por consiguiente, las perspectivas de las élites mexicanas muestran particularidades que las distinguen del resto de la población: se perciben como personas que llegaron a crear cierta riqueza, pero siguen sintiéndose con muchas carencias económicas comparado con sus ‘pares’ infinitamente

más ricos. Este sesgo de la afluencia relativa influye tanto en las soluciones limitadas propuestas por los grupos de élite para enfrentar el problema, como en las narrativas públicas al respecto y por ende en la construcción social de la desigualdad.

BIBLIOGRAFÍA

Acemoglu, Daron y Robinson, James A. (2012). *Why Nations Fail: The Origins of Power, Prosperity and Poverty*. Nueva York: Crown Publishing.

Álvarez, Sonia (2007). Concentración de la riqueza, millionarios y reproducción de la pobreza en América Latina. *Sociologias, Porto Alegre*, 9(18), 38-99. <https://seer.ufrgs.br/sociologias/article/view/5648>

Bartels, Larry M. (2008). Unequal Democracy: The Political Economy of the New Gilded Age. *Princeton University Press*, 46 (03), 46-174. <https://doi.org/10.5860/choice.46-1746>

Bublitz, Elisabeth (2017). Misperceptions of income distributions: Cross-country evidence from a randomized survey experiment. *LIS Working Paper*, 694.

Bustos, Alfredo y Leyva, Gerardo (7 de junio del 2016). 'Hacia una estimación más realista de la distribución del ingreso en México'. *Este País*. <http://www.estepais.com/articulo.php?id=573&t=hacia-una-estimacion-mas-realista-de-la-distribucion-del-ingreso-en-mexico1>

Caldeira, Teresa Pires de Rio (2007). *Ciudad de Muros*. Barcelona: Gedisa.

Campos Vázquez, Raymundo M.; Krozer, Alice; Ramírez, Aurora; De la Torre, Rodolfo y Vélez, Roberto (2022). Perceptions of Inequality and Social Mobility in Mexico. *World Development* 151, 105778.

Campos Vázquez, Raymundo M.; Chávez, Emmanuel y Esquivel, Gerardo (2016). Estimating top income shares without tax return data: Mexico since the 1990s. *Centro de Estudios Económicos Documento de Trabajo No. 4-2016*. Ciudad de México: Colmex.

Campos Vázquez, Raymundo M.; Chávez, Emmanuel y Esquivel, Gerardo (2014). Los ingresos altos, la tributación óptima y la recaudación posible. *Centro de Estudios de las Finanzas Públicas México*, 6(18), 24-64.

Cattani, Antonio (2007). Desigualdades socioeconómicas: conceptos e problemas de pesquisa. *Sociologias, Porto Alegre*, 9(18), 74-99. <https://www.redalyc.org/pdf/868/86819553005.pdf>

CEEY (Centro de Estudios Espinosa Yglesias) (2019). Informe Movilidad Social 2019. Hacia La Igualdad Regional de Oportunidades. Ciudad de México: Espinosa Yglesias Research Center. <https://ceey.org.mx/informe-movilidad-social-en-mexico-2019-hacia-la-igualdad-regional-de-oportunidades/>

Cerón-Anaya, Hugo (2019). *Privilege at Play: Class, Race, Gender, and Golf in Mexico*. Oxford: Oxford University Press.

Chambers, John R.; Swan, Lawton K. y Heesacker, Martin (2014). Better Off Than We Know: Distorted Perceptions of Incomes and Income Inequality in America. *Psychological Science*, 25(2), 613-618.

CONEVAL. (2019). "Medición de La Pobreza. Consejo Nacional de Evaluación de La Política Social." https://coneval.org.mx/Medicion/MP/Paginas/Pobreza_2016.aspx

Cruces, Guillermo; Perez-Truglia, Ricardo y Tetaz, Martin (2013). Biased Perceptions of Income Distribution and Preferences for Redistribution: Evidence from a Survey Experiment. *Journal of Public Economics*, 98, 100-112.

Dawtry, Rael J.; Sutton, Robbie M. y Sibley, Chris G. (2015). Why Wealthier People Think People Are Wealthier, and Why It Matters: From Social Sampling to Attitudes to Redistribution. *Psychological Science* 26(9), 1-12.

del Castillo, Miguel (2015). La magnitud de la desigualdad en el ingreso y la riqueza en México. Una propuesta de cálculo. *Cepal México Serie Estudios y Perspectivas* No. 167. Ciudad de México: United Nations.

Elias, Norbert y Scotson, John L. (1994). *The established and the outsiders: A sociological enquiry into community problems*. SAGE Publications Ltd. <https://dx.doi.org/10.4135/9781446222126>

Esquivel, Gerardo (2015). Desigualdad Extrema en México: Concentración del Poder Económico y Político. *Oxfam México*. http://www.cambialasreglas.org/pdf/desigualdadextrema_informe.pdf

Fernández-Albertos, José y Kuo, Alexander (2015). Income Perception, Information, and Progressive Taxation: Evidence from a Survey Experiment. *Political Science Research and Methods*. DOI:10.1017/psrm.2015.73.

Gilens, Martin (2012). *Affluence and Influence: Economic Inequality and Political Power in America*. Princeton: Princeton University Press.

Gimpelson, Vladimir y Treisman, Daniel (2015). Misperceiving Inequality. *IZA Discussion Paper No. 9100* June 2015.

Hecht, Katharina (2017). A Relational Analysis of Top Incomes and Wealth: Economic Evaluation, Relative (Dis)advantage and the Service to Capital. *LSE International Inequalities Institute Working Paper No. 11*.

INEGI (2016). 'El INEGI mejora la captación del ingreso de los hogares. *Boletos de Prensa No. 286/16*. Aguascalientes. http://www.inegi.org.mx/saladeprensa/boletines/2016/especiales/especiales2016_07_03.pdf

Iturriaga, Eugenia (2016). *Las élites de la ciudad blanca. Discursos racistas sobre la otredad*. Mérida: UNAM.

Khan, Shamus (2015). The Counter-Cyclical Character of the Elite. En Glenn Morgan, Paul Hirsch y Sigrid Quack (eds.), *Elites on Trial* (Research in the Sociology of Organizations, Volume 43) (pp. 81-103). Bingley: Emerald Group Publishing Limited.

Krozer, Alice; Moreno-Brid, Juan C. y Rubio Badan, Juan C. (2015). Inequality and Minimum Wages: Not even talking, much less walking in Mexico. *Investigación Económica*, 74(293), 3-26.

Lindemann, Kristina (2004). The Changing Perception of Social Position. En Ellu Saar (ed.), *Towards a Normal Stratification Order: Actual and Perceived Social Stratification in Post-Socialist Estonia* (pp. 481-499). Frankfurt: Peter Lang GmbH Internationaler Verlag der Wissenschaften.

Mijs, Jonathan B. (2017). Inequality is getting worse, but fewer people than ever are aware of it. *The Conversation*. <https://theconversation.com/inequality-is-getting-worse-but-fewer-people-than-ever-are-aware-of-it-76642>

Mijs, Jonathan B. (2019). The Paradox of Inequality: Income Inequality and Belief in Meritocracy Go Hand in Hand. *Socio-Economic Review* 0 (0): 1-29. <https://doi.org/10.1093/ser/mwy051>

Norton, Michael I. y Ariely, Dan 2011. Building a Better America-One Wealth Quintile at a Time. *Perspectives on Psychological Science* 6 (1): 9-12. <https://doi.org/10.1177/1745691610393524>

Payne, Keith (2017). *The Broken Ladder: How inequality affects the way we think, live and die*. Londres: Viking.

Peralta, Leo (2017). *El INEGI reveló nuestra pigmentocracia*. http://www.huffingtonpost.com.mx/leo-peralta/el-inegi-revelo-nuestra-pigmentocracia_a_22488829/

Reis, Elisa P. y Moore, Mick (eds.) (2005). *Elite Perceptions of Poverty and Inequality*. London: Zed Books.

Serna, Miguel (2019). ¿Cómo mejorar el muestreo en estudios de porte medio usando diseños con métodos mixtos? Aportes desde el campo de estudios de elites. *Revista Empírica*, 43: 187-210. <http://revistas.uned.es/index.php/empiria/article/view/24305>

Sherman, Rachel (2017). *Uneasy Street: The Anxieties of Affluence*. Princeton University Press.

Solís, Patricio; Güémez Graniel, Braulio y Lorenzo Holm, Virginia (2019). *Por mi raza hablará la desigualdad. Efectos de las características étnico-raciales en la desigualdad de oportunidades en México*. Ciudad de México: Oxfam. https://www.oxfamMexico.org/sites/default/files/Por%20mi%20raza%20hablara%20la%20desigualdad_0.pdf

Tourliere, Mathieu (2017). Malnutrición cuesta a México 28 mil mdd por año, alerta informe de la Cepal. *Proceso*. <http://www.proceso.com.mx/483801/malnutricion-cuesta-a-mexico-28-mil-mdd-ano-alerta-informe-la-cepal>

WealthX (2016). The Wealth-X World Ultra Wealth Report 2015-2016. <http://www.wealthx.com/articles/2016/the-wealth-x-world-ultra-wealth-report-2015-2016/>

EMPRESARIOS, POLÍTICOS Y DESIGUALDAD:

DISPUTAS POR LA DISTRIBUCIÓN DE LA RIQUEZA SOCIAL EN EL MARCO DE LA PANDEMIA POR COVID-19

Florencia Luci
Victoria Gessaghi

INTRODUCCIÓN

La crisis global del último cuarto del siglo XX redefinió los términos de la acumulación capitalista y la integración social tanto en Argentina como en la región. En un contexto de profundización de las desigualdades sistémicas del capitalismo, con tasas de concentración, patrimonialización y renta que alcanzan máximos históricos globales y regionales (Piketty, 2013; Atkinson y Piketty, 2010), las disputas sobre el bien común y el rol del Estado en su materialización se agudizaron. En particular, las élites económicas se vieron exigidas a renovar sus modos de justificar y legitimar sus posiciones de privilegio a partir de disputar sentidos sobre lo común, la desigualdad y su contribución al interés general (Serna y Bottinelli, 2018; Atria y Hernández Aracena, 2020; Vommaro y Genè, 2018; Cárdenas, Robles-Rivera y Martínez Vallejos, 2020; Castellani, 2018; Nercesian, 2017).

En Argentina, la profundización de la desigualdad y la polarización social resquebrajó la imagen de este país como igualitario y cerró un ciclo basado en el principio de integración del conjunto de los sectores sociales. Además, la consolidación de los regímenes neoliberales intensificó los procesos de individualización y mercantilización (Kessler, 2014). Lo anterior puso en el centro de la escena una narrativa que apela a la responsabilidad individual en la reproducción de las condiciones de vida, al avance de la lógica del mercado en diversos espacios sociales, a criterios meritocráticos de asignación y justificación del bienestar, entre otros (Jelin, Motta y Costa, 2021).

En un momento en el cual ciertos consensos se resquebrajan, la lucha hegemónica por imponer nuevas condiciones de legitimación recrudece. La visibilidad de la desigualdad avivó las disputas en torno a los principios que la legitiman; es decir, de los criterios más o menos compartidos y capaces de convencer a los otros de su justicia o injusticia (Dubet, 2020). Los análisis sobre modos en que los sistemas de valor y los repertorios de evaluación producen y sostienen la dinámica de la desigualdad y el privilegio cobran relevancia en la región (Reygadas, 2008; Jelin, Motta y Costa, 2021) y en el país (Canelo, 2019; Vommaro y Gené, 2018, Landau, 2022, Nougés y Salerno, 2022).

Este texto busca aportar a dichos diálogos regionales desde una perspectiva que analiza los modos en que las élites económicas establecen la relación entre lo común y la justificación de la desigualdad. En particular, explora el debate suscitado entre una fracción de la élite económica (los empresarios¹ industriales, agropecuarios y sus corporaciones) y política ante la tentativa del gobierno de Alberto Fernández (2019-2023) de implementar un impuesto a las grandes fortunas (en adelante, IGF) en el marco de la pandemia por Covid-19. Para ello, se recuperan los discursos públicos que estos actores emitieron en medios de comunicación, redes sociales,

1 En adelante nos referiremos a empresarios, políticos y funcionarios utilizando un genérico masculino dado que el 90 % de los actores involucrados en el debate recuperados en nuestra base de datos son hombres.

charlas públicas, entre otros,² a lo largo del año 2020 y parte del 2021; desde que la medida fue propuesta hasta su sanción como Ley.³

A diferencia de otras medidas para paliar la crisis económica y sanitaria que se anunciaron por decreto, el IGF se presentó como un proyecto de Ley para buscar consenso. La alta conflictividad que desencadenó la iniciativa en la élite económica explica el largo debate público generado, desde las primeras expresiones en abril del 2020, hasta cuando finalmente fue aprobada por el Congreso en diciembre de ese año y reglamentada al siguiente. Pese a la crítica virulenta de las élites, en mayo del 2021 la Administración Fiscal de Ingresos Públicos anunció que la primera recaudación del cobro de dicho impuesto superó los 223 000 millones de pesos provenientes del pago del 80 % de las personas contribuyentes alcanzados por el gravamen.⁴ Si bien otras iniciativas similares fueron propuestas en la región, solo Argentina, Bolivia y Chile lograron implementar un impuesto a las fortunas en ese periodo.⁵

2 Estos discursos fueron sistematizados por el Grupo de Estudios sobre Jerarquías del Instituto Gino Germani de la UBA, con financiamiento de la ANPCyT y de la UBA. La matriz de datos recoge discursos públicos emitidos por actores individuales y colectivos del sector: 1) político, 2) empresarial, 3) sindical y 4) de las organizaciones sociales; a propósito de cuatro medidas que el gobierno buscó implementar durante la pandemia en el 2020: impuesto a las grandes fortunas, Asistencia de Emergencia al Trabajo y la Producción, Ingreso Familiar de Emergencia y expropiación de la cerealera Vicentín. La matriz recoge 794 entradas que representan discursos textuales emitidos en diferentes medios públicos: diarios, revistas, radio, TV, redes sociales, páginas oficiales, etc.

3 Ley 27605 Aporte solidario y extraordinario para ayudar a morigerar los efectos de la pandemia. El IGF establece un “aporte solidario” por única vez que grava a las personas con un patrimonio superior a los 200 millones de pesos (unos 2 millones de dólares). Alcanzó a unas 12 000 personas en un país de 44 millones.

4 “Impuesto a las grandes fortunas: el 80 % lo pagó y AFIP recaudó \$223.000”, El Cronista, 2/5/2021, <https://www.cronista.com/economia-politica/impuesto-grandes-fortunas-pago-80-y-afip-recaudo-223-000-millones/>

5 El impuesto a las grandes fortunas fue discutido también en Perú, Ecuador, México y Colombia, donde no fue promulgado. En los países donde sí, su implementación fue diversa. En Bolivia, se instaló una erogación anual del 1,4 por ciento del patrimonio que afecta a 152 millonarios. En Chile y en Argentina el impuesto fue más alto, pero por única vez. Sin embargo, en el primero solo alcanzó a los ultraricos, quienes poseen más de 22 millones de dólares. Si bien la promulgación de un impuesto tal cuenta con amplia aprobación popular fue la correlación de fuerzas parlamentarias lo que selló su suerte en cada país. La creación del impuesto en Bolivia y en Argentina

En esta coyuntura de fuerte discusión pública interesa indagar en los principios de justificación que actores individuales y corporativos del empresariado movilizaron para disputar la legitimidad de los efectos de recaudación y redistribución de la riqueza social que el IGF intentó proponer. Para eso, se recupera el abordaje de François Dubet (2020) sobre los criterios comunes de justicia. Según el sociólogo francés, en las sociedades modernas, las desigualdades solo son aceptables en la medida en que se las considere justas o injustas a fin de defenderlas o combatirlos y en todos los casos debe justificárselas (2020, p. 69). Siguiendo su planteamiento conceptual, los actores sociales movilizan criterios de justicia comunes que se organizan y combinan de maneras heterogéneas alrededor de tres principios: igualdad, mérito y autonomía. El primero considera injustas las situaciones y conductas que ponen en cuestión la igualdad fundamental de los individuos: “debemos ser tratados como iguales pese a las desigualdades sociales y estas son insoportables cuando amenazan una humanidad común. Por eso las desigualdades excesivas son intolerables” (Dubet, 2020, p. 71). El principio del mérito considera justas solo aquellas desigualdades producidas en virtud del esfuerzo, el talento y la utilidad de cada uno. Es justo recompensar a quienes lo merecen genuinamente, mientras que las prebendas y el privilegio deben ser castigados. Por último, los individuos pueden apelar a un tercer principio, el de autonomía. Dubet señala que las desigualdades no deben asociarse a una dominación excesiva, ni poner trabas a la autonomía o la creatividad de los individuos. Debe reconocerse la singularidad y respetarse la voluntad de actuar por iniciativa propia.

Los principios que fundan la justicia social enfrentan, a menudo, problemas vinculados a su carácter polisémico. Por su parte, al referirse a ellos, los propios actores suelen considerarlos antagónicos. Y en cada coyuntura es posible adherir a diversos principios en tensión sin que ninguno se imponga unívocamente sobre

fue impulsada por los gobiernos nacionales con amplias mayorías parlamentarias al momento de su sanción. En Chile, la alícuota se estableció gracias a un proyecto legislativo opositor a un Gobierno que ya había perdido gran parte del apoyo popular.

otro. Sus articulaciones asumen formas heterogéneas. Finalmente, las críticas a uno y a otro son constantes, siendo los propios actores quienes las elaboran una tras otra. Estos principios no son nuevos, constituyen los fundamentos de las sociedades modernas. Es decir, la disputa por sus definiciones presentes se realiza a partir de una trama de sentidos configurados históricamente.

En el caso de Argentina, el clamor por la autonomía recuperó sentidos profundos que la tradición de pensamiento liberal decimonónico expresó en las élites fundadoras de la nación: ideario antipolítico, crítico del Estado, entusiasta de la sociedad civil y del mercado (Hora, 2009). Por su parte, la meritocracia como forma legítima de organizar la vida común se halla en los cimientos de la Argentina moderna a partir de la figura del inmigrante europeo que llegaba al país a principios de siglo XX con expectativas de progreso y ascenso social. Con él también se consolidó la representación de la Argentina igualitaria, que ingeniaba un “crisol de razas” sin jerarquías sociales institucionalmente consagradas capaces de definir lo común. En este periodo, la disputa por derechos políticos y sociales impulsó procesos de colectivización que ampliaron la dimensión social del Estado (Bohoslavsky y Soprano, 2010). Al profundizar sobre estos procesos a mediados del siglo pasado, la oposición liberalismo-populismo dio forma a la discusión sobre el rol regulador y bienestarista del Estado, y a los alcances y legitimidad de sus acciones redistributivas.

Esta trama de oposiciones se va a reeditar con sus variaciones categoriales y especificidades políticas a lo largo de la historia argentina. Estas variaciones y reapropiaciones contemporáneas las recoge este artículo a partir de la discusión por la aplicación del IGF en un contexto en el cual, como se señala más arriba, los procesos de mercantilización, privatización y desigualdad convergieron en la “hiperindividualización” de la sociedad argentina actual (Canelo, 2019, p. 26). La discusión de los sectores empresarios excede lo meramente impositivo: la preeminencia de la ética del esfuerzo individual, la crítica a los instrumentos colectivos de ascenso social, la exacerbación de la autonomía y el mérito como valores opuestos al

principio de igualdad en tanto prebenda estatal. Lo que se discute, y se busca analizar en este capítulo, son, en definitiva, las formas de lo común, los aportes a esa construcción colectiva y los modos legítimos de formar parte.

EL PRINCIPIO DE AUTONOMÍA O LA LIBERTAD PARA CREAR RIQUEZA

En septiembre del 2020, el Poder Legislativo se dispuso a debatir el proyecto de ley enviado al Congreso por el Poder Ejecutivo Nacional con vistas a sancionar un impuesto a las grandes fortunas. Este preveía el pago del gravamen por única vez y fue presentado como un impuesto solidario. Desde su presentación ante la sociedad en el discurso presidencial de apertura de sesiones legislativas de ese año, la discusión sobre su legitimidad inundó redes sociales y medios de comunicación. Los sectores que se verían afectados por la medida no tardaron en expresar su oposición. La Asociación Empresaria Argentina (AEA) emitió un crítico comunicado en donde expuso su preocupación por el modo en que la aplicación del impuesto afectaría al sector privado:

El camino más eficaz para generar empleos, ingresos y reducir la pobreza es la movilización plena de las energías del sector privado, es decir, permitir y estimular tanto a individuos como a pequeñas, medianas y grandes empresas a emprender, a desarrollar nuevos proyectos, a invertir, a innovar y a conquistar mercados externos [...] Debe además garantizarse el derecho de propiedad y evitarse la aplicación de impuestos confiscatorios que alejen de la Argentina a empresas y personas (AEA, Diario Perfil, 09 de junio del 2020).

Además, argumentó que el proyecto de ley desconocía la capacidad de los individuos para actuar según su propia iniciativa, el impuesto era desestimado a partir de un criterio de justicia vinculado al principio de autonomía: el IGF introducía obstáculos a la actividad privada y afectaba la creatividad de los individuos. La iniciativa fue leída por algunos sectores como un avance del Estado sobre las libertades

individuales. El ex presidente de la república y fundador del PRO, el principal partido de la oposición señaló: “No se reconocen los derechos básicos de los ciudadanos para que cada uno proyecte su vida como quiera hacerlo, porque es el Estado el que aspira a decidir por nosotros” (Mauricio Macri, Diario La Nación, 14 de setiembre del 2020).

Como señala Dubet (2020), el principio de autonomía entra en tensión con el principio de igualdad en tanto la sujeción a lo común es percibida como un obstáculo al dinamismo económico, al desarrollo de la singularidad de cada ser humano y, en definitiva, a la libertad. En esta línea argumental, dentro del arco político opositor se advertía sobre el riesgo de que las desigualdades se combatieran a partir de una excesiva regulación estatal. Los sectores agropecuarios nucleados en las Confederaciones Rurales Argentinas (CRA) se quejaban de que:

Según un informe del FMI, Argentina posee la mayor carga tributaria de América Latina [...] y ahora con riesgo de sumar un impuesto más, una piedra más, a la pesada mochila impositiva que lleva cualquier emprendedor de cualquier sector en el país (CRA Sitio Web Oficial, 09 de julio del 2020).

La discusión sobre los tributos de las élites económicas, en especial las empresariales, es de larga data. En foros empresariales y medios públicos, el discurso empresarial critica la fuerte presión impositiva que ejerce el Estado argentino sobre quienes, en teoría, son responsables de poner en marcha inversiones capaces de mover el aparato productivo y generar riqueza social. El reclamo suma, como si fueran equivalentes, impuestos a las personas físicas, a las personas jurídicas y a los bienes registrables.⁶

6 En relación con los impuestos a las personas físicas, un individuo debe pagar el Impuesto al valor agregado (sobre los bienes que se consumen), el impuesto a las Ganancias (sobre el salario), Bienes personales y, en algunas jurisdicciones provinciales, el impuesto a la Herencia. A estos gravámenes se sumaba ahora la posibilidad de pagar el IGF.

Sin embargo, las cifras de la OCDE muestran que el porcentaje de ingresos tributarios por impuestos a la renta de personas físicas en relación con el PBI en el 2019 en Argentina era de 2 % frente al 24,3 % de Dinamarca, al 10,3 % de EE. UU., al 9,3 % de Francia o al 9 % del promedio de América Latina y el Caribe. Asimismo, Argentina tiene una recaudación tributaria como porcentaje del PBI del 28 %, inferior a Brasil (33 %), a Uruguay (29 %), al promedio de países de la OCDE (34 %) y superior a Chile (21 %). El promedio de la carga tributaria de la región es del 23 % (OCDE, 2020).

La propuesta del impuesto generó una ofensiva que discutió la legitimidad del Estado para realizar una acción recaudatoria concebida como un avance excesivo de lo público sobre lo privado y sobre la propiedad privada –en una operación discursiva que lleva al extremo estos cuestionamientos–. Al recuperar la tradición liberal clásica que defiende el poder liberador del capitalismo, es decir, el supuesto de que la libertad política es corolaria de la libertad económica (Boltanski y Chiapello, 1999), el CEO de uno de los estudios de auditoría más importantes del país destacó que se afectaba a la propiedad privada, resguardo de la libertad:

La suma del impuesto sobre los bienes personales y el de las grandes fortunas resulta confiscatoria y afecta el derecho de propiedad [...] Cuando un impuesto es confiscatorio, aniquila la propiedad privada y destruye la libertad que le da sustento a la democracia [...] No pueden alterarse los derechos fundamentales de los contribuyentes, aunque exista una emergencia económica (César Litvin, CEO de Lisicki, Litvin y Asociados, Revista Forbes, 09 de enero del 2020).

A esto se le sumaría la preocupación dentro de una fracción del arco político y empresarial por la forma en que el impuesto afectaría la actividad productiva. Durante los debates ocurridos en la

Comisión de Presupuesto y Hacienda del Congreso de la Nación, el diputado del PRO,⁷ Pablo Torelo, se dirigió a sus pares para expresar su rechazo a la medida en tanto se volviera un obstáculo al desarrollo económico:

Lo que sí va a hacer este impuesto es evitar que la gente tenga trabajo. En los diarios vemos todos los días cómo se van empresas. La inversión trae empleo, el empleo trae consumo, el consumo trae reactivación, y este trae inversión, empieza el círculo virtuoso. Nosotros hemos entrado en un círculo que no es virtuoso. En los últimos tiempos hemos entrado permanentemente en un círculo de poner más impuestos, gravar y perseguir a aquel que quiere invertir, en nombre de los que menos tienen. Lo único que hemos hecho es jorobar a los que menos tienen (Canal de YouTube Honorable Cámara de Diputados de la Nación, sesión 21 de setiembre del 2020).

La carga impositiva que suma dicho impuesto atentaría contra el lugar que le corresponde al empresariado en el desarrollo colectivo. Emprendimiento, inversión, crecimiento del empleo y reducción de la pobreza integran una narrativa para salir del estancamiento. Las condiciones necesarias para generar el clima de inversión capaz de atraer capitales y sectores empresarios dispuestos a emprender responden a las políticas clásicas que colocan al mercado como agente autónomo de la generación de crecimiento y al Estado como mero custodio de esa autonomía (Luci, 2023).

En definitiva, sin desconocer la profunda desigualdad de la sociedad argentina, estas argumentaciones señalan que la inequidad no se puede combatir avasallando la singularidad de los individuos, su libertad individual y su consecuente contribución a

7 El bloque del PRO reúne a 50 legisladores y representa la primera minoría en el Congreso. Está integrado por el PRO y otras fracciones partidarias opositoras de centro derecha aliadas.

la sociedad a partir de su iniciativa. El principio de autonomía promueve la libertad económica, el desarrollo de la propiedad privada y su derrame sobre el bien común.

EL MÉRITO COMO COMBUSTIBLE DE LA SOCIEDAD

El 19 de septiembre del 2020, sectores opuestos al Gobierno nacional se concentraron en el centro porteño y en otras ciudades del país. En medio de las restricciones a la circulación, la quinta manifestación nacional desde el inicio de la pandemia levantó consignas heterogéneas en defensa de la República, el rechazo a la “cuarentena eterna” y a la gestión sanitaria y económica del Gobierno.

En ocasión de lo que fue leído como una gran convocatoria opositora, la presidenta del PRO, Patricia Bullrich, publicó un rotundo comunicado en sus redes sociales. Allí felicitó la participación ciudadana y aprovechó la oportunidad para responderle al presidente, quien, unos días antes, había puesto en cuestión el valor del mérito.

Mucho se habló del mérito esta semana. Si para el presidente Fernández vale lo mismo romperse el alma que no hacerlo, sepan que para mí no. Creo que el sacrificio es el combustible que necesitamos como sociedad para sacar al país adelante (Página personal de Facebook, 19 de septiembre del 2020).

Los dichos del presidente que menciona Bullrich confrontaban, justamente, con la idea de mérito al oponer el principio de la igualdad como una base común de oportunidades. Durante un acto donde anunció diversas obras públicas, Alberto Fernández había sostenido que:

Lo que nos hace evolucionar o crecer no es verdad que sea el mérito, como nos han hecho creer en los últimos años. El más tonto de los ricos tiene más posibilidades que el más inteligente de los pobres. Mientras eso ocurra, no podemos estar tranquilos con nuestra conciencia. [...]

Las mejores sociedades son las que, precisamente, a todos les dan la oportunidad de desarrollarse (Diario Infobae, 15 de setiembre del 2020).

El intercambio entre Bullrich y el presidente recoge buena parte de la discusión pública entre políticos, funcionarios y empresarios en torno al IGF. Esta discusión retoma la sedimentación de sentidos históricos heterogéneos y en disputa: el mérito de las generaciones de principios del siglo XX, que llegaban a una tierra de oportunidades abiertas para todos, se contraponen a una noción contemporánea que, hilvanada al calor de los procesos de individuación y competencia de las últimas décadas, pone en escena las posibilidades desiguales de responder a la exigencia moral y práctica del mérito en sociedades fragmentadas y polarizadas. Los sectores empresarios impugnaron fuertemente un tributo que, entendían, cuestionaba los valores del mérito y el esfuerzo individual como base moral de la sociedad y, en particular, como el criterio para producir y distribuir la riqueza socialmente producida.

Siempre hemos confiado en el esfuerzo, la perseverancia, la educación, el riesgo, la innovación y el mérito como elementos dinamizadores de la vida en sociedad. Lo aprendimos de nuestros abuelos y lo visualizamos en su ejemplo de dedicación y sacrificio [...] No hay sociedades quietas y uniformes, hay distintas capacidades personales y es precisamente el mérito, como conglomerado de otros principios, lo que permite el crecimiento individual de las personas. Abundan los ejemplos en las sociedades modernas; no es igualando hacia abajo en donde las personas se desarrollan y crecen, no hay sociedades que progresen en base a una igualdad artificial, sino en la capacidad, el esfuerzo y la voluntad de progreso de cada individuo (Gustavo Hani, presidente de la Federación Argentina de Asociaciones de Empresas de Viajes y Turismo, Radio 10 AM 710, 27 de julio del 2020).

La idea de que el esfuerzo y el progreso individual son la base del crecimiento colectivo es una de las narrativas culturales más extendidas (Illouz, 2010). El individuo virtuoso se vuelve artífice y partícipe del bienestar general: su sacrificio, su trabajo, su esfuerzo, no solo lo alcanza a él, sino que se derrama a toda la sociedad. Por oposición, la igualdad que no nace de las capacidades y de la voluntad de progresar, sino que es producida por el Estado, sería artificiosa en tanto no proviene del orden natural de las cosas, sino de la intervención política. En la disputa pública, la jerarquización de una Argentina emprendedora, creyente del valor del trabajo y el mérito se opone a un modelo de país que amplía la acción del Estado como sostén de la vida colectiva y elemento de igualdad. De acuerdo con estas interpretaciones, la asistencia, asociada a la política populista que propone transferencias a los sectores más necesitados, genera una “igualdad artificial” y conlleva el riesgo de la aniquilación de las inquietudes individuales, la búsqueda de la auto superación, el emprendimiento y la actitud de crear cosas nuevas.

El impuesto es cuidar a los sectores vulnerables, está bien. Pero es preferible generar las condiciones para que esos sectores vulnerables consigan trabajos y dejen de vivir del asistencialismo del Estado [...] La solución es generar las condiciones para crear cada vez más empresarios que quieran arriesgar, invertir y crear nuevas fuentes de trabajo (Mario Grinman, secretario general de la Cámara Argentina de Comercio, Radio Cítrica, 04 de octubre del 2020).

Si bien existe cierto rechazo generalizado a la hiper riqueza y a la gran pobreza, el combate contra la desigualdad debe articular criterios asociados a la meritocracia. Desde el punto de vista del mérito, la promoción de la igualdad deviene prebenda, un obstáculo que desalienta la inversión y el desarrollo. Una genuina sociedad igualitaria se generaría primordialmente con base en el trabajo, el esfuerzo y la utilidad. Éste sería el legitimador de la riqueza. Durante el debate respecto a los alcances del IGF, las CRA señalaban en su cuenta

de Twitter que “solo es posible multiplicar la riqueza favoreciendo la posibilidad de generar recursos a través del trabajo y no destruyendo los capitales productivos” (@CRAprensa, 15 de setiembre del 2020). Las representaciones de los poseedores de grandes fortunas como agentes que generan trabajo se combinan con evaluaciones morales respecto de las formas adecuadas para generar ganancias: “hay que hacer la distinción del que tiene el patrimonio “timbeando” y el que tiene el patrimonio produciendo, generando empleo, pagando salarios”, decía Sergio Massa, presidente de la Cámara de Diputados y miembro de la coalición de gobierno nacional en un programa de televisión, “hacer la distinción respecto de quién la tiene acá y quién la tiene afuera. O sea, quién confía en el país y quién además no desconfía en el país” (Canal de YouTube de C5N, 15 de abril del 2020).

En el mismo sentido, un miembro de la Unión Industrial Argentina (UIA) distinguía el dinero obtenido “generando trabajo” y quienes crean ganancias a partir de la renta financiera:

Yo entiendo que pagar sobre empresas radicadas en el país que generan mano de obra permanentemente no es justo. Pagar sobre los plazos fijos o los ahorros de la gente en el exterior me parece justo [...] Si se gravan los bienes y los depósitos de los argentinos en el mundo, ese es un verdadero impuesto a la riqueza. Si se gravan las acciones de los argentinos con empresas en el país y que generan mano de obra, no me parece que a esa gente se la incentive a seguir invirtiendo (Miguel Rodríguez, Comité Ejecutivo de la UIA, No Pasa Nada en FM 95.5, 27 de setiembre del 2020).

Esta jerarquización entre el “capital productivo” proveniente de las fábricas y “el capital financiero” y especulativo refuerzan la representación de los poseedores de grandes fortunas como individuos meritorios que crean trabajo y contribuyen al bienestar general. Son, en definitiva, e invisibilizando completamente la participación de los trabajadores en la generación de riqueza, el combustible de la sociedad.

LA IGUALDAD O LA INJUSTICIA DE DIFERENCIAR A QUIENES MÁS TIENEN

El último de los criterios de justicia comunes puesto en evidencia en la discusión sobre el IGF es el de la igualdad. Son injustas las situaciones y conductas que ponen en cuestión la igualdad fundamental de los individuos (Dubet, 2022).

Este principio se enfrenta cotidianamente a la necesidad de definir quiénes pertenecen al círculo de la igualdad y trazar sus fronteras. Si en otras discusiones acerca de los merecedores de políticas se cuestionó, como en el caso del Ingreso Familiar de Emergencia,⁸ el alcance a personas trabajadoras con nacionalidad extranjera, en el caso del impuesto a las grandes fortunas la impugnación se produjo al plantear que la ley afectaba a “los sectores empresarios” (y no a todas las personas poseedoras de determinada fortuna). Mediante diversas operaciones discursivas, estos aparecían como los únicos destinatarios del impuesto. Transformaron al individuo alcanzado por el impuesto (los ricos) en un sector afectado, dedicado a producir (Gessaghi, 2022). Si la riqueza extrema resulta difícil de defender, la representación de los poseedores de grandes fortunas como un grupo dentro del campo de la producción abre un espacio de igualdad en donde resulta inadmisibles diferenciar contribuyentes. La Cámara Argentina de Inmobiliarias Rurales (CAIR) emitió un comunicado en el que consideraron improcedente que se “diferencie” a los empresarios del conjunto de los argentinos:

“El esfuerzo posible y concreto para mitigar los efectos de esta pandemia tiene que salir del conjunto de los argentinos y no solamente de un sector. El castigo a quien mayor tributa, conforme su capacidad, no es aceptable” (CAIR Sitio Web Oficial, 09 de noviembre del 2020).

8 El Ingreso Familiar de Emergencia fue otra de las medidas impulsadas por el Gobierno en el marco de la pandemia destinada a las personas trabajadoras más desprotegidas.

La operación discursiva que busca reemplazar el aporte “vinculado a los patrimonios de las personas humanas”, como figura en la letra de la Ley, por “empresarios” habilita una cadena de impugnaciones. Por un lado, permite articular el principio de igualdad –que no se distinga a los empresarios y se los castigue– con el de autonomía que mencionamos más arriba, haciendo alusión al rol de la actividad empresarial en el desarrollo económico y el bienestar general: “es injusto que en esta situación endeble se grave a los empresarios que pueden ayudar a reactivar la economía” (Mario Pergolini, director de Radio Vorterix, Diario El Cronista, 14 de abril del 2020). Por otro lado, permite el ejercicio de simetrización de agentes diferentes. El “empresariado” es igual al resto de los trabajadores: “En vez de sacarle más plata a los empresarios, el Estado debería ver cómo emparejar el juego entre empleadores y empleados para que funcione todo esto y así encontramos un camino para nuevas leyes laborales” (ibídem).

Esta igualación de agentes con un evidente peso desigual en la estructura social remite a la disputa clásica, aunque siempre renovada que busca equiparar los dos polos de la relación capital trabajo. En este caso, como señaló en una entrevista televisiva el empresario PyME Gustavo Lazzari: es el trabajo el que iguala. Ricos o pobres, asalariados, informales o capitalistas, los trabajadores son todos iguales y en función del principio de sujeción a lo común, el impuesto deviene ilegítimo:

El único privilegiado es el que no labura, a la gente a quienes se refiere este impuesto trabajó y ganó gaita [...] el impuesto va a quedar. Hoy le agarra al tipo de 3 apellidos, el año que viene a los de 2, y después le agarra a los “Pérez”,⁹ a los “González” y a todos los “Carlitos” que van a terminar tributando este impuesto (Programa Terapia de Noticias, Canal de YouTube de La Nación, 25 de setiembre del 2020).

9 Pérez y González son apellidos habituales en la Argentina. Junto con la mención a Carlitos la expresión refiere a que el impuesto va a llegar a los contribuyentes menores.

La segunda operación que emerge de esta trama de sentidos en disputa implica un intento de reparar la desigualdad a partir de la solidaridad. Las voces del oficialismo esgrimen argumentos que asocian la producción de igualdad con una actitud solidaria, recuperando sentidos fuertemente arraigados en el ideario del partido Justicialista fundado por Juan Domingo Perón: “Siempre hay que pedirle esfuerzo a los que tienen para los que menos tienen, eso es solidaridad, eso es igualdad” (Juan Zabaleta, Intendente de Hurlingham, Revolución Popular Noticias, Canal de YouTube, 09 de diciembre del 2020).

Este llamado a la solidaridad es justificado a partir de un conjunto de valores que asocian el aporte solidario, el altruismo y la ética social como modo de compensar el peso de la pandemia sobre los estratos más vulnerables. Como señala en una nota firmada de su puño Hugo Yaski, dirigente gremial y diputado por el oficialismo:

Se trata de que aquellos que poseen fortunas personales hagan ese aporte solidario, para que el país donde ellos construyeron sus grandes fortunas pueda enfrentar y salir a flote de esta situación tan difícil en la que estamos [...] que no sean los más pobres los que siempre paguen el mayor peso de la crisis. [...] Es una iniciativa que tiene que contar con el apoyo de todos los bloques, porque está pensada desde una concepción altruista, desde una ética social solidaria (El cohete a la luna, 30 de agosto del 2020).

La apelación a la solidaridad colectiva se legitima, también, en la emulación de una medida adoptada en varios países del mundo. Entrevistado en un programa televisivo, el presidente de la Nación señalaba que:

Cuando en el mes de mayo hicimos la reunión del G20, este tema fue planteado y prácticamente todos estuvieron de acuerdo con la idea de que se ponga un aporte extraordinario a las grandes fortunas por un criterio de solidaridad porque la economía se destruyó en todo el mundo. Es un aporte

extraordinario que deberían hacerlo con un criterio de solidaridad. Uno lo escucha a Bill Gates... a la heredera de Disney... escucha a las grandes fortunas del mundo. Carlos Slim es una de las fortunas más grandes del mundo y ha sido el que ha financiado la vacuna de Oxford y Astrazeneca. Me cuesta entender esta reacción (Sobredosis de TV, Canal de YouTube C5N, 29 de agosto del 2020)

La reacción a la que alude el presidente se comprende en una trama que recoge un sentido histórico y uno coyuntural. La discusión histórica recupera la negativa a avalar un impuesto que lee este tipo de tributos como un avance excesivo del Estado sobre la autonomía que concede la propiedad privada, y las consecuencias morales que se derivan de un sistema social basado en esas premisas. Desde este principio de igualdad, la autonomía es vista como un ensalzamiento del individualismo y las diferencias que amenazan la construcción de lo común, la solidaridad a lo colectivo (Dubet, 2022). La discusión coyuntural repone esta trama en las disputas políticas domésticas.

El diputado opositor de Juntos por el Cambio, principal coalición opositora, Luis Naidendorf, cuestiona al gobierno el embate que supone el impuesto contra los empresarios: “esta idea de los empresarios, que son aquellos que deberían aprender a ceder, a ganar menos y tener mayor solidaridad. Siempre se construyen relatos buscando enemigos”. Activando la disputa en términos que oponen “empresa-libre mercado-desarrollo” versus “Estado-impuestos-populismo”, la solidaridad vuelve a provocar la simetrización a partir de la demanda de “solidaridades compartidas”:

En un contexto de crisis como la que vivimos yo te diría que tenemos que avanzar con solidaridades compartidas. No se puede avanzar en un impuesto a un sector determinado cuando la política no da el ejemplo. No se puede con un doble discurso, como lo hace el presidente, exigir comportamiento y contención del empleo al empresariado cuando el Estado está ausente (Diario Infobae, 18 de abril del 2020).

La igualdad como una construcción solidaria que declina en los sectores más pudientes habilita este tipo de simetrías que cuestionan las diferenciaciones en la construcción de lo común. Como señala el diputado de Juntos por el Cambio Alberto Assef: “Por ahí, la solidaridad no es exprimir a los que tienen más plata, sino la solidaridad es estimular a los que tienen más plata o algún ahorro, lo invierten y generan trabajo y actividad. Son dos miradas de la solidaridad” (Radio Noticias Urbanas FM 95.5, 09 de enero del 2020).

Aporte solidario, concepción altruista, ética social solidaria, forjan una idea de igualdad que, a la vez, puede ser percibida como conformismo, aniquiladora del mérito o de la autonomía. Quienes apelan a ese principio se oponen al “egoísmo”, a los “individualismos” y contribuyen a reforzar una crítica a la desigualdad desde evaluaciones morales de los individuos y sus acciones. En este sentido, tanto la simetrización como la apelación a la solidaridad se apartan de la discusión en torno de la redistribución de la riqueza y de las condiciones que generan la desigualdad.

CONCLUSIONES

Las propuestas de implementar un impuesto a las grandes fortunas para contribuir a paliar la desigualdad que profundizó la pandemia movilizó una discusión pública en todos los países del globo. En Argentina, políticos y empresarios repusieron argumentos que discuten o avalan la medida en términos de su justicia distributiva. Estos discursos recogieron sentidos históricamente construidos pero que invocan elementos generales de la justificación de la desigualdad en las sociedades modernas.

En los últimos años, los estudios sobre las élites reflorecieron en la región (Cárdenas, 2020). Dentro de esta agenda de investigaciones, los análisis sobre las formas de legitimación de las desigualdades y el privilegio apuntan a mostrar los modos en que las élites económicas disputan en diferentes arenas públicas (foros corporativos, medios de comunicación, asambleas legislativas) sentidos que destacan su aporte a lo común y buscan incidir en pos de ello en ámbitos diversos (regulaciones impositivas, legislación). Este capítulo buscó

reponer esa disputa de sentidos por instalar definiciones justas sobre los modos genuinos de concebir una sociedad pujante, en la que las desigualdades y los privilegios se sostienen y explican en justas razones. Esos criterios de justicia responden a sentidos generales de la modernidad, aunque tamizados por la historia local. Las ideas generales de mérito, igualdad y autonomía registran declinaciones singulares en las particularidades nacionales a la vez que dan cuenta de debates que se producen y tienen profunda relevancia en toda la región: el rol de los Estados en la promoción de la igualdad, la superación individual en contraste con la seguridad institucionalizada, la mercantilización de las condiciones de vida, las posibilidades amplificadas de acaparación de las élites (Oxfam, 2020).

Este capítulo buscó aportar a esos debates con el fin de construir conocimiento sobre los modos específicos, situados, en que las élites económicas disputan formas de clasificación y ordenamiento social que, lejos de ser accesorias o epifenómicas, participan de la configuración de la dinámica de la desigualdad y el privilegio (Reygadas, 2008). El texto muestra que los rechazos a la aplicación de un impuesto a las grandes fortunas impugnaron la igualación artificial contraria al mérito en tanto protección indebida que atenta contra la iniciativa y la creatividad de empresarios y de trabajadores. El empresariado y sus voceros en las cámaras legislativas cuestionaron el impuesto tanto en términos del avance sobre la autonomía de los individuos –privados de ejercer su plena libertad y propiedad para el desarrollo creativo de proyectos productivos–, como en cuanto al principio del mérito. El mérito de dar trabajo que asumen los empresarios los posiciona como agentes que, en virtud del ejercicio de su libre autonomía, intervienen directamente sobre el bien común y devienen el motor de desarrollo del país. Estas posturas invocaron también el principio de igualdad para rechazar el impuesto: enfundados en el traje de empresarios que dan trabajo y generan desarrollo, los ricos alcanzados por el impuesto se presentaron como un sector dentro del proceso productivo que no debería ser tratado de forma diferente a otros sectores, en especial trabajadores y elencos

políticos. Una argumentación que tomó fuerza en la región cuando las élites económicas buscaron hacer frente a los “gobiernos progresistas” que repusieron el valor del Estado luego de la hegemonía neoliberal (Grassi y Hinze, 2018). Quienes apoyaron la propuesta la leyeron como un aporte solidario en pos de lograr una mayor igualdad social en un marco de crisis. Criticaron el individualismo egoísta de quienes amasan fortunas apoyados en el aliento a la libertad y la meritocracia en sociedades donde las condiciones de partida no aseguran un piso común, y destacaron la necesidad de un esfuerzo altruista de los que más tienen hacia los sectores más vulnerables.

Esta última postura se impuso en el Congreso argentino y el impuesto entró en vigor en el año 2021. Sin embargo, la magnitud de la disputa que se generó en torno de los principios que justifican una cierta distribución de la riqueza revelan la importancia de analizar los modos contemporáneos de legitimación de la desigualdad. En efecto, si bien la sanción de la norma implicó un avance en términos de lograr una mayor redistribución, los consensos sobre su justicia están lejos de ser homogéneos y mucho menos compartidos. Echar luz sobre los regímenes de justicia divergentes que sectores sociales movilizan para pensar lo común –la sociedad que se aspira a construir, la noción de bien común que la ordena y los modos válidos de formar parte– repone el compromiso de las ciencias sociales en la construcción de consensos que nos permitan vivir en sociedades más justas.

BIBLIOGRAFÍA

Atkinson, Anthony y Piketty, Thomas (2010). *Top incomes. A global perspective*. Oxford: Oxford University Press.

Atria, Jorge y Hernández, Javier (2020). Prácticas de distinción, justificación y reproducción de la élite: evidencia de los ámbitos financiero y tributario en Chile. *Revista Española de Sociología*, 29 (3), 543-559. <http://dx.doi.org/10.22325/fes/res.2020.34>

Bohoslavsky, Ernesto y Soprano, German (2010). *Un Estado con rostro humano. Funcionarios e instituciones estatales en Argentina (de 1880 a la actualidad)*. Buenos Aires: UNGS y Prometeo Libros.

Canelo, Paula (2019). *¿Cambiamos? La batalla cultural por el sentido común de los argentinos*. Buenos Aires: Siglo XXI.

Cárdenas, Julián (2020). Élités en América Latina: una introducción. *Revista Española de Sociología*, 29 (3), 459-465. <http://dx.doi.org/10.22325/fes/res.2020.29>

Cárdenas, Julián; Robles-Rivera, Francisco y Martínez-Vallejo, Diego (2020). Élités empresariales y desigualdad en tiempos de pandemia en América Latina. *Revista Española de Sociología*, 29(3), 715-726. <http://dx.doi.org/10.22325/fes/res.2020.45>

Castellani Ana (2018). Lobbies y puertas giratorias Los riesgos de la captura de la decisión pública. *Revista Nueva Sociedad*, 276. <https://nuso.org/articulo/lobbies-y-puertas-giratorias/>

Dubet, François (2020). *La época de las pasiones tristes*. Siglo XXI: Buenos Aires.

Grassi, Estela y Hintze, Susana (coords.) (2018). *Tramas de la desigualdad. Las políticas y el bienestar en disputa*. Buenos Aires: Prometeo.

Hora, Roy (2009). *Los estancieros contra el Estado*. Siglo XXI: Buenos Aires.

Illouz, Eva (2010). *La salvación del alma moderna: Terapia, emociones y la cultura de la autoayuda*. Madrid: Katz Editores.

Jelin, Elizabeth; Motta, Renata y Costa, Sergio (2021). *Repensar las desigualdades. Cómo se producen y entrelazan las asimetrías globales (y qué hace la gente con eso)*. Buenos Aires: Siglo XXI.

Kessler, Gabriel (2014). *Controversias sobre la desigualdad. Argentina 2003-2013*. Buenos Aires: Fondo de Cultura Económica.

Landau, Matías (2022). *Concepciones en conflicto sobre jerarquías sociales. Debates públicos sobre la regulación de la riqueza en Argentina durante la pandemia de COVID 19*. Ponencia presentada en "La (des-) regulación de la riqueza en América Latina: Un nuevo acercamiento en tiempos de pandemia", Quito, Ecuador.

Luci, Florencia (2023). Bien común, redistribución y jerarquías: el empresariado argentino frente a la pandemia de COVID-19. *Revista Estudios Sociales Contemporáneos*, 1 (28). <https://revistas.uncu.edu.ar/ojs/index.php/estudiosocontemp/article/view/5527>

Nercesión, Inés (2017). Debates en torno a los gobiernos pos-neoliberales: Un estado de la cuestión. *Pilquen*, 20(3). <https://revele.uncoma.edu.ar/index.php/Sociales/article/view/1710>

Nougues, Tomás y Salerno, Agustín (2022). El Estado micro-emprendedor. El onegeismo, la vocación de ayuda y el espíritu emprendedor en la gestión de Cambiemos de la Secretaría de Economía Social de la Nación. *Astrolabio*, (28), 250-275. <https://doi.org/10.55441/1668.7515.n28.28225>

Oxfam (2020). *Los milmillonarios del mundo poseen más riqueza que 4600 millones de personas*. <https://www.oxfam.org/es/notas-prensa/los-milmillonarios-del-mundo-poseen-mas-riqueza-que-4600-millones-de-personas>

Piketty, Thomas (2013). *Le capital au XXIe siècle*. París: Seuil.

Reygadas, Luis (2008). Distinción y reciprocidad. Notas para una antropología de la equidad. *Revista Nueva Antropología*, 21 (69), 9-31.

Serna, Miguel y Botinelli, Eduardo (2018). *El poder fáctico de las elites empresariales en la política latinoamericana: un estudio comparado de ocho países*. Buenos Aires: OXFAM-CLACSO.

Vommaro, Gabriel y Gené, Mariana (comps.) (2017). *La vida social del mundo político. Investigaciones recientes en sociología política*. Argentina: Ediciones UNGS.

HACIA ARRIBA, A LOS LADOS (Y HACIA ADENTRO)

UNA PROPUESTA METODOLÓGICA PARA EL ESTUDIO DE ÉLITES

Alejandra Colom

INTRODUCCIÓN

El llamado a estudiar las élites¹ desde la antropología no es nuevo. En 1969, la profesora Laura Nader publicó un artículo titulado “Up the Anthropologist: Perspectives Gained from Studying Up”, en donde subraya la importancia de estudiar las estructuras de poder y el ejercicio de este en las sociedades a las que pertenecen las personas antropólogas. Sus argumentos abarcan desde la relevancia teórica de estudiar a las élites, hasta sus aplicaciones prácticas y políticas. Aunque Nader se refiere a los Estados Unidos de los años sesenta y setenta, las premisas propuestas son válidas para la América Latina de hoy en día. Ente otras, ella menciona cómo la calidad de vida de la ciudadanía depende de si se logra entender cómo funcionan las

1 En este capítulo se emplea el término “élites” para referirse a grupos contemporáneos que gozan de ventajas versus el resto de la población y que detentan poder de decisión y acción sobre el resto de las personas habitantes en un territorio. El abordaje metodológico descrito ha sido empleado, sobre todo, para casos de élites políticas o económicas, así como para periodistas y profesionales en comunicación populares entre la población como influyentes en la percepción de las realidades nacionales.

estructuras de control institucional y las consecuencias de actuar o no ante la evidencia expuesta. Sus argumentos son similares a los que postula la politóloga e historiadora Marta Elena Casaús, pionera de los estudios de élites y poder en Guatemala.

Casaús (2010), quien aborda el tema desde el estudio de redes familiares, coincide con Nader en la relevancia de estudiar las élites y el poder para comprender cómo estas sostienen el control a través de las generaciones y sus consecuencias, incluyendo su impacto en “las reglas del juego, no solo en lo económico, también en lo político, social y cultural” (entrevista a Casaús Arzú en Marroquín, 2019, p. 130). Aunque las experiencias principales que informan este capítulo vienen de Guatemala, las pautas metodológicas propuestas son relevantes para el resto de la región. En los países latinoamericanos, constantemente se da una mirada a los otros para imaginar, anticipar o advertir sobre lo que podría ocurrir. “Volverse Nicaragua” o “Volverse Venezuela” son frases comunes que cobran significados diversos según el posicionamiento político de las personas interlocutoras que los utilicen. Sin embargo, también son atajos cognitivos lo suficientemente compartidos como para ser referentes de contraste cotidiano. Así como ciertos países se usan de “advertencia”, otros han representado referencias aspiracionales históricas. “El ejemplo de Chile”, empleado de forma aspiracional por segmentos de las élites en varios países, o la popularidad de algunos expresidentes latinoamericanos en los círculos de conferencias regionales, apuntan a la importancia del lugar que la política, las políticas públicas y el rol de las élites empresariales de ciertos países de América Latina ocupan en los análisis académicos y laicos cotidianos.

Los capítulos incluidos en este libro constituyen un ejemplo de cómo los abordajes metodológicos en otros países pueden servir de insumos y puntos de reflexión para quienes se dedican a la investigación en esta parte del mundo. Estudiar “hacia arriba y hacia los lados” exige revisar el abordaje metodológico investigativo en ciencias sociales, desde los protocolos hasta cómo se piensan las audiencias de los resultados.

En este capítulo, “protocolo de investigación” se refiere al plan completo de trabajo, desde su justificación, la o las preguntas de investigación o hipótesis, la descripción de las personas participantes, la metodología, la estrategia de triangulación, los riesgos anticipados, el cronograma, la metodología y códigos de análisis y el plan de redacción de resultados. Contar con un protocolo o plan explícito permitirá mantener la consistencia teórica, metodológica y ética durante todo el proceso. Diseñar el protocolo requiere preguntarse “¿quién nos leerá?”, pues esta recuerda que la importancia de aprender el lenguaje de las personas participantes en los estudios no termina necesariamente al concluir el trabajo de campo. La intención del texto, las audiencias esperadas y las acciones que se esperen provocar también representan decisiones importantes. El trabajo antropológico requiere, en primera instancia, conocer el contexto y el lenguaje de las personas participantes, traducir este lenguaje durante el análisis y, por último, interpretar los datos y presentarlos en un lenguaje comprensible para la audiencia (Agar, 2013, p. 172). Por ejemplo, para el estudio “En la toma de conciencia está la primera posibilidad de cambio” (Colom, 2018), la fundación que las personas comisionó el estudio seleccionó a las personas participantes, pues la persona encargada tenía interés en profundizar en el modelo cultural de sus pares. Se redactó con las élites empresariales guatemaltecas como principal audiencia, por lo que las reflexiones finales estuvieron a cargo de la fundación que comisionó el estudio, la cual también se hizo cargo de su distribución y actividades de análisis posteriores. El objetivo explícito era hacer un llamado a la reflexión interna y proveer de insumos para la toma de decisiones de la misma élite. Por esa razón, se preservó el lenguaje tal como lo emplearon las personas participantes, tanto para la codificación de resultados como para su presentación.

La segunda experiencia de la que parte este capítulo, “Disidencia y Disciplina” (Colom, 2021), se escribió con una audiencia más amplia en mente y como un recuento que provocara la reflexión sobre la crisis política y social a raíz de las investigaciones de la Comisión Internacional Contra la Impunidad en Guatemala (CICIG)

y su subsecuente salida del país. Esto requirió, por lo tanto, una estrategia distinta para encontrar a las personas participantes, incorporar fuentes de información adicionales y referencias que contextualizaran el estudio y el periodo histórico al que se refería.

Existen diferentes abordajes antropológicos y desde las ciencias sociales para el estudio de las élites. Este capítulo, sin embargo, se enfoca en la perspectiva émic² y el abordaje cognitivo antropológico, que parte de conocer el punto de vista de las élites sobre los temas que preocupan a nuestras disciplinas. Este enfoque requiere tener el mayor acceso posible a sus ideas y espacios cotidianos. En cuanto a su relación con otros estudios de élites, este encaja en las categorías que Codato (2015, p. 15) denomina “surveys sobre valores y actitudes de grupos de élite ante temas precisos” e “investigaciones sobre interacciones entre grupos y sus grados de competencia e integración”. El capítulo ejemplifica aprendizajes sobre la metodología para el estudio de élites empresariales y políticas, incluyendo los desafíos y oportunidades que la era de las redes sociales y la conectividad virtual otorgan.

Se enfatiza el abordaje desde la antropología cognitiva pues esta se enfoca en las ideas e imaginarios y busca identificar modelos mentales comunes intra y entre grupos. Los estudios de base cognitiva evitan usar las categorías externas existentes sobre las élites empresariales, las teorías sociológicas o económicas con lecturas desde afuera, o étic. La metodología sigue la tradición según la cual los grupos comparten una visión del mundo aprendida e internalizada a través de la convivencia, usándola implícitamente para entender y organizar sus experiencias (Quinn, 2005, p. 2). Por esta razón, las entrevistas son semiestructuradas e incorporan metáforas y símiles usados por las personas participantes. Una buena entrevista es la que se “siente” como una conversación, guiada por quien participa y con pocas intervenciones de quien entrevista, con el fin de comprender

2 El término “émic” se refiere a ver el mundo desde la perspectiva del otro con el fin de entender las categorías e ideas que las personas utilizan en su vida diaria. La postura opuesta se denomina “étic” y corresponde a las descripciones de quien observa y el uso de las categorías de quienes realizan el estudio (Dressler, 2015).

cómo las personas participantes nombran los fenómenos, agrupan los diferentes temas, y cómo se vinculan con los hechos históricos y las experiencias personales.

El abordaje cognitivo se extiende a la codificación y al análisis. El análisis cultural del discurso permite acercarse a los conocimientos tácitos o implícitos de un grupo. En otras palabras, a esos conocimientos que en la cotidianidad son “transparentes” y solo se visualizan después de un esfuerzo consciente de capturarlos en el habla y plasmarlos por escrito (Quinn, 2005, p. 3). Este abordaje complementa aquellos enfoques materialistas y de análisis crítico, o las encuestas cuantitativas que caracterizan a los estudios sociológicos y económicos. Esta propuesta hace énfasis en la cultura como todo aquello que es tácito, asumido, invisible y compartido por un grupo de personas. Desde ese filtro se manejan expectativas, se razona y relaciona con la historia (Quinn, 2005, p. 4). Estos modelos implícitos, entonces, se hacen visibles mediante el discurso o el “habla”. En este capítulo, por “discurso” se entiende todo aquello que es dicho o hablado; es decir, se despoja al término de su carga política o ideológica para entenderlo simplemente como habla, ya sea en su forma oral o escrita.

Desde la perspectiva cognitiva antropológica, las inconsistencias o contradicciones dentro del discurso son totalmente normales, pues las personas se mueven entre varios grupos y aun a lo interno de estos las experiencias nunca son idénticas (Quinn, 2005, p. 5). Por ejemplo, una persona que participa de forma activa en una comunidad religiosa puede moverse entre dos modelos distintos respecto a si es correcto o no contribuir económicamente a causas sociales. O bien, una persona con estudios en el extranjero puede que haya incorporado a su visión del mundo elementos adquiridos de sus profesores y pares, encuentre contradicciones con el discurso empresarial promovido por las asociaciones a la donde pertenece. Las contradicciones pueden también hallarse entre lo conversado en privado y con grupos cercanos, y el discurso “oficial” de las organizaciones a las que forman parte las personas participantes, ejemplificado en los comunicados, artículos, etc. Por esta razón resulta

importante triangular la información obtenida en las entrevistas con otras fuentes como comunicados, columnas de opinión y comentarios en redes sociales.

A continuación, se describen los pasos metodológicos para estudiar las élites. Cabe resaltar que las bases son las mismas de cualquier estudio antropológico, es decir, desde protocolos éticos, culturalmente pertinentes, respetuosos de la confidencialidad y honestos sobre su intencionalidad. Sin embargo, como lo señala Nader (1969), el estudiarlas también replantea importantes preguntas de posicionamiento para las personas investigadoras, pues invierte las dinámicas tradicionales de los estudios etnográficos en los que la persona especialista en antropología tiende a acercarse con una cuota de poder mayor que la de quienes participantes. Esta inversión de poder propone retos distintos respecto al acceso a las comunidades que se pretenden estudiar. Los guardianes de las comunidades o “gatekeepers” son diferentes a los empleados tradicionalmente para lograr entablar vínculos de investigación. Estas y otras características se discuten en las siguientes secciones.

ELEGIR UN ABORDAJE CUALITATIVO

Los abordajes cualitativos y émic son apropiados cuando un tema es nuevo o poco estudiado, o cuando se quiere conocer la interpretación de hechos, eventos, posicionamientos públicos y decisiones desde adentro. En otras palabras, cuando se desea conocer el “por qué”, los trenes de pensamiento que llevan a acciones y decisiones, y no solo el “qué”. Complementan estudios cuantitativos que abarcan muestras lo suficientemente amplias como para identificar patrones y correlaciones representativas, sobre todo en casos como los estudios de élites, en donde a menudo se requieren muestras de porte medio (Serna, 2019, p. 15).

Antes de elaborar la guía de entrevista y elegir a las personas participantes, es necesario tener claridad sobre la o las preguntas de investigación que se desean responder o la hipótesis por explorar. Asimismo, es importante recordar que la investigación antropológica mostrará patrones, tendencias y explicaciones pocas veces

cuantificables (Agar, 2013) y, sin embargo, ilustran procesos e ideas que la audiencia identificará como representativa o ilustrativa si se logra transmitir el contexto y la intencionalidad de quienes participan (Agar, 2013, pp. 158-159). Las preguntas de investigación como “¿qué lleva a las élites empresariales a participar en la política nacional?” (Colom, 2018) o “¿cuáles mecanismos emplean las élites para castigar el disenso?” (Colom, 2019) se construyen desde la observación sistemática de los fenómenos sociales, las conversaciones con personas dentro o vinculadas a los grupos, o la identificación de brechas analíticas de eventos contemporáneos. Antes de elegir a quiénes se invitará a participar, es necesario, como en cualquier otra investigación, leer fuentes secundarias que permitan conocer mejor a quienes se entrevistará y su mundo. Comprender y situarse en el contexto de las personas participantes requiere entender lo más posible su lenguaje, incluyendo los modismos, metáforas, lenguaje corporal, etc. (Agar, 2013, p. 160), elementos que no son de importancia para los estudios cuantitativos. Por eso, cuando las dinámicas con las personas participantes lo permiten, es recomendable aplicar elementos de la teoría fundamentada³ a lo largo del proceso (LeCompte y Schensul, 1999, pp. 219-220; Emerson, 2001; Charmaz, 2001, p. 335), consultando a personas de las mismas élites o cercanas a ellas, sobre fuentes de información relevantes y útiles, potenciales participantes, planteamiento de los temas a abordar y, más adelante, la configuración de las preguntas y su validación. Este abordaje se asemeja al método “reputacional” que combina acuñar una lista a partir de posiciones formales detentadas en una comunidad con someter esta lista a especialistas para que la comenten, prioricen y sugieran a quiénes incluir (Codato, 2015, pp. 17, 24), con el fin de tomar en cuenta a quienes detentan poder no solo desde puestos formales sino también en la práctica. La propuesta de este

3 Teoría Fundamentada: es una metodología general para desarrollar teoría a partir de datos que son sistemáticamente capturados y analizados. Las categorías las determinan las personas participantes y estas y otras ideas recurrentes alimentan las preguntas subsecuentes. Parte de un abordaje émic en donde se da prioridad a la forma en cómo las personas participantes perciben la realidad (Emerson, 2001).

capítulo suma al método reputacional el solicitar a las personas participantes los nombres de otras a quienes se debería de incluir, para así triangular esa información también. Con el fin de contar con un listado preliminar coherente es necesario tener claras las preguntas de investigación principales y secundarias, la temporalidad y el área geográfica a abarcar.

EL TRABAJO PREPARATORIO

La primera etapa de la investigación consiste en elaborar el modelo de investigación, también conocido como protocolo. Esto incluye preparar una bibliografía anotada de la literatura existente sobre el tema, revisar las bases de datos relacionadas con el tema (si existen), examinar las notas de investigaciones pasadas, hablar con otras personas que han trabajado el tema, la región o con un grupo específico de potenciales participantes. De este trabajo preliminar surgirán o se afinarán las preguntas de investigación o hipótesis, se identificarán temas centrales y algunas preguntas de entrevista (Schensul, Schensul y LeCompte, 2013, p. 150). Para los estudios de élites es particularmente útil hacer búsquedas en línea, pues permite conocer afiliaciones, publicaciones de y sobre las personas, etc. Mientras mejor se conozca el contexto de las personas participantes, más preciso podrá ser el seguimiento durante la entrevista. Esto incluye familiarizarse con el significado de las siglas de organizaciones o empresas, y con los nombres que probablemente serán mencionados durante la entrevista. El protocolo de investigación debe de incluir una descripción de cuáles fuentes en línea serán usadas, el rango de tiempo a incluir y si se tomarán en cuenta comentarios con un número mínimo de reacciones o respuestas, solamente ciertas palabras clave, etc.

El trabajo preparatorio también incluye hacer una reflexión sobre los posibles sesgos que se tengan respecto a personas, en particular, o al grupo, en general. Aunque esta advertencia es cierta para cualquier estudio, la proximidad, física o mediática entre investigadores y participantes, al tratarse de élites, representa un desafío particularmente importante. Nadie llega a un campo de estudio

sin sesgos. Estos son alimentados por nuestras experiencias de vida, personalidad, trabajos previos, edad, sexo, género, fenotipo, entre otros elementos (Schensul, Schensul y LeCompte, 2013, pp. 5-6). Las personas que sean invitadas a participar también juzgarán a quienes les entrevisten con base en esas características y en cómo las perciban, ya sea porque las sconocen directamente o por apreciaciones que solicitarán a otras personas. Cuando se realiza trabajo de campo en contextos propios o cercanos, las fuentes posibles de sesgos deben de ser examinadas con especial atención, tanto a nivel personal de investigador, como en anticipación de las posibles reacciones de las personas participantes.

Es en esta fase cuando conviene solicitar retroalimentación de quienes se familiarizan con el tema o con el grupo en estudio. Esto incluye verificar si existen otras fuentes de información que aún no se hayan tomado en cuenta, mejorar el conocimiento del contexto de las personas que se espera entrevistar y recibir advertencias y recomendaciones sobre cómo abordarlos. En los estudios etnográficos tradicionales, esta etapa es seguida de entrevistas con actores clave, observación participante no estructurada y la posterior revisión de los temas originales para afinarlos o profundizarlos (Schensul, Schensul y LeCompte, 2013, p. 150). La realidad de la mayoría de las investigaciones contemporáneas, sin embargo, es que el tiempo disponible para prepararse, realizar las entrevistas, codificar, analizar y presentar resultados suele ser corto. Además, a diferencia del trabajo etnográfico tradicional, el cual ocurre en espacios como comunidades rurales o barrios en donde quienes participan coinciden en el mismo espacio, las personas que interesa estudiar, en este caso las élites, no necesariamente van a coincidir, o no siempre en los mismos lugares. Esto limita el tiempo y disponibilidad de espacios para observar y realizar entrevistas no estructuradas o tener conversaciones informales. Dichas limitaciones requieren un paso más rápido de la fase preliminar a las siguientes etapas, lo cual lleva de vuelta a la importancia de contar con un protocolo de investigación sólido y diseñado según el tiempo disponible para la investigación.

EL DISEÑO DE LA ENTREVISTA

Las preguntas para las personas participantes parten de la o las preguntas de investigación o hipótesis. Es importante pensarlas imaginando las respuestas que se esperan recibir. Por ejemplo, si se quiere que las personas describan eventos específicos y las dinámicas que dictaron su desenlace, es útil imaginar estas descripciones y asegurarse de que las preguntas lo permitan. En general, las preguntas cuya respuesta es un simple “sí” o “no” deben de seguirse de preguntas aclaratorias y descriptivas, que expliquen y contextualicen la afirmación o negación. Si se va a trabajar más de un tema o dominio, primero es recomendable escribir las preguntas para cada uno y luego verificar que no haya redundancias u omisiones. Cuando la investigación se centra en un periodo específico de la historia, es clave incluir hitos reconocibles por quienes participan. Los hitos o eventos clave sirven para plantear los “antes y después” personales, familiares, gremiales, entre otros. Contar con hitos es clave para que las audiencias se ubiquen en esos periodos y puedan relacionar sus experiencias con las de las personas participantes de la investigación. Estos hitos pueden ilustrarse con publicaciones emblemáticas y mostrarlos durante el momento de la entrevista, tanto para educir detalles como para proponer puntos de partida en la conversación.

Seguidamente, las preguntas deben revisarse para reducir al mínimo el sesgo y que las personas participantes intuyan o adivinen cuál es la respuesta que la persona investigadora espera, esforzándose por tener preguntas tan neutrales como sea posible. Las entrevistas cognitivas deben de sentirse como conversaciones. El Cuadro 1 ilustra la guía de entrevistas original del estudio de élites realizado durante 2014-2015 (Colom, 2018). La columna de preguntas incluye entre paréntesis un recordatorio para pedir más detalles y ejemplos sobre temas de desarrollo, el Estado, entre otros. En la columna “categoría” se dejó el dominio o tema original para el cual se planteó la pregunta. Estas categorías fueron las consensuadas con el equipo consultor del estudio.

Cuadro 1. Guía de entrevistas original para el estudio de élites empresariales

N.º	Pregunta	Categoría
1	¿Por qué considera que lo recomendaron para participar? (educir conversación sobre desarrollo/interés por el país/ Estado)	Despertar
2	¿Desde cuándo se interesa por ese tema? (educir evento particular, aprendizaje, motivación, despertar, elementos emocionales)	Despertar
3	¿Hay otras personas que comparten su visión? ¿Cómo sabe que lo hacen? (educir tema de confianza)	Despertar
3a	¿Qué le permite confiar en alguien?	Confianza
3b	¿Qué le genera confianza? (educir experiencias compartidas, conocimiento, etc.)	Confianza
3c	¿Qué sacrificios hace alguien que quiere conseguir estas metas? (exponerse a ideas desafiantes, contraparádigmáticas, destino: motivación para la corrupción, optimismo, confianza en la creatividad)	Despertar/Sacrificio
3d	¿Qué detiene a más personas a involucrarse?	Despertar
3e	¿Qué haría que se involucraran?	Despertar
4	¿Por qué la gente es tan desconfiada en Guatemala? (explorar concepto del miedo, cangrejo, suma cero)	
4a	¿Por qué el sector empresarial genera desconfianza?	Confianza
4ai	¿Qué elementos de la imagen del empresario son prejuicios? ¿Cuáles son reliquias?	Confianza
4aii	¿Comparte el empresario prejuicios respecto a otros grupos? ¿Cuáles?	Confianza
5	¿Qué obstáculos ve usted para alcanzar una sociedad que respeta las leyes y se enfoca en el progreso?	Respeto ley
5a	¿Qué palabras, frases o temas son “prohibidos” en la discusión del desarrollo? (Derechos Humanos, justicia social, equidad, racismo, CACIF, etc.)	Respeto ley
6	Si el sistema es injusto, ¿por qué esperamos que la gente se esfuerce y sea creativa para generar riqueza? ¿Es más fácil no cumplir la ley!	Respeto ley
7	El no respetar la ley... ¿lo hacemos por desconfianza o por miedo a que me quiten “lo mío”?	Respeto ey
6	¿Qué generaría una mística compartida?	Despertar
7	¿Qué motivaría a las personas a trabajar juntas (ver si es miedo, sentimiento de justicia, caridad, etc.)	Despertar
8	¿Usted ayudaría a transformar sin figurar?	Despertar
9	¿Qué le gustaría aprender de este estudio?	Despertar

Fuente: Colom (2018).

Es importante que las personas de los equipos consultores sean identificadas antes o durante la fase de validación para recibir la retroalimentación necesaria y saber si las preguntas educirán efectivamente respuestas alineadas a la hipótesis o preguntas de investigación. Además, esta fase permite afinar el lenguaje para saber qué otros aspectos se deben incluir o modificar. Trabajar desde un abordaje émic y etnográfico significa ser flexibles para incorporar conceptos e ideas sugeridas por las personas participantes y adaptar el diseño de la entrevista (Quinn, 2005, pp. 6-7). En esta fase también se solicitan fuentes adicionales de información o recomendaciones de posibles personas participantes o contactarlas.

En esta etapa es recomendable añadir al proceso de triangulación aquellos otros textos que se pueden “entrevistar” para conocer puntos de vista asociados a los temas en cuestión. Estos textos pueden ser columnas de opinión en los diarios, blogs o comentarios en redes sociales como Facebook y Twitter. Por ejemplo, la pregunta del Cuadro 1 ¿Por qué el sector empresarial genera desconfianza?, puede explorarse leyendo reacciones a publicaciones oficiales de cámaras o gremiales en redes sociales.

Finalmente, la validación de la entrevista permitirá afinar preguntas, encontrar redundancias y contar con una estimación del mínimo de tiempo necesario para completarla. Este estimado será importante al contactar a las personas participantes, pues tendrán que comprometerse a dedicarle un mínimo a su participación.

EL CONSENTIMIENTO INFORMADO Y EL PROTOCOLO DE RESGUARDO DE CONFIDENCIALIDAD

El protocolo incluye la preparación de un documento para obtener el consentimiento informado de las personas participantes. Los datos sobre la investigación y sus objetivos, incluyendo cómo se publicarán los resultados, debe ser clara y precisa. Todo esto debe redactarse y revisarse, aun cuando es posible que las personas participantes prefieran solo dar su consentimiento verbal. Además, es importante que el equipo de investigación mantenga en mente la necesidad de flexibilidad en cuanto a la forma de dar el consentimiento.

Los comités de ética que revisan los protocolos de investigación necesitan también conocer el contexto de las personas y los grupos a investigar para poder tomar decisiones desde este conocimiento. No obstante, muchas personas, no solo las que forman parte de las élites latinoamericanas, desconfían de los procesos que requieren firmas en documentos físicos. Ane esto, el obtener consentimientos verbales es permitido, pero debe justificarse y el rigor del mensaje, mantenerse. Una opción es enviar anticipadamente el documento del consentimiento a las personas participantes para que lo revisen y luego den su aprobación verbal. Cuando las entrevistas pueden grabarse, dicho consentimiento verbal debe quedar registrado. El siguiente ejemplo ilustra la especificidad del mensaje del protocolo del estudio “Disidencia y Disciplina” (Colom, 2019).

Como lo establece el consentimiento informado que Ud. ya escuchó y aprobó verbalmente, todas estas preguntas son de carácter confidencial. Sus experiencias serán combinadas con las de otros participantes con el fin de identificar tendencias y patrones en las actividades, participación, y consecuencias de éstas durante el periodo 2015-2019 (Colom, 2021).

Los principios básicos de los protocolos de investigación cualitativa aplican también a los estudios de élites; por ejemplo, ofrecer interrumpir la grabación en cualquier momento a solicitud de las personas participantes o, simplemente, no grabarla y solo tomar notas, eliminar de las transcripciones la información sensible (nombres, datos, etcétera) y guardar los pseudónimos y datos identificables en archivos separados, no utilizar ejemplos sui géneris que faciliten identificar a estas personas en el texto, confirmar con ellas la posibilidad de citar textualmente algunos fragmentos de la entrevista, eliminar los audios una vez terminado el análisis y no contarle a ningún participante quién más formará parte del estudio. Además, es importante enfatizar que, a pesar de todos estos cuidados, es posible que quienes lleguen a leer el documento intenten adivinar quiénes son las personas autoras de las citas y comentarios.

En contextos en donde las personas se conocen profesional o socialmente, el completo anonimato es imposible de asegurar y esto lo deben de comprender antes de decidir dar la entrevista o no.

SELECCIÓN DE LAS PERSONAS PARTICIPANTES

Tradicionalmente, la identificación de posibles participantes surge durante el trabajo preparatorio antes descrito. Estas pueden ser personas que el grupo investigador conozca o considere claves por su perfil, recorrido profesional o por el rol que jugaron en periodos históricos específicos. También pueden ser recomendados por otras personas expertos o cercanas al grupo. Sin embargo, también puede suceder que sea la organización encargada del estudio la que identifique a las personas participantes, o al menos a un segmento de ellas. Esta selección intencional funciona bien con los estudios cualitativos y exploratorios y puede complementarse con otras estrategias como el reclutamiento por “bola de nieve”, en el que se solicita a contactos y participantes iniciales referencias de otras personas con un perfil similar (LeCompte y Schensul, 1999, p. 55) con el fin de abarcar el máximo posible de la red, como esta se autoidentifica. Las preguntas para generar una “bola de nieve” efectiva pueden incluir “¿conoce a otras personas con experiencias similares a la suya?” y “¿quién más puede aportar a este estudio?, ¿por qué?”. El número idóneo de participantes depende de qué tan específicos sean los temas del estudio y qué tan grande o pequeño sea el grupo meta. La regla básica es entrevistar hasta encontrar saturación en los temas centrales o categorías. “Saturar” quiere decir que luego de un número de entrevistas, la persona investigadora no obtiene respuestas distintas entre quienes participaron. Esta forma de muestreo ha sido empleada tanto en estudios de élites que también utilizan abordajes estadísticos (Serna, 2019) como en estudios exploratorios únicamente cualitativos.

EL PROCESO DE LA ENTREVISTA

Las entrevistas semiestructuradas, particularmente cuando se plantean desde paradigmas cualitativos cognitivos, permiten capturar

claves culturales complejas en el “habla” de las personas. Además, las entrevistas se sienten como conversaciones en las que la persona entrevistada habla libremente, lo cual permite combinar dos o más términos o ideas en una misma secuencia de conceptos. Estas secuencias son importantes para comprender las relaciones causales entre ideas, eventos y acciones desde una perspectiva émic. El proceso cognitivo se rige por parámetros como los propuestos por Quinn y sus colaboradores (2005):

a) La persona encargada no controla la entrevista sino permite que esta fluya como una conversación.

b) La persona entrevistada tiene el poder de organizar la información y no se siente juzgada.

c) La entrevista se enfoca en significados implícitos.

d) La entrevista provee “claves culturales” al requerir que las personas participantes provean argumentos o explicaciones de lo que conciben como su verdad.

e) Se reconoce que las personas participantes no responderán de forma homogénea ni que sus ideas seguirán la misma secuencia en las respuestas, sino que se logrará un acercamiento al o a los modelos culturales del grupo.

f) La entrevista es sensible a la cultura narrativa y se esfuerza por seguir las normas locales de conversación (Quinn, 2015).

La persona investigadora se limita a hacer preguntas aclaratorias u ofrecer algunos insumos para generar reacciones y comentarios; tampoco exige que se siga la misma secuencia de la guía de entrevistas. Esto requiere de una profunda familiaridad con los temas por abordar y de la capacidad de tomar anotaciones (física o mentalmente) conforme se van tocando los puntos básicos. También requiere saber cuándo volver a ciertas preguntas para pedir aclaraciones, definiciones y ejemplos. Se educen respuestas largas, historias, anécdotas, entre otros elementos que van respondiendo de manera implícita a las preguntas de la guía. Además, no todas las preguntas aplicarán a las historias específicas de algunas de las personas

participantes y que, en otros casos, las entrevistas requieren preámbulos de la historia personal para contextualizar sus respuestas.

Un último aspecto por resaltar en esta sección es el permitirles a quienes participan hacer preguntas sobre la investigación, la metodología, la intención y cualquier otro elemento que requiera ser clarificado. La investigación se enriquecerá al terminar la entrevista con preguntas como “¿qué otras preguntas deberían hacer?”, “¿hay algún tema que deba abordarse para comprender mejor [el tema bajo estudio]?”, “¿a quién más necesito entrevistar?” y recomendaciones sobre lecturas, autores, etc. que reflejen las ideas de la persona participante.

ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS

La naturaleza de las entrevistas semiestructuradas y cognitivas requiere que estas sean transcritas literalmente. Para esto, existen distintas plataformas que facilitan la transcripción de grabaciones y la codificación de respuestas. Dicho abordaje se aplica a otras formas de “habla” o discurso, como los blogs o columnas de opinión. La codificación incluye utilizar temas del diseño original, así como conceptos recurrentes no anticipados, pero que sobresalen en las conversaciones. Según sea la metodología de participación es posible que estos análisis sigan la estrategia de la teoría fundamentada, la cual propone iniciar la revisión y el análisis junto con los primeros resultados, trabajando bajo un sistema “espiral” que incluya al grupo consultivo encargado del diseño.

Codificar las entrevistas y los textos complementarios desde un abordaje unificado permite identificar coincidencias y contradicciones que enriquezcan el análisis y revelen relaciones lógicas en el discurso. Además, contrastar entrevistas con discursos “oficiales” permite comprender cómo las personas manejan más de un modelo cultural sobre los roles en la sociedad y las interacciones con el Estado y con otros grupos formales e informales. Por ejemplo, en el estudio sobre la toma de conciencia de las élites empresariales (Colom, 2018), el miedo surgió como un detonante de decisiones, acciones y alianzas; además, no había sido identificado como un posible tema, pero fue

lo bastante recurrente en el discurso como para crear un código específico para él. En el análisis para “Disidencia y disciplina” (Colum, 2021), algunas personas participantes iniciales se refirieron a la endogamia de clase como “pertenecer a la maraña”, un concepto que resonó con otras personas, convirtiéndose en una categoría de análisis útil. Al respecto, la antropología cognitiva enfatiza el análisis de metáforas y símiles, pues constituyen atajos cognitivos que explican dinámicas compartidas por los grupos sociales.

Las primeras rondas de análisis permiten, además, determinar si es necesario añadir entrevistas a la investigación, tanto segundas entrevistas con las personas participantes o con nuevas que complementen algunas de las ideas prevaecientes identificadas. En esta fase también se realiza una segunda búsqueda de material complementario, sobre todo si las personas participantes han recomendado textos influyentes en sus decisiones o visión de los hechos.

ORGANIZACIÓN DE LOS RESULTADOS

Los resultados pueden organizarse según la estructura propuesta en el protocolo y de acuerdo con las respuestas más recurrentes de las personas participantes, o en una combinación de ambos. En este punto es importante recordar la o las audiencias principales en las que se ha pensado. Preguntas como ¿cuánto contexto es necesario para que la audiencia se ubique en los resultados?, ¿qué referencias o hitos son prioritarios de incluir? y ¿qué formato de redacción se acerca más al “habla natural” de las audiencias? sirven para confirmar la estructura más conveniente. Estas pueden ir de lo personal a lo general, seguir una secuencia cronológica de eventos, entre otros aspectos.

El tipo de audiencia también determinará si el diseño de la investigación y la metodología son parte del cuerpo principal del texto o si se incluyen como anexos. En todo caso, para fines de transparencia, se recomienda incluir estos elementos en la publicación, así como el posicionamiento de la persona autora (su relación con los sujetos y con el tema) y de la organización o entidad que financió el estudio.

El texto descriptivo se enriquece con citas textuales que ilustran, desde la voz de quienes participan, los procesos analizados por la persona investigadora. Estas citas también incluyen textos obtenidos de redes sociales, por ejemplo. El documento se enriquecerá conforme los resultados aparezcan con el lenguaje, las metáforas y los ejemplos de las personas entrevistadas. Todas estas citas deben ser revisadas para garantizar su anonimato; es decir, eliminar elementos identificables y mantener la neutralidad de género cuando sea posible y sin que afecte la interpretación de los resultados. Cuando sea viable, también se recomienda pedirles a las personas leer la primera versión de los resultados con el fin de recibir su retroalimentación, clarificar interpretaciones y responder a sus solicitudes sobre anonimato. Esta retroalimentación también aportará a la claridad del texto y secuencia de los resultados. Contar con personas lectoras externas de estas primeras versiones también ayuda a garantizar que los conceptos usados son claros y comprensibles para las audiencias esperadas. Esto incluye, en ocasiones, incluir datos secundarios que mejoren la comprensión del contexto o ayuden a dimensionar la relevancia de ciertas aseveraciones hechas por las personas entrevistadas.

ESTRATEGIAS DE PUBLICACIÓN, DISTRIBUCIÓN Y DISCUSIÓN

Las discusiones metodológicas generalmente no incluyen aspectos de publicación y distribución, pero estos son clave para lograr las metas originales sobre las audiencias y el alcance de los resultados. Hoy en día, las publicaciones mixtas, en medios virtuales y físicos, son frecuentes, sin embargo, la publicación física ha dejado de ser obligatoria para garantizar el alcance del mensaje. Lo accesible de los medios virtuales permite, también, incorporar espacios de discusión, foros y sistematización de reacciones al texto y a sus contenidos. Además de la participación en foros, las nuevas modalidades pueden incluir publicaciones complementarias en reacción al texto, entrevistas y otros formatos que hagan el contenido accesible a distintos públicos.

Como se describió a lo largo de este capítulo, los estudios de élites comparten los principios básicos de cualquier investigación

cualitativa de base etnográfica, el mismo rigor ético y requisitos preparatorios. Por su parte, el perfil de las personas que se busca investigar no necesariamente responde a los preceptos metodológicos clásicos, como su distribución espacial, condición que influye en las decisiones de dónde se accede a ellas y desde cuáles protocolos. Además, el tamaño de los grupos que se desea muestrear suele ser reducido, por lo que los cuidados para proteger la identidad de las personas participantes deben ser la misma que la de estudios de comunidades pequeñas, en donde el proceso para garantizar el anonimato conlleva cuidados adicionales. Los aportes de esta compilación de estudios de élites ilustran no solo el cómo de la investigación de élites sino el porqué de realizarlos: como parte de toda sociedad, las élites empresariales y políticas juegan un rol determinante sobre el desarrollo de los territorios, el aumento o disminución de la desigualdad social y económica, las libertades ciudadanas y el funcionamiento del Estado. Comprenderlas desde abordajes sistemáticos permite establecer diálogos basados en evidencia.

BIBLIOGRAFÍA

- Agar, Michael (2013). *The Lively Science*. Mill City Press, Inc.
- Casaús, Marta Elena (2010). *Guatemala: Linaje y Racismo*. Guatemala: F&G Editores.
- Codato, Adriano. (2015). Metodologías para a identificação de elites: três exemplos clássicos. *Como estudar elites*, 1, 15-30.
- Colom, Alejandra (2018). *En la toma de conciencia está la primera posibilidad de cambio*. Guatemala: Fundación Gedeón.
- Colom, Alejandra (2021). *Disidencia y Disciplina*. Guatemala: F&G Editores.
- LeCompte, Margaret Diane y Schensul, Jean (1999). *Designing and Conducting Ethnographic Research*. EE. UU.: AltaMira Press.
- Marroquín, Ricardo. (2019). Marta Elena Casaús: Yo definiendo el derecho a disentir. En Alejandra Colom, Marta Casaús Arzú, Alexander Segovia y Anita Isaacs (eds.), *Disidencia y Disciplina. Cómo las élites tradicionales sofocan el disenso y qué sigue ahora* (pp. 129-150). Guatemala: F&G Editores.

Nader, Laura (1969). Up the Anthropologist: Perspectives Gained from Studying Up. En Dell Hymes (ed.), *Reinventing Anthropology* (pp. 284-311). Nueva York: Vintage Books.

Schensul, Stephen; Schensul, Jean y LeCompte, Margaret (2013). *Initiating Ethnographic Research*. EE. UU.: AltaMira Press.

Serna, Miguel (2019). ¿Cómo mejorar el muestreo en estudios de porte medio usando diseños con métodos mixtos? Aportes desde el campo de estudio de élites. *EMPIRIA. Revista de Metodología de las Ciencias Sociales*, (43), 187-210.

PODER ECONÓMICO, RELIGIÓN Y POLÍTICA EN AMÉRICA LATINA

CATEGORÍAS DIRIGENTES ESTABLECIDAS, EMERGENTES Y RECONVERTIDAS

Luis Miguel Donatello

INTRODUCCIÓN

“A dos semanas para la primera vuelta presidencial todo el mundo político tomó partido. Los últimos en buscar tolda fueron las iglesias cristianas, que pululan en garajes de cualquier barrio de Colombia. La mayoría de los liderazgos de estas iglesias se fueron a la campaña de Iván Duque, el candidato del expresidente Uribe y que representa la extrema derecha. Otras pocas, pero una muy importante, están en la campaña del exvicepresidente Germán Vargas Lleras, quien en el espectro ideológico se encontraría en el centro-derecha.

Así las cosas, la campaña de Duque suma lo que se podría considerar el fanatismo religioso. Son tres sus máximos representantes. Por un lado, el ex procurador general de la nación Alejandro Ordóñez, quien es católico y cercano a la congregación de Orden de la Fraternidad Sacerdotal de San Pío X y al Opus Dei. Y forma parte de una secta radical

dentro del catolicismo que se denomina Orden de la Legitimidad Proscrita, la cual es una congregación secreta que utiliza la política para expandir el dogma más radical y de derecha dentro del mundo católico. A Ordóñez se le recuerda por quemar libros que iban en contra del dogma religioso, por oponerse a los derechos de las minorías sexuales y de las mujeres.

También a Duque lo apoya un partido que agrupa una serie de pastores ultraconservadores que se llama Justa Libres, agrupa a cerca del 70 % de las iglesias cristianas de Colombia y alcanzó más de 400 000 votos en las pasadas elecciones al Congreso de la República. Se oponen al aborto, los derechos de las minorías sexuales solo aceptan las familias donde estén hombre y mujer, no reconocen ningún otro tipo de familia, y la protección de Israel como nación. Dicen que en el territorio de Israel solo puede estar este Estado y no podrá darse vida a ningún otro Estado –es decir, Palestina debe ser eliminado–.

También la pasada semana llegó el partido Mira, que representa otro sector cristiano importante, quienes lograron casi 500 000 votos en las pasadas elecciones. Este partido es mucho más progresista, fue uno de los pocos partidos cristianos que respaldó el proceso de paz. Ha sido uno de los más críticos en temas de corrupción y en general es un partido juicioso. Pero al final terminó en la militancia religiosa”.

Ariel Ávila, El País, 15 de mayo del 2018.

Iván Duque Márquez fue presidente de Colombia entre 2018 y 2022. Además de provenir de un linaje político de larga data en Colombia y, por ende, de una familia tradicional; se desempeñó como consultor internacional en organismos de crédito, lo cual lo situó en un lugar estratégico para la toma de decisiones. Al mismo tiempo, puede considerarse un representante del poder económico en dicho país. En ese sentido, el fragmento anterior ilustra un fenómeno que vale la pena estudiar y que se liga con buena parte de las preocupaciones expresadas

en este libro: ¿cómo caracterizar a las coaliciones político-empresariales que arribaron al poder en la región durante el pasado lustro? A esto debe agregársele otro factor: ¿qué rol ocupa el elemento religioso en dichos procesos?

Al considerar lo precedente, el objeto central de este texto es poner en diálogo tres dimensiones: el poder económico, la vida política y las representaciones y prácticas religiosas. En ese sentido, y al retomar el clásico planteamiento de Pierre Bourdieu sobre las clases sociales que las élites económicas, no pueden considerarse como un objeto dado (Bourdieu, 2000, pp. 101-129). Al respecto, se puede sumar también un argumento pionero de las últimas generaciones de estudios sobre la estructuración de grupos sociales “por arriba” en el contexto latinoamericano y argentino: existe toda una sociología en las alturas que plantea sobre todo expresiones de deseo en lugar de realidades complejas (Heredia, 2005). Por el contrario, resulta importante estudiar los mecanismos de producción de grupos privilegiados –parafraseando a Weber– de jerarquías y de desigualdades.

Al respecto, vale la pena retomar otro argumento que ha puesto a dialogar los trabajos de Pierre Bourdieu con la sociología económica norteamericana: el enraizamiento social de las actividades económicas (Bourdieu, 2001). Al partir del mismo, los grupos que se erigen en hegemónicos en el terreno económico pueden comprenderse sociológicamente con los mecanismos que se encuentran en otros espacios de la vida social. Para Bourdieu, las grandes escuelas francesas ocupaban un lugar central, pero para autores como Granovetter o Davison y Pyle, en EE. UU., dicho rol lo tienen las redes socioreligiosas (Granovetter, 1973; Davison y Pyle, 2001).

Estos argumentos conducen a interrogarnos por analogía sobre la existencia de mecanismos similares en América Latina. A ello se le suma el problema de la representación política, la constitución de un interés propio y la acción colectiva por arriba de estos sectores. Dichos tópicos tuvieron una importancia significativa en los estudios sobre las transiciones democráticas y el funcionamiento político de los países de la región a finales del siglo XX (Schmitter, Streek y

Lembrusch, 1992). En el contexto actual, son centrales los trabajos que diferentes personas colegas realizaron en Brasil con el fin de determinar cómo la interacción entre élites políticas y económicas no podía omitirse a la hora de comprender las diferentes coaliciones de intereses (Costa, Costa y Nunes, 2014; Diniz y Boschi, 2007).

Una manera de coordinar la acción “por arriba” es a través de las cámaras patronales organizadas frente a los sindicatos obreros. En ese sentido, la experiencia del paritarismo –con epicentro en Francia– ha sido una alternativa con bastante persistencia a lo largo del siglo XX (Machu y Viet, 2021). En Argentina desde los años treinta hasta la actualidad, hubo diferentes momentos donde los sectores dominantes se organizaron de acuerdo con el mecanismo señalado (2017). Otra posibilidad, es el lobby; así como la forma más perfeccionada de dicha estrategia: el *lobbying system* norteamericano (Scott, 2014). Esta experiencia cuenta con límites normativos en América Latina; no obstante, la experiencia brasileña posterior a la reforma constitucional de 1985 habilitó formas de actuar en ese sentido (Diniz y Boschi, 2000). También existen intentos de coordinación a partir de redes político-empresariales organizadas en torno a *think tanks* o institutos liberales. Desde los años setenta, dichas organizaciones fueron la correa de transmisión del neoliberalismo en toda América Latina (Fisher y Plehwe, 2013). Además, y sin agotar las posibilidades, no debemos mencionar los partidos o las fuerzas electorales. Desde aquellas experiencias que se asumen tanto como portavoces de diferentes sectores político-empresariales, hasta las encabezadas por referentes de ese mundo. Y, en esta posibilidad también debe incluirse a aquello que caracterizó y exportó el Partido Popular español: ser una derecha “sin complejos”. Casos como la Unión de Centro Democrático-UCD y Propuesta Republicana-PRO en Argentina, Coalición para el Cambio en Chile y, recientemente, Alianza por Brasil y Centro Democrático en Colombia pueden considerarse diferentes variantes al respecto.

Al retomar esta problemática, se puede plantear una hipótesis: la actividad política es central a la hora de producir jerarquías, construir identidades comunes y organizar a los colectivos que se

erigen en expresiones públicas del poder económico. En ese sentido, en lugar de élites económicas o empresariales –para tomar la distinción realizada por Costa (2014)–, se empleará el término clásico construido por Raymond Aron (1965): categorías dirigentes, para comprender las competencias entre grupos de poder en las sociedades industriales a mediados del siglo XX. Aún a riesgo de parecer anticuado, la pertinencia de tal término es central para comprender la interacción entre las dimensiones política y económica. Y, al considerar las características que asumen los partidos y fuerzas políticas que intentan darles coordinación y unidad a los mencionados sectores sociales, vale la pena preguntarse por el rol que ocupa el factor religioso en dichas construcciones.

CATEGORÍAS DIRIGENTES, POLÍTICA Y FACTOR RELIGIOSO

En contextos como el norteamericano o en los países europeos –por hacer referencia solo a realidades occidentales–, el vínculo entre las diferentes categorías dirigentes, socialización confesional y política ha sido y es objeto de interrogantes de diversa índole (Demerath III, 1972). En Estados Unidos, a partir del peso de la dimensión comunitaria tanto en las políticas locales como en la conformación de grupos de interés para promover tal o cual legislación (Allen-Smith, 2008). En el terreno europeo incluso se llegan a configurar fuerzas electorales desde las democracias cristianas opuestas a los partidos comunistas y socialistas, hasta nuevas derechas caracterizadas por su sincretismo (Michel, 2017).

En América Latina, se puede observar que en las transiciones democráticas ya se manifestaba el carácter confesional de las fuerzas que pugnaban por representar y, al mismo tiempo, constituir categorías dirigentes. Si bien esto puede leerse como un rasgo común a las derechas continentales del siglo XX, la novedad a finales del siglo XX y a principios del XXI, está dada por transformaciones también en dicho espectro. Debido a las dificultades para cuantificarlas continentalmente, es necesario remitirse a estudios de caso nacionales y a abordajes cualitativos. En ese sentido, si se cuenta trabajos sociológicos recientes sobre clases altas y

élites económicas, se pueden procesos de socialización religiosa comunes a las distintas categorías dirigentes. Trabajos como los de María Angélica Thumala Olave para Chile, Aurelie La Torre para Perú, Victoria Gesaghi para Argentina (Thumala, 2011; La Torre, 2008; Gesaghi, 2016; Donatello, 2010).

Lo anterior permite formular otra hipótesis: las transformaciones socioreligiosas en el seno de las categorías dirigentes se expresan políticamente y son, a la vez, fomentadas por fuerzas que en los últimos años han renovado el mapa político de las derechas.

Con el fin de ilustrar estas hipótesis se propone hacer una pausa en las diferentes afinidades electivas, recuperando otro término clásico de Weber sumamente útil para comprender estas relaciones que se manifiestan en distintos casos nacionales. Vale la pena insistir, en ese sentido, que el término de referencia puede identificarse con fenómenos que se refuerzan mutuamente y no con un nexo causal (Weber, 1920, p. 33; Löwy, 1997, pp. 9-17). Esta aclaración es particularmente significativa en función del argumento más general: las categorías dirigentes son moldeadas y al mismo tiempo se expresan en la política y la religión.

ALGUNAS AFINIDADES ELECTIVAS ENTRE CATEGORÍAS DIRIGENTES, POLÍTICA Y RELIGIÓN

Un primer tipo de afinidad electiva que se puede plantear es la que se viene dando entre el poder económico, el mundo católico y las corrientes neoliberales y neoconservadoras. Un tipo histórico que expresa dicho vínculo se manifiesta en Chile. De acuerdo con los trabajos de Stéphane Boisard y Verónica Valdivia, desde los años sesenta se han producido transformaciones en las nuevas derechas chilenas (Boisard, 2015; Valdivia, 2006). Con epicentro en la Universidad Católica de Chile, a partir de las respuestas a la movilización de 1967¹ y el surgimiento de agrupaciones como el movimiento

1 La revuelta estudiantil de 1967 se erigió como un movimiento estudiantil en el cual se organizaban demandas de ampliación de la matrícula universitaria, la autonomía frente al poder política y el cogobierno (Cancino, 2012).

estudiante gremial,² de las redes de economistas formados en Chicago y de los puentes culturales con el neoconservadurismo norteamericano; esta experiencia se consolidó con la Unión Democrática Independiente.³

Se puede ver cómo esta afinidad se refuerza, teniendo en cuenta los mencionados trabajos de María Angélica Thumala Olave (2007 y 2011) hace más de una década: ella expone cómo un gran porcentaje de los CEO y ejecutivos de las principales empresas chilenas se autopercibe como católico. Y, en ese seno, existen espacios de socialización y activismo religioso como Legionarios de Cristo en los cuales se vigoriza la identificación. Asimismo, es importante destacar que, parafraseando a Wilfredo Pareto, se puede encontrar en esta categoría “residuos” de otras clases y grupos, así como un conjunto de “establecidos” en las altas esferas chilenas.

En términos teológicos, esta construcción posee un correlato con una teología de la riqueza y la prosperidad cuyo exponente intelectual es Michael Novak. Embajador ante el Vaticano por el gobierno de Reagan y próximo a Juan Pablo II, Novak recuperó fundamentos teológicos cristianos que fueron asociados a la reforma protestante, en clave católica romana. Fundamentalmente, el vínculo entre trabajo, vocación y generación de riqueza. Lejos de ser algo innovador, dicha formulación retoma las bases filosóficas planteadas por Von Hayek y la escuela austriaca dentro del pensamiento neoliberal u ordoliberalismo (Novak, 1992). Como parte de este constructo, un lugar central lo ocupa el principio de subsidiariedad, el cual consiste en reconocer al Estado un lugar como garante de riqueza y propiedad privada. Sin embargo, al mismo tiempo, su función recaudatoria debe tener

2 Las movilizaciones estudiantiles chilenas de 1967 también significaron el surgimiento de un movimiento contrarrevolucionario donde se confluían diferentes corrientes de derecha (Zárate, 2011).

3 La UDI surgió a principios de los años ochenta como un partido de derecha que se proponía aglutinar dicho espectro con miras a una transición lenta hacia la democracia (Alcántara Sáez, 2003).

contrapartida la devolución en forma de subsidios para que las comunidades y las familias administren los bienes y servicios en función de sus valores.

Más allá del caso chileno, este constructo ha sido desde los años ochenta una de las fuentes para justificar las distintas experiencias neoliberales en la región. Se puede mencionar, al respecto, la vertiente peronista bajo el formato de Carlos Menem en Argentina que también tuvo dichas bases (Ramírez, 2013).

Un segundo tipo de afinidad electiva es el que expresa el camino neoevangélico. Si bien incluir a estos colectivos dentro de las categorías dirigentes es discutible por su raíz marcadamente ligada a los sectores subalternos, también puede verse el intento de construir “por arriba” y el refuerzo mutuo entre los grupos emergentes en diferentes terrenos y el factor socioreligioso. En ese sentido, el caso de Brasil fue pionero en la existencia de fuerzas confesionales cristianas, pues en los años cincuenta había bancas evangélicas en el congreso, lo cual se explica por el federalismo y la particular composición electoral de dicho país que habilita a una gran heterogeneidad de fuerzas en disputa en el congreso. En ese sentido, con la crisis del PT se dio una oportunidad política para los sectores que pugnaban por resorte de poder económico y social. En este marco, la relación de Jair Bolsonaro con dichos sectores puede considerarse como el epifenómeno de corrientes más profundas. Si se llega a una descripción a partir de indagaciones fragmentarias se puede hipotetizar una genealogía. Durante la segunda mitad del siglo XX se empieza a construir en Brasil una élite religiosa, que accede a la política a través del parlamento (Gerardi y Espinoza, 2018). En paralelo, este grupo encumbrado se vuelca a los negocios. Sea por la vía de las industrias culturales religiosas, o por el desarrollo de cadenas de consumo masivo: los años noventa del siglo XX fueron un momento de expansión en ese sentido (Silveira Campos, 1999). En otras palabras, se erige también como élite empresarial diferenciada de las tradicionales establecidas en torno a la Cámara. Y, finalmente, este proceso se ve coronado recientemente con la llegada al Poder Ejecutivo (Oualalou, 2019); es decir, se trata de una categoría dirigente que surge.

En términos teológicos, estas corrientes evangélicas combinan la oposición a libertades ligadas a la autonomía del sujeto, con neoliberalismo económico y espíritu emprendedor. La llave interpretativa de este vínculo tal vez pueda encontrarse en otra forma de teología de la prosperidad, diferente a la expresada en el mundo católico. Desde el mundo neoevangélico, esta configuración adquirió un impulso que llegó a sectores masivos y, fundamentalmente, a poblaciones en situación de vulnerabilidad (Gabatz, 2013). De este modo, sin que exista un fundamento determinante, se plantea la existencia de un vínculo en torno a una construcción que “ganando terreno” progresivamente. Esta involucra una conducta ascética –en lo relativo a la vida sexual o a los consumos problemáticos de drogas y alcohol–; posibilidades de mejorías –a veces leves– en las condiciones materiales de vida; y rechazo a las regulaciones estatales de las relaciones laborales de acuerdo con las modalidades de autoempleo y emprendedurismo. Lo anterior se liga, al mismo tiempo, con fuerzas que hoy protagonizan el terreno de las derechas en el subcontinente. Las experiencias de Centro Democrático en Colombia con las presidencias de Uribe y Duque, también se caracterizaron por esta articulación (Kourliandsky, 2019).

Finalmente, en el terreno de las afinidades electivas entre categorías dirigentes, en este caso creencias, y política, se tiene un tercer tipo que va “ganando terreno” en los últimos años. Puede hipotetizarse que dicho vínculo surgió en el terreno de los grupos positivamente privilegiados en distintos momentos del siglo XX, pero viene arraigándose en las últimas tres décadas en el mundo empresarial. A partir de las transformaciones en el mundo del trabajo, y la reformulación de las técnicas de management se comienza a plantear una apropiación de técnicas e ideas que por tradición se asociaron cambio espiritual interior con cambio del mundo exterior. Es decir, aquello que en las ciencias sociales de la religión se conoce como New Age o Nueva Era. En la medida que en países, como Chile o Argentina, las fuerzas de poder con líderes empresariales a la cabeza y con dirigentes provenientes del mundo de los negocios han accedido al poder, esta afinidad se ha reforzado en diversos terrenos de la acción pública (Semán y Viotti, 2015).

Tal vez el caso histórico que sintetiza este camino es el de Propuesta Republicana-PRO y la gestión de la Coalición Cambiemos en Argentina entre el 2015 y el 2019. Como han demostrado especialistas en el tema, una de las fuentes de cuadros de dicha experiencia política provenía del mundo empresarial. Sin que necesariamente sea acertada en términos científicos, la caracterización de esta como “Ceocracia”, dado que otros gobiernos democráticos en Argentina también habían incorporado CEO a sus gabinetes, el término expresa una de las vetas del gobierno encabezado por Mauricio Macri. Y, como afirmaba antes, en él pueden verse cómo existe una reconversión de líderes empresariales en referentes políticos con valores y prácticas propias de este mundo de la Nueva Era instalado previamente en el terreno económico. O, para ser más precisos, el nexo entre “espiritualidades intramundanas” y actividad económica (Velisone, Galán y Donatello, 2019).

Este constructo se caracteriza por lo que Nicolás Viotti y Pablo Semán (Op. cit.) denominaron: “El paraíso está dentro de nosotros”. Esta corresponde a una propuesta donde la trascendencia se encuentra en el plano estrictamente individual y, a diferencia del ascetismo intramundano de los otros tipos, le da un lugar central al goce y a la autorrealización. Con fuertes influencias “orientalistas” –pero discutiblemente orientales–, esta axiología sincrética va de la mano con el éxito individual como valor, el cual aparece asociado a la capacidad de desarrollar las propias capacidades, pues libera al sujeto de ataduras externas. Lo anterior supone la valoración del mérito individual en función de elementos heterodoxos y creativos, los cuales suplantando y asumen el estatuto de lo religioso. Estos además se vinculan estrechamente a la apropiación que han realizado las firmas monopólicas de las críticas que recibiera el capitalismo en los años sesenta: aquello que Luc Boltanski denominó la “crítica artística” y que implicó incorporar a las técnicas de gestión empresarial elementos que abarcan tanto a la contracultura norteamericana como los valores sesentiochescos europeos (Bolstanski y Chiapello, 2010, pp. 617-640).

CONCLUSIONES

A partir de lo expuesto, en la intersección entre categorías dirigentes, religión y política existe un camino que ata estos términos: aquel que abrevia en la recomposición de las derechas en el subcontinente y que va desde el diagnóstico neoconservador, desarrollado en los años setenta y ochenta, hasta el mesianismo del siglo XXI de la política exterior norteamericana. Daniel Bell (1976) fue uno de los primeros intelectuales que instaron a restituir el lugar de la ética protestante en la cultura y la política republicana. Esta senda fue seguida años después por historiadores como Gertrude Himmelfarb (2001); sin embargo, este fenómeno no se concentró estrictamente en el campo intelectual norteamericano; por el contrario, tuvo como principal epicentro la actividad política partidaria. Y, siguiendo el diagnóstico de John Gray (2007), este fundamento ideológico se impuso a partir de la construcción de una experiencia en la que convergieron, primero Margaret Thatcher y Ronald Reagan, y luego, Tony Blair y George Bush. Quienes, de acuerdo con el autor británico, encontraron en el liberalismo económico una promesa de progreso y libertad para toda la humanidad; lo cual los condujo a llevar adelante empresas militaristas sobre todo en Medio Oriente y Asia Central en oposición al islam. En ese sentido, tanto Ronald Reagan como la socialdemocracia europea, de la mano del pontífice Juan Pablo II y con la elaboración intelectual de la Sociedad Mont Pelerin, recrearon un programa comunitario, neoliberal y anticomunista. Este funcionó como soporte a la resistencia al comunismo en Europa del Este y como reservorio intelectual de la recomposición de los ex países soviéticos. Esta construcción –que se ha identificado con el término ordoliberalismo– tuvo una presencia muy fuerte en América Latina. Sobre todo, a partir de las experiencias tildadas por otros colegas como neoliberales en la década del noventa.

Las dinámicas más recientes que permiten vincular estos términos con las transformaciones sociales y políticas actuales en la región muestran que se asiste a nuevos nexos –paralelo a la diversificación socioreligiosa general–. Experiencias como las de Bolsonaro en Brasil o Macri en Argentina, expresan algo cuyas consecuencias

aún no se pueden estimar, porque se encuentran en pleno desarrollo. Con lo cual, incluso las figuras citadas, son secundarias. En todo caso, estas experiencias políticas hablan también de un cambio en el terreno de las categorías dirigentes latinoamericanas, para dotar de contenido espiritual al soporte material de la dominación.

De este modo, se ve cómo sectores que de alguna manera se encontraban establecidos estuvieron más propensos a inclinarse hacia la tradición católica y el camino confesional hacia el neoliberalismo por la vía ordo-liberal. Luego, existe todo un mundo emergente de nuevas categorías sociales que pugnan por ocupar posiciones hegemónicas ligadas al universo pentecostal. Siendo esta otra ruta hacia el neoliberalismo actual. Y, finalmente, se encuentran los sectores dirigentes empresariales reconvertidos en líderes políticos que, de la mano de las “espiritualidades intramundanas” y la “nueva era”, establecen un tercer rumbo neoliberal.

Establecidos, emergentes y reconvertidos; estos son rótulos que permiten elaborar una caracterización típico-ideal de las bases sociales de las transformaciones en el vínculo entre factor religioso y categorías dirigentes en región latinoamericana, así como en sus expresiones políticas. Entonces, al retomar los interrogantes planteados al inicio, se ve que las coaliciones político-empresariales tratadas se erigen sobre procesos de socialización donde se combinan diferentes lógicas. En ese sentido, la dimensión religiosa puede considerarse como un elemento capaz de permitir el diálogo entre distintas categorías sociales que buscan construir objetivos en común. Por ende, debe ser un factor para tener en cuenta tanto con el fin de comprender la producción de desigualdades y jerarquías; así como para desarrollar ejercicios comparativos al respecto.

BIBLIOGRAFÍA

Alcántara Sáez, Manuel (2003). La ideología de los partidos políticos chilenos, 1994-2002: Rasgos constantes y peculiaridades. *Revista de Ciencia Política*, XXIII (2), 68-87.

Allen-Smith, Gregory (2008). *Politics in the Parish: The Political Influence of Catholic Priests*. Washington DC: Georgetown University Press.

Aron, Raymond (1965). Catégorie dirigeante ou classe dirigeante? *Revue française de science politique*, 1, 7-27.

Bell, Daniel (1976). *Las contradicciones culturales del capitalismo*. Madrid: Alianza Editorial.

Boisard, Stéphane (2015). La nueva derecha chilena y la impronta de los años 1960: ¿ruptura o continuidad? *Nuevo Mundo Mundos Nuevos*. DOI: <https://doi.org/10.4000/nuevomundo.68009>

Boltanski, Luc y Chiapello, Eve (2010). *El nuevo espíritu del capitalismo*. Madrid: Akal.

Bourdieu, Pierre (2000). *Poder, derecho y clases sociales*. Bilbao: Desclée de Brouwer.

Bourdieu, Pierre (2001). *Las estructuras sociales de la economía*. Buenos Aires: Manantial.

Cancino, Hugo (2012). El Movimiento estudiantil chileno y el proceso de reforma universitaria, 1967-1968. https://vbn.aau.dk/ws/portalfiles/portal/58699467/Reform_Univ.pdf

Costa, Paulo Roberto; Costa, L. D. y Nunes, W. (2014). Os senadores-empresários: recrutamento, carreira e partidos políticos dos empresários no Senado brasileiro (1986-2010). *Revista Brasileira de Ciência Política*, 14, 227-253. DOI:10.1590/0103-335220141409

Costa, Paulo Roberto (2014). Elite empresarial e elite econômica: o estudo dos empresários. *Revista de Sociologia e Política*, 22(52), 47-57. DOI: 10.1590/1678-987314225204

Davidson, James y Pyle, Ralph (2001). *Ranking faiths. Religious stratification in America*. Maryland: Rowman and Littlefield Publishers Group.

Demerath III, Nicholas (1972). Clase social, afiliaciones religiosas y estilos de complicación religiosa. En Seymour Lipset y Reihardt Bendix, *Clase, status y poder* (pp. 497-512). Madrid: Euramérica.

Diniz, Elí y Boschi, Renato (2000). Globalização, herança corporativa e a representação dos interesses empresariais: novas

configurações no cenário pós-reformas. En Renato Boschi, Eli Diniz y Fabiano Santos (eds.), *Élites políticas e econômicas no Brasil Contemporâneo*. São Paulo: Fundação Konrad Adenauer.

Diniz, Elí y Boschi, Renato. (2007). *A difícil rota do desenvolvimento. Empresarios e a Agenda posneoliberal*. Rio de Janeiro: HUMANITAS-IUPERJ.

Donatello, Luis Miguel (2017). Anomia por arriba: dirigencia empresarial, política y Estado en Argentina, desde el siglo XX a la actualidad. En Natacha Bacolla, Luis Donatello y Bernardo Carrizo (comps.), *Política, sociedad, instituciones y saberes. Diálogos interdisciplinarios e intercontinentales*. Santa Fe: Ediciones Universidad Nacional del Litoral.

Donatello, Luis Miguel (2011). Catolicismo y elites en la Argentina del siglo XXI: individualización y heterogeneidad. *Estudios Sociológicos*, XXIX (87), 833-855.

Fisher, Carin y Plehwe, Dieter (2013). Redes de think tanks e intelectuales de derecha en América Latina. *Nueva Sociedad*. <https://nuso.org/articulo/redes-de-think-tanks-e-intelectuales-de-derecha-en-america-latina/>

Gabatz, Celso (2013). Manifestações religiosas contemporâneas: os desafios e as implicações da teologia da prosperidade no Brasil. *Semina, Revista Dos Pós-Graduandos Em História Da UPF*, 12(1). <http://seer.upf.br/index.php/ph/article/view/3646>

Gerardi, Dirceu André y Espinoza, Fran (2018). La emergencia de la élite evangélica en el actual proceso democrático de Brasil. *Revista de Direitos Fundamentais & Democracia, Curitiba*, 23 (1), 186-214.

Gessaghi, Victoria (2016). *La educación de la clase alta argentina: entre la herencia y el mérito*. Buenos Aires: Siglo XXI.

Granovetter, Mark (1973). The Strength of Weak Ties. *American Journal of Sociology*, 78(6), 1360-1380.

Gray, John (2007). *Misa negra. La religión apocalíptica y la muerte de la utopía*. Madrid: Paidós.

Heredia, Mariana (2005). La sociología en las alturas. Aproximaciones al estudio de las clases/elites dominantes en la Argentina. *Apuntes de Investigación del CECYP*, IX (10), 103-126.

Himmelfarb, Gertrude (2001). *One Nation, Two Cultures: A Searching Examination of American Society in the Aftermath of Our Cultural Revolution*. Nueva York: Alfred A. Knopf.

Kourliandsky, Jean-Jacques (2019). Democracia, evangelismo y reacción conservadora. *Nueva Sociedad*. <https://nuso.org/articulo/democracia-evangelismo-y-reaccion-conservadora/>

La Torre, Aurelie (2008). Secte, société secrète ou lobby? L'Opus Dei au Pérou, *L'Ordinaire des Amériques*. 210, 97-119. DOI : <https://doi.org/10.4000/orde.2637>

Löwy, Michael (1997). *Redención y utopía. El judaísmo libertario en Europa Central. Un estudio de afinidad electiva*. Buenos Aires: Ediciones El cielo por asalto.

Novak, Michael (1992). *El pensamiento social católico y las instituciones liberales*. San José: Asociación Libro Libre.

Machu, Laure y Vincent Viet (dirs.) (2021). *Pour une histoire plurielle du paritarisme. Fondements, formes et usages (XIXe-XXIe siècles)*. París: La Documentation française, Comité d'histoire de la Sécurité sociale.

Michel, Patrick (2017). Contribution to a Socio-History of the Relations Between “Nation” and “Religion”: The Case of Catholicism. En Patrick Michel, Adam Possamai y Bryan Turner, *Religions, Nations, and Transnationalism in Multiple Modernities* (pp. 19-36). Madrid: Palgrave McMillan.

Moore Jr, Barrington (1966). *Los orígenes sociales de la Dictadura y la Democracia: Señor y Campesino en la Formación del Mundo Moderno*. Barcelona: Ariel.

Zárate, Verónica Valdivia Ortiz de (2008). *Nacionales y gremialistas : el “parto” de la nueva derecha política chilena, 1964-1973*. Santiago: Lom Ediciones.

Oualalou, Lamia (2019). Los evangélicos y el hermano Bolsonaro. *Nueva Sociedad*. <https://nuso.org/articulo/los-evangelicos-y-el-hermano-bolsonaro/>

Pateman, Carole (1996). *Críticas feministas a la dicotomía público/privado*. Barcelona: Paidós.

Schmitter, Philippe; Streeck, Wolfgang y Lembruch, Gerhard (1992). *Neocorporativismo*. Más allá del Estado y del Mercado. México: Alianza Editorial.

Scott, John (2014). *The Social Process of Lobbying: Cooperation or Collusion?* London: Routledge.

Semán, Pablo y Viotti, Nicolás (2015). El paraíso está dentro de nosotros. La espiritualidad de la Nueva Era, ayer y hoy. Nueva Sociedad. <https://nuso.org/articulo/el-paraíso-esta-dentro-de-nosotros/>

Spyer, Juliano (2020). *Povo de Deus: Quem são os evangélicos e por que eles importam*. São Paulo: Geração Editorial.

Ramírez, Hernán (2013). El neoliberalismo sudamericano en su fragua: la imbricación de ideas, intereses y poder. *Revista Estudios del ISHiR*, 3(5), 101-120.

Silveira Campos, Leonildo (1999). A Igreja universal do reino de Deus, um empreendimento religioso atual e seus modos de expansão (Brasil, África e Europa). *Lusotopie, Année 6*, 355-367.

Thumala Olave, María Angélica (2007). *Riqueza y Piedad: El Catolicismo de La Elite Económica Chilena*. Santiago de Chile: Debate.

Thumala Olave, María Angélica (2011). Distinción de base religiosa en la elite económica chilena. En Alfredo Joignant y Pedro Guell (eds.), *Notables, tecnócratas y mandarines. Elementos de sociología de las élites en Chile, 1990-2010* (pp. 201-217). Santiago de Chile: Ediciones Universidad Diego Portales.

Valdivia, Verónica (2016). *Su revolución contra nuestra revolución. Izquierdas y derechas en el Chile de Pinochet (1973-1981)*. Santiago de Chile: Lom Ediciones.

Velisone, Julia Evangelina; Galan, Virginia y Donatello Luis (2019). Responsabilidad Social Empresarial y Políticas de la vida. Un abordaje cualitativo de redes sociales. En II Jornadas de sociología, UNMPD, Mar del Plata.

Weber, Max (1920). *Ensayos de sociología de la religión*. Madrid: Taurus.

¿EMPRESARIOS O RICOS?

CATEGORÍAS EN PUGNA POR EL SENTIDO DEL APOORTE SOLIDARIO Y EXTRAORDINARIO EN ARGENTINA

Matías Landau

INTRODUCCIÓN

“El impuesto no solo es una manera de hacer contribuir a unos y otros con el financiamiento de las cargas públicas y de los proyectos comunes, así como de distribuir esas contribuciones de la manera más aceptable posible; también es una manera de producir categorías, conocimiento y transparencia democrática”

Thomas Piketty (2014, p. 16).

“Centrarse tanto en los pobres sirve para invisibilizar a los ricos. Va de suyo que ninguna persona decente puede ser ajena al infortunio de los pobres y no hay político de derecha, de centro o de izquierda que deje de denunciarlo y de prometer que va a resolver la cuestión. Sólo que son muy pocos los que explican seriamente cómo van a hacerlo y muchos menos todavía quienes se atreven a hablar de la responsabilidad que tienen en esto los ricos”.

José Nun (2011).

El 20 de marzo del 2020 el presidente de la República de Argentina, Alberto Fernández, dispuso el aislamiento social, preventivo y obligatorio (ASPO), una medida destinada a evitar la propagación del contagio del Covid-19. A partir de ese momento se cerraron todos los establecimientos comerciales e industriales, con excepción de aquellos considerados “esenciales”. Para paliar la situación social, el Gobierno creó, pocos días después, diversos programas de ayuda estatal para las personas trabajadoras informales, en relación de dependencia y pequeñas y medianas empresas. Los desembolsos para pagarlos movilizaron, en total, un 6,9 % del PBI durante dicho año.

La necesidad de contar con ingresos extraordinarios abrió un debate público sobre formas excepcionales de recaudación. En un contexto en el cual rápidamente quedó demostrado que la pandemia no afectaba a todos los sectores socioeconómicos por igual, se hizo necesario discutir el rol de los sectores más ricos de la sociedad, una cuestión que, como plantea el epígrafe citado de José Nun, no se manifiesta con frecuencia.

En términos concretos, pocas semanas después del inicio de las medidas de aislamiento, los sectores oficialistas propusieron la posibilidad de establecer, por única vez, un “aporte” excepcional pagado por quienes tienen un mayor nivel patrimonial. Apenas surgió la idea, la oposición de centro-derecha y los diversos actores empresariales criticaron la creación de un “impuesto” a la riqueza o a las grandes fortunas. Las reticencias y dificultades iniciales para avanzar con la propuesta llevaron a que desde las primeras incursiones públicas de los diputados kirchneristas impulsores del proyecto, Carlos Heller y Máximo Kirchner, hasta cuando ingresó el proyecto de ley en el Congreso de la Nación, el 29 de agosto, mediaron cinco meses, y tres más hasta su sanción, el 4 de diciembre. En ese lapso el tema se mantuvo en la agenda pública, en medio de una situación sanitaria que no daba tregua, con devastadoras consecuencias económicas para buena parte de la población.

Los contextos críticos, como el de la pandemia, son ideales para analizar los fenómenos sociales, pues a menudo ayudan a expresar con claridad el estado de ciertos aspectos de la sociedad que

en contextos de “normalidad” no aparecen tan nítidos. Además, como plantea la frase de Thomas Piketty que abre estas páginas, al discutir impuestos se habla de formas categoriales y de conocimiento que estructuran a las sociedades. En esta línea, el artículo analiza las categorías del debate público generado en Argentina sobre el “aporte solidario y extraordinario”, también denominado coloquialmente “impuesto a las grandes fortunas”, entre abril y diciembre del 2020.

Este debate tiene algunos tintes de color local, pero puede ser un buen punto de partida para analizar la manera en que las élites económicas y políticas latinoamericanas se posicionan frente a iniciativas para redistribuir la riqueza social. La historia argentina está atravesada por un “imaginario igualitario” (Luci y Gessaghi, 2016) que se expresó en movimientos políticos y sociales, los cuales fueron motores para la construcción de una sociedad que, durante el siglo XX, fue de las más integradas de la región. Aun cuando los datos muestran que en el contexto latinoamericano sigue siendo una de las sociedades menos desiguales,¹ durante las últimas décadas la desigualdad en Argentina ha seguido tendencias contrapuestas, las cuales expresaron ciertas mejoras, pero también el reforzamiento de maneras de inequidad preexistentes (Kessler, 2014).

Al mismo tiempo, en los últimos años a la persistencia de un discurso social de tintes igualitaristas y antielitistas, se sumó el crecimiento de un imaginario individualista, que privilegia lo privado sobre lo público y se estructura sobre una lógica aspiracional sustentada en ideas de mérito personal (Canelo, 2019). En consecuencia, en la actualidad conviven dos polos discursivos relativamente claros y bien delimitados, los cuales permiten observar ciertas categorías y argumentaciones que pueden abrir un diálogo y comparaciones con otros casos latinoamericanos.

1 Según datos de Cepal (2021), en Argentina durante el 2019 la participación del 1 % más rico en el total del ingreso nacional fue del 14,35 %. Esta cifra ubicó al país entre los mejores posicionados de América Latina, junto a Ecuador (11,52 %) y el El Salvador (14,34 %), muy por debajo de la media de la región, de 24,64 %, y lejos de los casos de México (27,77 %), Brasil (27,61 %) y Chile (27,81 %).

En términos empíricos, el análisis se fundamenta en información sistematizada en una base de datos con declaraciones públicas (en periódicos, radios, portales de noticias, etc.) de cuatro tipos de actores individuales e institucionales: políticos, empresarios y sus organizaciones, sindicatos y organizaciones sociales.² El presente análisis se enmarca en el estudio del discurso social y, en particular, en el modo en que los diversos actores implicados elaboran y circulan argumentos y formas de justificación para organizar y jerarquizar a los diversos grupos sociales, con lo cual se construye y legitima las asimetrías y desigualdades sociales (Angenot, 2010; Boltanski y Thevenot, 1991; Jelin, Motta y Costa, 2020).

Específicamente, este trabajo tiene un particular interés por los procesos de categorización, ubicados en la base de los procesos de clasificación social y construcción de un orden moral (Jayyusi, 1984; Bourdieu, 1993; Gessaghi, Landau y Luci, 2023). Las categorías producen formas de similitud o alteridad, construyen redes entre lo que se presupone similar y discontinuidad respecto a lo diferente. De acuerdo con Simmel (1986), las categorías permiten, además, clasificar a los individuos según criterios que parten de un a priori no puramente empírico. Al utilizarse en la configuración de grupos sociales, implican distinciones valorativas. Las disputas categoriales forman parte del debate público y se expresan a menudo en ciertas instituciones estatales o programas públicos específicos (Zimmermann, 2003).

EL “APORTE SOLIDARIO Y EXTRAORDINARIO” Y EL DEBATE SOBRE LA RIQUEZA EN EL CONTEXTO DE LA PANDEMIA

El debate sobre la riqueza, tan necesario en el capitalismo contemporáneo, se hace más acuciante en América Latina, la región más desigual del mundo. Según datos de World Inequality Database, retomados en el informe de la Red Latinoamericana por Justicia

2 Esta fue realizada por el equipo de investigación del Grupo de Estudio sobre Jerarquías (GEJ), con sede en el Instituto de Investigaciones Gino Germani (IIGG), de la Facultad de Ciencias Sociales de la Universidad de Buenos Aires (UBA), codirigido por Matías Landau, Victoria Gessaghi y Florencia Luci.

Económica y Social (Latindaad, 2020), en el 2016 el 1 % más rico de la población latinoamericana se apropiaba del 27,9 % del ingreso, una cifra superior al 20,8 % de Oceanía, el 20,2 % de América del Norte, el 19 % de África y el 10,7 % de Europa. Allí se indica, además, que la concentración de la riqueza es aún más marcada que la del ingreso: en 2019, el 1 % más rico de América Latina y el Caribe concentraba el 41 % de la riqueza, y el 10 % más rico el 72 %. Esta situación estructural se agudizó durante el 2020, a causa de la pandemia por Covid-19, en la que se produjo un deterioro en las condiciones de vida de la mayor parte de la población. Según datos de la Cepal (2021), se estima que el producto de la región se contrajo un 7,7 %, la mayor caída en 120 años. El cierre de empresas derivó en un aumento de la desocupación, la cual pasó de un 8,1 % en 2019 a un 10,7 %, y de la pobreza, que aumentó de un 30,5 % en 2019 a un 33,7 % en 2020.

Para paliar la situación, los Gobiernos latinoamericanos aumentaron significativamente el gasto público con el fin de implementar diversos programas de asistencia social. Según datos de la Cepal (2021), Argentina se ubicó en el cuarto lugar de América Latina, con un 20,1 % de aumento del gasto primario, solo superada por Brasil (23,8 %), República Dominicana (25,1 %) y El Salvador (33,3 %). Para financiar parte de estos gastos, se debatieron alternativas de recaudación, en una zona que había venido desmantelando los esquemas de impuestos a las grandes fortunas, y en donde solo tres países (Argentina, Colombia y Uruguay) contaban con un impuesto al patrimonio (Oxfam, 2020, p. 3).

En ese contexto, las iniciativas de un impuesto a las grandes fortunas tuvieron suerte de dispar. En Chile, la diputada Camila Vallejo presentó en el 2020 un proyecto para crear un impuesto transitorio al patrimonio de las grandes fortunas en el contexto de la pandemia, pero este no prosperó. En Colombia, el Gobierno propuso, en abril del 2021, un proyecto de impuesto temporal a la riqueza a ser cobrado en el 2022 y el 2023, pero no recibió el apoyo esperado. Otras iniciativas fueron debatidas en Costa Rica, Perú, Uruguay y Brasil. No obstante, en pocos países de la región los proyectos

avanzaron y se implementaron.³ En Bolivia, en noviembre del 2020, el Poder Ejecutivo presentó un proyecto para crear un impuesto a las grandes fortunas, que fue aprobado por el órgano parlamentario en el mes de diciembre del mismo año. En Argentina, el caso analizado en estas páginas, luego de la aprobación en el 2020, se cobró en el 2021. El grupo de personas fue finalmente definido en la ley como aquel cuyo patrimonio fuera superior a \$200 millones (alrededor de USD 2 millones), y que según los cálculos finales alcanzó alrededor de 12 000 personas, en un país que, según el último censo del 2022, cuenta con 47 millones de habitantes. Más allá de que hayan prosperado o no, las disputas suscitadas en torno a los diversos proyectos permiten analizar los posicionamientos y la capacidad de influencia que las élites económicas y políticas tienen en relación con los modos en que se recaudan y utilizan los ingresos públicos; un aspecto que se volvió crucial durante la pandemia (Nercesian, 2022).

Como analizaron Grimson y Roig,

cuando se abordan debates acerca de reformas tributarias o cambios impositivos, una orientación relevante es el análisis y la construcción de propuestas que estarán orientadas por principios de justicia distributivas. Una orientación complementaria consiste en analizar las percepciones sociales acerca de los impuestos y el gasto como espacios cruciales de desigualdades socialmente legítimas o ilegítimas (2011, p. 90).

La legitimidad impositiva es un tema crucial para comprender el tipo de lazo que une a las distintas partes de la sociedad. Como recuerdan Delgado Lobo y Goenaga (2007), el término “impuesto”, “impôt”, “imposta” describe una idea de pago obligado donde está implícita la coacción, que según el contexto sociopolítico puede ser más o menos legitimada.

3 Para un panorama regional sobre los debates sobre los impuestos a la riqueza en el contexto de la pandemia en América Latina, cf. Strada y Garriga Olmo (2021), *Latindadd* (2021).

En este sentido, algunas personas autoras analizan las diferentes “morales fiscales”, asociadas con la “motivación intrínseca a pagar impuestos” (Torgler, 2007). A diferencia de países europeos, como España, en donde la moralidad fiscal es alta, y por lo tanto se expresa una condena ética al no pago de impuestos, que aumenta incluso en contexto de crisis económica (Ortiz García y Portillo, 2018), en la región la moral fiscal es baja. Torgler (2007) plantea que existe una relación entre una moralidad fiscal baja y el tamaño de la economía informal, la cual hace que sea frecuente para la población la convivencia con casos conocidos de elusión o evasión fiscal. Con base en datos de una encuesta de Latinobarómetro, esta actitud no solo es tolerada sino, además, justificada a partir de diversas razones: los impuestos son demasiado altos, son malgastados, son apropiados por la corrupción o no se castiga a quienes los evaden. Claramente las consecuencias de la reticencia a pagar impuestos no son iguales para todos los sectores sociales. Como esboza Atria (2019), la elusión o evasión de las personas de altos ingresos tiene un mayor impacto económico para las cuentas públicas. En esos casos, además, este autor incorpora entre las autojustificaciones un discurso frecuente entre las élites económicas, que asocian la elusión fiscal con la promoción del crecimiento económico.

En un contexto en donde los sectores más ricos son reacios al pago de impuestos, no es casual que un primer debate en torno al proyecto debatido en Argentina fue el de su denominación. Como en toda disputa categorial, no se trataba de una simple cuestión terminológica, sino que en ello se jugaba buena parte del sentido de la medida. Quienes la impulsaron buscaban legitimarla al definirla como una “contribución” o un “aporte”, que no sería un “impuesto”. Una causa de ello era técnica, ya que al existir en Argentina el impuesto a los “bienes personales”, quienes criticaban la medida planteaban su impugnación en nombre de una presunta “doble imposición”. Sin embargo, y más allá de estas cuestiones formales tributarias, cada término elegido tenía un sentido específico que buscaba remarcar, como se analizará más adelante, la necesidad de un involucramiento moral de los sectores con altos ingresos respecto

al resto de la sociedad. De allí que en lugar de un “impuesto” se trató de un “aporte” no de forma continua o regular, sino “extraordinario”, con el fin de paliar los efectos de la pandemia, y que se justificaba por un compromiso de la solidaridad como “bien público”. Este, como lo plantea Berrotarán (2020), sustenta a los sistemas impositivos más progresivos, erosionados por el discurso neoliberal ocasionado por una visión competitiva de las personas como unidades de capital humano.

“ES UN APORTE QUE AFECTA SOLO A LOS GRANDES RICOS”

En el diseño oficial y las voces de quienes impulsaron el proyecto, se apuntaba discursivamente a las “grandes fortunas” o “ricos”, categorías asociadas con la posesión de cierta cantidad de dinero sin importar cómo se haya accedido a este. Ubicar al sector de la población mejor posicionado en términos patrimoniales permitía expresar con claridad la idea de una sociedad en la que la riqueza está desigualmente repartida; así como delinear un grupo social que concentra buena parte de los privilegios que se le niegan al resto de la sociedad. En tanto que se plantea su ubicación en un conjunto definido y pequeño de personas, se define el carácter excepcional de quienes, si bien pertenecen a la sociedad, se diferencian de la gran mayoría de ella.

No es casual, en este sentido, que quienes postulaban el proyecto se preocuparan por aclarar que no afectaría a la clase media, ni a los pequeños empresarios o comerciantes, sino a un conjunto bien delimitado y exclusivo. Así lo expresó en una entrevista radial el diputado oficialista, del Frente de Todos (FdT), Marcelo Casaretto:

En realidad, lo que estamos haciendo es analizar una situación extraordinaria de la pandemia que necesita de recursos extraordinarios. Entonces, [...] ¿quién debe contribuir en este momento de la Argentina, que necesita recursos: ¿los trabajadores, los jubilados la clase media? De ninguna manera. Si hay una pirámide social, tienen que contribuir aquellos que están en la cúspide de la pirámide social, aquellos que

tienen mayor poder económico. [...] ¿Quién se puede quejar de esto? Las doce mil familias más ricas de la Argentina o quienes los representan: algunos diputados, algunos economistas, algunos medios de comunicación que estarán bancados por ellos.⁴

Si bien en algunos casos se buscaba evitar juicios sobre la riqueza del sector involucrado, no fueron pocas las voces que expresaban que la situación de los ricos había mejorado durante el gobierno del expresidente Mauricio Macri y, por tanto, debía recaer sobre ellos este impuesto destinado a paliar la situación de la pandemia.⁵ Los argumentos en este sentido planteaban que algunos de los sectores más pudientes del país habían sido beneficiados por la especulación financiera y la fuga de capitales, o que en Argentina existe una estructura tributaria regresiva. Como lo explicó el diputado del FdT Leonardo Grosso

No es un impuesto, es un aporte por única vez que se aplica a las grandes fortunas de 200 millones de pesos para arriba. Es un aporte que afecta solo a los grandes ricos y deja por fuera a los sectores medios y populares. A contramano de lo que pasó en los cuatro años del macrismo, que se gravó a la clase media, se duplicó el universo que paga ganancias.

Por su parte, para el diputado oficialista y dirigente social Juan Carlos Alderete, “apunta al único sector que está en condiciones de hacer un aporte en este momento, por lo que es una medida imprescindible y racional”.

4 Entrevista radial a Marcelo Casaretto, Radio Caput, 1 de septiembre del 2020.

5 Según la Encuesta Permanente de Hogares del INDEC, la primera medición del Coeficiente de Gini del ingreso per cápita familiar, realizada durante el gobierno de Mauricio Macri, fue de 0,427 en el segundo trimestre del 2016. En la última, para el tercer trimestre del 2019, se ubicó en 0,449. En cuanto a la brecha de ingresos, la diferencia entre el promedio de ingresos per cápita familiar del primer y último decil se ubicaba en 19 veces para el segundo trimestre del 2016 y subió a 23 en el tercer trimestre del 2019. Cf. “Evolución de la distribución del ingreso (EPH). Tercer Trimestre del 2019”, Informes técnicos, vol. 3 n.º 236, Indec, Buenos Aires, Argentina, 2019.

En esta mirada, la exigencia de un “aporte” de los sectores más ricos era una cuestión moral, asociada a la exigencia de un compromiso respecto al resto de la sociedad. No es casual que el principio invocado, en la mayoría de las intervenciones que defendían la iniciativa, haya sido el de la “solidaridad social”. “Pedimos un esfuerzo mayor de quienes están en mejores condiciones, una regla básica de la solidaridad”, planteaba la diputada del FdT, Vanesa Siley. “Siempre hay que pedirle esfuerzo a los que tienen para los que menos tienen, eso es solidaridad, eso es igualdad”, decía el intendente de Hurlingham, el kirchnerista Juan Zabaleta. “A mí me parece que no es mucho pedir que sean estos sectores que se sumen a este esfuerzo que se está haciendo por parte de toda la sociedad”, decía la titular del Instituto Nacional contra la Discriminación, la Xenofobia y el Racismo (INADI), Victoria Donda.

En muchos sentidos, todas estas intervenciones públicas se valían de la clásica concepción social del Estado, que desde el liberalismo social en adelante postula que la sociedad es una suma de interdependencias sociales y, en ese marco, quienes poseen más riqueza o mejores ingresos tienen cierto deber moral de contribuir, a través de la vía impositiva, con las arcas estatales, para que estas a su vez distribuyan los bienes y servicios en la sociedad. No es gratuito, en este sentido, el uso de un término como “solidaridad”, que entronca estas posiciones con un Estado regulador y promotor de la sociedad.

El hecho de que el esfuerzo recayera en estos sectores era parte de la justicia de la medida y para quienes la plantearon, fundamentalmente políticos oficialistas y dirigentes sociales o sindicales afines, pedir ese esfuerzo era legítimo y justo. Se aclaraba, además, que ello no suponía un ataque a los ricos y a su riqueza, sino una medida puntual que no modificaría las posiciones económicas relativas en la sociedad. “Ninguno va a perder su condición de rico o muy rico porque hagan un aporte en la dirección que estamos imaginando”, declaraba al proponer debatir un proyecto de ley en el Congreso, el diputado del Frente de Todos (FdT), Carlos Heller, en declaraciones radiales un 6 de abril. Según su perspectiva, se

trataría de un “aporte extraordinario de un sector que tiene capacidad contributiva”, pero que no era una cuestión de “persecución”.⁶ “No es una caza de ricos, no tenemos un solo nombre propio, no tengo la menor idea quiénes son los que estarán alcanzados por el impuesto”, agregó unos días más tarde.⁷

En síntesis, para el oficialismo y los sectores que apoyaban la medida, como algunos partidos aliados y agrupaciones gremiales o sociales, la justicia de la medida estaba dada por el grupo alcanzado (los “ricos” o las “grandes fortunas”), que tenían la obligación de “contribuir” o “aportar”, en forma “solidaria”, para que el resto de la sociedad pudiera afrontar gastos excepcionales causados por la pandemia. Se trataba de una medida “justa” que, como planteaba el embajador argentino en España, Ricardo Alfonsín, antes que una cuestión “técnica” era una cuestión “filosófica”:

Antes que técnica, la pregunta es filosófica: ¿Es justo o no es justo que, en estas circunstancias, quienes son titulares de grandes fortunas hagan un aporte adicional por única vez, para tratar de que el Estado cuente con los recursos para paliar los sufrimientos que podrían sufrir quienes por consecuencia de la situación económica se encuentra en una situación menos cómoda económicamente? ¿Es justo o no es justo? Una vez que respondan a esta pregunta, empecemos a discutir las cuestiones técnicas.⁸

“NO SE AVERGÜENCEN DE REPRESENTAR A LOS RICOS”

Rápidamente, la categoría de “rico” quedó en el centro del debate público. Desde los sectores que impulsaban la medida, fundamentalmente del oficialista FdT, las críticas a esta suponían ubicarse en la defensa de los sectores más poderosos y privilegiados de la sociedad. Al respecto, la diputada del FdT Blanca Osuna plateó que

6 Diario Clarín, 7 de abril del 2020.

7 Infobae, 15 de abril del 2020.

8 Entrevista a Ricardo Alfonsín, CBA24N, 5 de mayo del 2020.

Los que representan a los más ricos de la Argentina, a los que les estamos pidiendo un aporte de emergencia, no se avergüencen de representarlos, porque eso también es la política. Por eso celebro este proyecto, porque sabemos a quienes representamos.

El oficialismo usaba en forma irónica este argumento, cambiar el nombre de Juntos por el Cambio por el Cambio (JxC), la principal fuerza política opositora, por el hashtag #Juntosporlosricos. Según un gráfico que circulaba en redes sociales, “el 46 % de los diputados nacionales, defendiendo los intereses del 0,2 % más rico del país”.

Figura 1. Juntos por los ricos



Fuente: Twitter.

Se comprende que, en términos públicos, se planteaba cierta incomodidad de los sectores opositores al proyecto en aparecer defendiendo a los “ricos”, en un contexto social crítico, incluso cuando según las encuestas un 80 % de la población aprobaba la medida.⁹

9 Según una encuesta de la Consultora Clivajes, en mayo del 2020 se expresaba un 79,5 % de apoyo a la propuesta de creación de un impuesto a las grandes fortunas. Cf. “Encuesta: el 80 % apoya un impuesto extraordinario a la riqueza”, Diario Perfil, 18 de mayo del 2020.

“No estamos dispuestos a caer en esa trampa por meternos en una situación vergonzante de que nos digan que estamos defendiendo a los ricos”, respondía a las acusaciones el diputado de JxC Luciano Laspina.

En este sentido, la crítica apuntaba a que la mayor presión sobre un grupo definido de la sociedad suponía actitud beligerante. “Se debe plantear un esfuerzo colectivo y no una batalla”, argumentaba el senador nacional de JxC, Martín Lousteau. Posturas similares expresaban algunas cámaras empresariales, como la Cámara Argentina de Inmobiliarias, que en un comunicado del 11 de septiembre, decía:

Desde CAIR consideramos que el esfuerzo posible y concreto para mitigar los efectos de esta pandemia tiene que salir del conjunto de los argentinos y no solamente de un sector. El castigo a quien mayor tributa, conforme su capacidad, no es aceptable.

En algunas intervenciones se llegaba a plantear la cuestión de los “ricos” en términos de defensa de las minorías; por ejemplo, el 29 de septiembre el ex consejero del Consejo de la Magistratura y político del partido de derecha “Valores para mi país”, Alejandro Fargosi publicó en redes:

Los “k” justifican el inconstitucional, disparatado, innecesario y confiscatorio “impuesto a la riqueza” porque afectará a pocos. Es al revés: la democracia, la república y la Constitución existen para que nadie sea atropellado por ser una minoría, cualquiera sea su condición.

En algún sentido, este argumento llevaba al extremo un sentir que expresaban muchos grupos políticos y empresarios, para quienes centrar el impuesto en los “ricos” suponía una concepción “clasista” de la sociedad, como planteaba el excandidato a vicepresidente por

JxC, Miguel Ángel Pichetto.¹⁰ Por su parte, en declaraciones radiales el diputado de JxC, Luciano Laspina explicaba que “El impuesto implica una lógica ‘muy kirchnerista’ de dividir entre ricos y pobres, porteños y provincias, empleados versus empresarios”. “Este modelo lleva 10 años y ha fracasado y está agotado. El ciudadano de a pie tiene que entender que este modelo de ricos vs. pobres, porteños vs provincia, empresa vs. sindicato, no va más”, concluía. En este sentido, donde los defensores del proyecto veían un esfuerzo lícito, una contribución, un aporte solidario, los opositores notaban una demanda desmedida e injusta sobre un sector de la población.

“ESTAMOS ORGULLOSOS DE DEFENDER A LOS ARGENTINOS DE BIEN”
“Yo no defiendo a los ricos, yo defiendo a los argentinos. [...] Me llama la atención que haya personas o grupos que se sientan dueños de la sensibilidad por los más vulnerables”, señalaba la diputada de JxC, Carmen Polledo, al debatir el proyecto en la Comisión de Presupuesto y Hacienda de la Cámara de Diputados de la Nación.¹¹ La frase resume un argumento recurrente: para negar una defensa de los ricos, se invoca el bienestar de toda la sociedad. Apuntar contra un sector es visto como una medida contra el conjunto, en una sinécdoque que asimila al primero con el segundo.

Para justificar esta perspectiva, era vital mostrar que la presión impositiva sobre el sector de mayores ingresos tenía efectos negativos en la colectividad. En este sentido, algunos empresarios exitosos, como el textil Teddy Karagodzian, recurrían al argumento de que la existencia de los ricos era beneficiosa para la sociedad, pues sus riquezas devendrían “inversión” y una presión impositiva excesiva sería negativa:

El problema de la pobreza en la argentina no es que los ricos no pagamos impuestos. Pagamos muchos impuestos, de

10 Entrevista a Miguel Ángel Pichetto, en el programa radial “No vuelven más”, FM La Patriada, 16 de abril del 2020.

11 Comisión de Presupuesto y Hacienda, Cámara de Diputados de la Nación, 21 de setiembre del 2020.

hecho, tantos impuestos pagamos los ricos que la mayoría se está yendo del país porque no encuentra ningún cambio en los gobiernos anteriores, tampoco en el de Macri. No encuentra ningún cambio en la actitud de los argentinos para con la necesidad de inversiones.¹²

La relación directa entre riqueza e inversión, propia del argumento liberal, permite ubicar a quienes poseen mayores fortunas en un lugar destacado en el proceso de desarrollo económico. Para ello, la categoría de “ricos” se desliza a la de empresarios, generadores de trabajo, emprendedores, etc. Estas declaraciones del senador nacional de JxC Luis Naidenoff son una muestra de dicho uso:

- ¿El impuesto para los ricos es para la tribuna?, preguntaba un periodista al senador Luis Naidenoff, cuando el tema empezaba a estar en la agenda pública.
- Yo creo que es parte de un relato más. Es parte de la continuidad del relato. La construcción de una estigmatización primero del empresariado de la Argentina, cuando en realidad en la Argentina el emprendedor, el cuentapropista, la micro, pequeña y mediana empresa, es lo que uno tiene que salvaguardar porque si querés salvar empleos tenés que salvar las empresas.¹³

Como puede apreciarse, la pregunta es por los “ricos”, pero la respuesta alude al empresariado, al emprendedor, al cuentapropista y a las empresas. En una línea argumental similar se expresaba el diputado de JxC, Luciano Laspina, al justificar su voto en el tratamiento parlamentario de la ley:

12 Entrevista a Teddy Karagodzian en el programa “Habrà consecuencia”, Radio El Destape, 2 de junio del 2020.

13 Luis Naidenoff: “El impuesto a los ricos es parte de un relato que busca enemigos”, Infobae, 18 de abril del 2020.

El debate es político, lo queremos dar en esos términos y estamos orgullosos, no de defender a los ricos, de defender a los argentinos de bien que dependen de la inversión privada y de la creación del empleo, que no quieren vivir de la dádiva del Estado, ni de un gobierno ni de un político, que quieren encontrar un trabajo en el diario como lo hacían sus padres o sus abuelos. Esos argentinos de bien necesitan empresarios, necesitan inversión privada, necesitan que esos empresarios apuesten por el país y no que se vayan. Por eso, vamos a votar en contra.¹⁴

Este argumento sintetiza una concepción muy extendida en ciertos sectores económicos y sociales de Argentina, los cuales sintonizan con la idea liberal de que el bien colectivo es el fruto de las iniciativas personales y del mérito individual, basados en el esfuerzo, el emprendimiento y la inversión. En este marco se entiende la referencia a los “argentinos de bien”, que remite a la construcción mítica de una “clase media” que, como analizó Ezequiel Adamovsky (2009), sería la reserva moral del país, opuesta a quienes desean “vivir de las dádivas del Estado”, como los sectores populares. Para eso, en la misma frase se desliza de la categoría de “rico” a la de “empresarios” que invierten y generan trabajo, como medio para plantear una justificación legítima de la defensa de los intereses colectivos y no individuales. Aun cuando la imagen del empresariado no está exenta de debate, su uso en tanto figura moral en la construcción del progreso social permite desmarcar la crítica a la medida de su presunta defensa de los sectores privilegiados.

En este sentido, si en la categorización social propia de quienes defienden la medida se presenta una sociedad dividida entre un sector “rico” que se diferencia de las clases media y trabajadoras, aquí se plantea un clivaje diferente, en el cual los sectores más pudientes están asociados a los valores y principios de las clases

14 Comisión de Presupuesto y Hacienda, Cámara de Diputados de la Nación, 21 de setiembre del 2020.

medias, pero distinguibles de quienes quedan incluidos por “vivir” de la creación de estos. Aquí la moralidad se invierte respecto al planteamiento de quienes defienden la medida. Habría un sector social con gente “de bien”, que trabaja y crea valor, mientras que otro solo se plantea como un parásito social moralmente condenable. Por esta razón, al quejarse de la creación del impuesto, un comunicado de Confederaciones Rurales Argentinas plantea que se trata de un ataque a la “espalda productiva del país”.¹⁵

La medida, entonces, se veía como contraproducente, porque atentaba contra el espíritu emprendedor y la inversión privada. “Va a afectar a todos aquellos que tienen patrimonio, ahorrando, trabajando, haciendo esfuerzos, es una desvalorización que solo va a afectar a todo un universo de ahorristas, emprendedores”, decía el diputado de JxC, Gonzalo del Cerro.¹⁶ El esfuerzo lo hacía el sector privado, y aumentar impuestos no solo afectaría a un pequeño grupo privilegiado, como en el argumento oficial, sino a la sociedad en su conjunto, que se beneficiaba de sus inversiones. En esta línea se pronunciaba Federico Pinedo: “Sacar dinero a la gente que tiene que apretar el acelerador de la sociedad y que lo podría invertir para que esto funcione rápido me parece una locura”.¹⁷

CONCLUSIONES

El debate sobre el aporte solidario y extraordinario en Argentina, durante la pandemia por Covid-19 permitió observar el modo en que diversos grupos de las élites políticas y económicas debaten el modo en que se produce, recauda y distribuye la riqueza social. Las categorías y los argumentos movilizados por quienes defendían o criticaban la medida muestra un espacio en donde se expresan miradas diferentes, e incluso antagónicas, sobre la relación entre grupos sociales, y entre estos y el Estado. El análisis evidencia que

15 “Impuesto al progreso”. Comunicado de CRA, 7 de setiembre del 2020.

16 “A favor y en contra del impuesto, Página 12, 27 de abril del 2020. <https://www.pagina12.com.ar/262276-a-favor-y-en-contra-del-impuesto>

17 Declaraciones radiales, Radio Futurock, 15 de abril del 2020.

se expresa, por un lado, una concepción que divide a la sociedad entre los sectores “ricos” y el resto de la población y, por otro, legitima en nombre de la solidaridad social, una mayor contribución de los más pudientes a las arcas estatales. Se expresa, en este sentido, una condena moral a aquellos que se oponen a una medida planteada acorde a criterios de justicia social. En una línea opuesta, la medida es criticada por quienes perciben en ello un ataque a un sector de la sociedad, definido por términos como “empresarios” o “emprendedores”, caracterizado por una serie de atributos positivos, ligados con la asignación de un lugar central en la creación de valor en la sociedad. Este debate, como muchos otros sobre medidas similares, permite observar el sentido siempre contingente y disputado de la definición de los lugares simbólicos que, en términos sociales y morales, mantienen las diferencias y jerarquías de los distintos grupos que conforman la sociedad.

Este debate, generado en el contexto particular de la Argentina durante la pandemia por Covid-19, abre una serie de elementos para aportar a la reflexión sobre el modo en que se concibe la relación entre las élites económicas, el Estado y la sociedad en América Latina. En primer lugar, los diversos posicionamientos analizados en estas páginas muestran que cuando se debaten proyectos impositivos se ponen en juego nociones sobre el tipo de vínculo económico, político y social que debería estructurar la relación entre la ciudadanía, el Estado y el mercado en una sociedad nacional.

En este sentido, la sociología impositiva puede aportar a una comprensión situada de la relación entre política y economía en nuestra región; dos sistemas que en ocasiones se analizan en forma independiente, pero que encuentran un nexo en el modo de reestructurar a la vez el contrato político, el pacto social y las actitudes de los agentes económicos.

En segundo lugar, se ha visto que los posicionamientos frente al proyecto de aporte solidario y extraordinario en Argentina configuró un espacio relativamente ordenado, en donde se ubicaron con claridad los principales actores políticos y económicos. En este sentido, el análisis de este tipo de iniciativas impositivas permite obtener

una clara inteligibilidad de posturas que, en otras ocasiones, aparecen más veladas o matizadas. En consecuencia, permite contribuir a un conocimiento más profundo de configuración del campo político y económico.

En tercer lugar, y para finalizar, el contexto de iniciativas como la del impuesto a las grandes fortunas son propicias para exacerbar ciertas imágenes simplificadoras sobre los “ricos” o las “clases altas”, tal como sugirió Heredia (2021). Más allá de que, en muchos casos, estas imágenes sean más estereotipos que finas interpretaciones sobre estos sectores, pueden ser un insumo valioso para observar el modo en que la sociedad se representa a sus sectores privilegiados. Trabajos comparativos entre diversos casos latinoamericanos pueden ser un aporte sustantivo para profundizar sobre las similitudes y diferencias en la región.

BIBLIOGRAFÍA

Abelin, Mireille (2012). “Entrenched in the BMW”: Argentine Elites and the Terror of Fiscal Obligation. *Public Culture*, 24(2), 329-356.

Adamovsky, Ezequiel (2009). *Historia de la clase media Argentina. Apogeo y decadencia de una ilusión, 1919-2003*. Buenos Aires: Planeta.

Angebot, Marc (2010). *El discurso social. Los límites históricos de lo pensable y lo decible*. Buenos Aires: Siglo XXI.

Atria, Jorge y Hernández, Javier (2020). Prácticas de distinción, justificación y reproducción de la élite: evidencia de los ámbitos financiero y tributario en Chile. *Revista Española de Sociología*, 29(3), 543-559.

Atria, Jorge (2019). Sociología de los impuestos y la investigación de la desigualdad. *Cuadernos de Teoría Social*, 5(10), 115-137.

Berrotarán, Alejandro (2020). Introducción al debate sobre la racionalidad de los impuestos. *Discusiones*, 25, 7-25.

Boltanski, Luc y Thévenot, Laurent (1991). *De la justificación. Les économies de la grandeur*. París: Gallimard.

Bourdieu, Pierre (1993). À propos de la famille comme catégorie réalisée. *Actes de la recherche en sciences sociales*, 100, 32-36.

Cepal. (2021). *Panorama Fiscal de América Latina y el Caribe. Los desafíos de la política fiscal en la recuperación transformadora pos-COVID-19*. Santiago de Chile: Publicación de las Naciones Unidas.

Canelo, Paula (2019). *¿Cambiamos? La batalla cultural por el sentido común de los argentinos*. Buenos Aires: Siglo XXI.

Delgado Lobo, María Luisa y Goenaga, María (2007). Del tributo al impuesto: la legitimación de la fiscalidad. *La Revista del Instituto*, 2, 32-59.

Gessaghi, Victoria; Landau, Matías y Luci, Florencia (2023). Categorías, narrativas y órdenes jerárquicos: apuntes para el estudio de los procesos de jerarquización. *Revista Mexicana de Ciencias Políticas y Sociales*, en prensa.

Gessaghi, Victoria y Luci, Florencia (2016). Familias tradicionales y élites empresarias en Argentina: individuación y solidaridad en la construcción y sostén de las posiciones de privilegio. *Política*, 54(1), 53-84.

Grimson, Alejandro y Roig, Alexandre (2011). “Las percepciones sociales de los impuestos”. En José Nun (comp.), *La desigualdad y los impuestos (II). Materiales para la discusión* (pp. 87-119). Buenos Aires: Capital Intelectual.

Heredia, Mariana (2021). El año en que odiamos a los ricos. *Le Monde Diplomatique*, edición digital. <https://www.eldiplo.org/notas-web/el-ano-en-que-odiamos-a-los-ricos/>

Jayyusi, Lena (1984). *Categorization and the moral order*. Nueva York: Routledge & Kegan Paul.

Jelin, Elisabeth; Motta, Renata y Costa, Sergio (2021). *Repensar las desigualdades. Cómo se producen y entrelazan las asimetrías globales (y qué hace la gente con eso)*. Buenos Aires: Siglo XXI.

Kessler, Gabriel (2014). *Controversias sobre la desigualdad. Argentina, 2003-2013*. Buenos Aires: FCE.

Latindad. (2020). “Ahora o nunca. Impuestos a la riqueza y las grandes fortunas en América Latina y el Caribe”. Red Latinoamericana por Justicia Económica y Social, Lima.

Latindad. (2021). “Impuestos a las riquezas y grandes fortunas en América Latina: Situación y avances recientes en la región”. Red Latinoamericana por Justicia Económica y Social, Lima.

Nercesian, Inés (2022). “Políticas redistributivas y élites en contexto de crisis. Argentina y México (2020-2022)”. *Mimeo*.

Nun, José (8 de septiembre del 2011). ¿Y si el problema son los ricos? *La Nación*. <https://www.lanacion.com.ar/opinion/y-si-el-problema-son-los-ricos-nid1404256/>

Ortiz García, Pilar y Portillo Navarro, María José (2018). Moral fiscal en el contexto de crisis socioeconómica en España. *Política y Sociedad*, 55(2), 421-440.

Oxfam. (2020). “¿Quién paga la cuenta? Gravar la riqueza para enfrentar la crisis de la COVID-19 en América Latina y el Caribe”. Oxfam Internacional. <https://policy-practice.oxfam.org/resources/quien-paga-la-cuenta-gravar-la-riqueza-para-enfrentar-la-cri-sis-de-la-covid-19-621033/>

Piketty, Thomas (2014). *El capital en el siglo XXI*. México: FCE.

Simmel, George (1986) [1908]. *Sociología. Estudios sobre las formas de socialización*. Madrid: Alianza.

Strada, Julia y Garriga Olmo, Lucio (2021). *Los impuestos a las grandes fortunas en tiempos de Covid 19. Propuestas en Europa, Estados Unidos y América del Sur*. Buenos Aire: Cepa-Friedrich Ebert Stiftung.

Torgler, Benno (2007). La moral tributaria en América Latina. *La Revista del Instituto*, 2, 8-31.

Zimmermann, Bénédicte (2003). Éléments pour une socio-histoire des catégories d'action publique. En Pascale Laborier y Trom Danny, *Historicités de l'action publique*. París: PUF.

EPÍLOGO

¿DÓNDE ESTAMOS EN MATERIA DE ÉLITES?

Francisco Durand

En una ocasión, Luis Alberto Sánchez, intelectual y literato peruano, líder del Partido Aprista, viajó a Bolivia a finales de los años cuarenta. En diálogo con sus pares bolivianos, les preguntó sobre el problema del indio. Le respondieron: “aquí no hay problema del indio, lo que hay es el problema del blanco”.

La anécdota revela una cuestión de perspectiva: en qué grupo social nos fijamos y lo consideramos un “problema”. No son, como este libro revela, ni principal ni únicamente las personas pobres, las mayorías, los trabajadores y las trabajadoras, “los de abajo”, quienes deben atraer principalmente nuestras miradas como especialistas en las ciencias sociales (investigadores de la realidad social) e intelectuales (pensadores de la sociedad), o la clase media, sino también a “los de arriba”, las élites influyentes, sobre todo en la economía y la política. De ese modo, viendo los dos lados, tenemos una visión más completa y rica de la sociedad, de la manera en cómo está organizada su matriz y el modo en que opera dentro de una trama de relaciones con tensiones y problemas con rasgos propiamente latinoamericanos.

El dato clave de la realidad, por lo tanto, es que una sociedad no puede ser debidamente entendida sin tomar en consideración a las élites del poder. Estamos hablando, siguiendo una orientación de las teorías elitistas a partir de Wilfredo Pareto y Gaetano Mosca, de que en todo tiempo y régimen existen minorías selectas capaces de operar en determinados campos, hoy destacan aquellas que comandan el mercado (grupo empresariales, consultores e intelectuales o expertos) y el Estado (la clase política y la alta burocracia). No es, pues, cualquier persona rica o privilegiada el objeto de estudio sobre élites sino, recordando el título del libro pionero de De Imaz (1970), *Los que mandan*.

Se inicia con un breve y un tanto arbitrario recuento para ver cuánta agua ha corrido bajo el puente y reflexionar sobre la relación entre texto y contexto. La problemática de las élites del poder, de varias categorías sociales (con distintos recursos, posiciones y niveles de influencia) e instituciones ha sido materia de amplia, aunque un tanto irregular, reflexión crítica. Aparece algún tiempo después de que la población latinoamericana se cuestionara el problema del indio (del mestizo, del mulato; en fin, de las mayorías desposeídas y discriminadas), sea porque buscaron civilizarlos e incluso reemplazarlos demográficamente por blancos (blanqueamiento) u organizarlos y movilizarlos para cambiar el orden social.

A finales del siglo XIX y comienzos del XX, los sectores políticos, intelectuales y literatos, a veces combinando estos roles, realizaron una importante tarea analítica y de divulgación sobre las élites. Así lo sugiere la aparición de teorías laudatorias y racistas (sociadarwinistas), así como también críticas y con sentido social sobre las élites que se diseminaron por distintos medios en nuestras desiguales y variadas naciones. Al principio el cuestionamiento a las élites fue sobre todo materia de un apasionado debate entre anarquistas, socialistas, comunistas y reformistas. Otro aporte lo dio la literatura, sobre todo en novelas de denuncia social. Nos vienen a la mente obras y artículos de la peruana Flora Tristán y el abuso a la mujer, *Peregrinaciones de una paria* (1838), y la abolicionista Harriet Beecher Stowe, *La Cabaña del Tío Tom en los EE. UU.* (1852), que

repercutió en todos los países esclavistas, incluyendo Cuba y Brasil. Desde finales del siglo XIX en este género destacó el cubano José Martí, *Nuestra América* (1891); el mexicano Mariano Azuela, *Los De Abajo* (1916); el ecuatoriano Jorge Icaza, *Huasicungo* (1934); el peruano Enrique López Albuja, *Los caballeros del delito* (1937) y el costarricense Carlos Luis Fallas, *Mamita Yunai* (1940), para citar obras muy divulgadas. Cuestionaron el abuso del poder de las viejas élites y el capital extranjero que penetró en sus mercados.

Un salto importante se produjo cuando los estudios comenzaron a basarse en las ciencias sociales, particularmente en la sociología, que después se extendió a la antropología, la politología, la economía política y la historia económica. Esta profesionalización del análisis de las élites empezó bajo la influencia de August Comte y el positivismo, Carlos Marx y la teoría de las clases sociales, Max Weber y la teoría de la dominación, los elitistas Wilfredo Pareto sobre la circulación de las élites y Gaetano Mosca sobre la clase política.

El marxismo y sus distintas versiones latinoamericanas hicieron su aporte sobre todo en los años 1920 y 1930, cuando surgieron los radicalismos organizados de socialistas, aunque también los populistas, cuyos programas partidarios y sindicales de cambio social chocaron con las grandes familias terratenientes, los fabricantes y los *Company Towns* agrarios, mineros y petroleros que aparecieron durante la Segunda Revolución Industrial.

Uno de los primeros debates internacionales sobre “el Tercer Mundo” se centró en el Kuo Ming Tang, el partido chino republicano fundado en 1928, y las preguntas que surgieron de este caso en América Latina: ¿la burguesía china apoyaría el proceso de cambio, participaría en una revolución? Para algunos, como José Carlos Mariátegui (fundador del Partido Socialista en Lima, 1929), en debate con Haya de la Torre (fundador de la Alianza Popular Revolucionaria Americana en México, 1924), ambos de visible influencia en el continente, se debía tomar en consideración el peso, la importancia y la cultura e ideología de esta élite industrial emergente. Mariátegui, un gramsciano temprano, comparó a China con nuestra

América, inquiriendo si la cultura de esta burguesía asiática, que era china, hablaba chino y fue educada en el confucionismo, podía ser igual a la burguesía latinoamericana de origen europeo e hija de la conquista y la neocolonización de inicios de la república. Mariátegui dudaba de su potencial como actor de cambio y Haya pensaba diferente. Estaba identificado con el Kuo Ming Tang e incluyó a la nueva burguesía en el “frente de clases”.

De modo que el incipiente y desigual desarrollo capitalista latinoamericano puso de relieve una “nueva élite” capitalista o empresarial, en oposición a la vieja terrateniente y aristocrática. ¿Se fusionaron?, ¿la segunda superó a la primera?, ¿podían ser los grupos industriales agentes del desarrollo nacional? Estas preguntas siguen siendo válidas y se discuten en este volumen.

A partir de esta revisión podemos argumentar que la cuestión del efecto extranjero en la sociedad y la economía entre las élites mantiene su vigencia. ¿Qué compromiso puede tener el empresariado de este tipo o una élite con su país, con su pueblo? La cuestión se relaciona hoy con más fuerza que antes con la entrada masiva del capital extranjero en inversiones directas e indirectas. Esta penetración afectó y afecta “lo nacional” en la medida en que las multinacionales no tenían por qué pensar en “el desarrollo”, el cual es responsabilidad de nacionales, principalmente de sus élites, cuya posición estructural y su proyección nacional está debilitada (para alguna castrada) o influenciada por el factor externo.

A partir de la década de 1930, hasta las décadas de 1960 y 1970, las ciencias sociales se desarrollaron con fuerza en América Latina, al contribuir tanto dentro como fuera del continente. La posguerra fue particularmente fecunda y obligó a discutir el tema de las élites en el contexto de la Guerra Fría, luego de la Revolución cubana de 1959, que barrió con todas las élites, aprovechando su falta de cohesión y su colaboración con los Estados Unidos.

Cabe mencionar la teoría de la modernización, impulsada por la sociología y la politología norteamericana que buscaban “modernizar” a América Latina para inducir el “despegue” por etapas que proponía Walt Whitman Rostow (1960). Este libro se presentó

como un “manifiesto anticomunista”. De esta corriente surgieron estudios importantes de las élites, caso de Seymour Martin Lipset y Aldo Solari (1967). La vieja élite aristocrática y terrateniente requería ser desplazada, y al mismo tiempo se debía modernizar a los sectores industriales y gerenciales, supuestos agentes del cambio, sobre todo por la vía de la educación, como proponía Lipset.

Nuevamente, se discutió si las élites con potencial modernizante (los industriales, la clase media profesional) contaban con las cualidades culturales para “caminar” hacia el desarrollo por la vía del mercado y la democracia. El enfoque estuvo fuertemente influenciado por la discusión de la ética protestante del capitalismo, volviendo a remarcar la cuestión cultural desde un ángulo weberiano (Durand, 2005). La tesis era pesimista en tanto Lipset y otros detectaron la “ausencia de cualidades” o el peso de la herencia ibero-católica. Con una cultura con estas raíces, ¿podían acelerar el paso de la tradición a la modernidad? Sin embargo, había casos importantes, aunque excepcionales, como los grupos industriales de São Paulo, que mostraron una faceta más dinámica (Dean, 1969). Estos temas recuerdan a Pareto y Mosca y sus discusiones de la “fusión de las élites” (viejas y nuevas), sobre todo por aspirantes a las élites como las personas migrantes extranjeras, que en muchos casos se articularon con las clases dominantes locales y se fueron “encastando”, según la tesis de Manuel Gonzáles Prada (1908).

La respuesta a estas preocupaciones desarrollistas de los Estados Unidos la dio la teoría de la dependencia en sus distintas versiones, como la conceptualización lapidaria de “lumpen burguesía” (Gunder Frank, 1973), o la más tolerante de “burguesía nacional” (Cardoso y Faletto, 1969). Esta última tesis era compartida por Raul Prebisch y la Comisión Económica para América Latina (CEPAL), pues podía apoyar planes nacionales, pero asignaba un rol central a economistas y planificadores desarrollistas, una nueva élite del poder ligada a organismos internacionales, fenómeno que aparece recién en la posguerra.

Cabe agregar que en paralelo surgieron estudios sobre los “dueños del país”. En ellos se identificaban familias, fortunas y

empresas, enfoque muy popular en América Latina, allí donde fue posible encontrar datos. Si bien no siempre contaron con gran rigor académico, su aporte sobre la clase propietaria fue importante y dieron base empírica para estimar el poder de las grandes familias (Malpica, 1963 y Steele, 1972).

Las dictaduras anticomunistas (sobre todo en Centroamérica y el Cono Sur) y la represión durante las décadas de 1970 y 1980 afectaron los escenarios para continuar con estas reflexiones. No fue un apagón. Numerosas personas investigadoras e intelectuales continuaron el debate donde pudieron, en el oasis mexicano, Europa o los Estados Unidos, pero ciertamente ocurrió un receso analítico en el contexto de la Guerra Fría, al mismo tiempo que se desarrollaron los “estudios regionales” del Sur global con mucho vigor.

No nos vamos a alargar demasiado en estas consideraciones, simplemente reflexionar sobre la relación entre texto y contexto. Las corrientes y circunstancias posmarxistas y dictatoriales abrieron paso como pensamiento dominante al liberalismo político y al neoliberalismo económico y elitistas, a su manera. Nos recuerda la noción de los grupos científicos sociales de Comte, en la medida que resaltó el rol de los economistas de mercado, la nueva élite tecnocrática que desplazó a la estatista desarrollista.

La nueva comunidad epistémica comandada por los sectores económicos y de política liberal, con el apoyo de los países desarrollados y los organismos financieros internacionales de Washington, sacaron del camino a la CEPAL y desarrollaron tesis alternativas. Consideraban posible que América Latina se convirtiera, por primera vez, en una “democracia de mercado” (Domínguez, 1997). La tesis consistía en que “esta vez”, a diferencia de los años sesenta, las libertades políticas y económicas podían finalmente combinarse y “desarrollar” el continente achicando el Estado. Aquí volvemos a Rostow, pero en condiciones de globalización económica posguerra Fría y la supuesta victoria del capitalismo de mercado. En el siglo XXI, luego de un récord dudoso neoliberal, mezclado con el autoritarismo, de los gobiernos de los “salvadores de la patria” como Carlos Menem y Alberto Fujimori, los espacios para la reflexión

crítica se abrieron dando lugar a la crítica al neoliberalismo y los economistas de mercado (Valdés, 2020) y las tesis sobre las limitaciones de la democracia (O'Donnell, Iazetta y Quiroga, 2011).

Debido a una serie de factores de cambio, mezclado siempre con factores de continuidad, como revela el estudio sobre Guatemala de este volumen (la vigencia de “la finca y la familia”), y aquellos referidos a las percepciones de las élites donde hay tradición social con modernidad empresarial (también discutido en este libro), el contexto ha girado de manera favorable a los estudios de las élites, tanto teórica cuanto metodológica y empíricamente. Varias son las razones.

En primer lugar, dada las limitaciones de los estudios influenciados por el pluralismo, y la tesis que el mercado es competitivo, que las políticas públicas son resultado de muchas influencias que se equilibran desde las agendas (inicio del ciclo supuestamente virtuoso de toma de decisiones), que los tecnócratas son científicos independientes del poder económico; son ciertamente insuficientes para entender la dominación actual ni explicar incluso bien la “gobernabilidad” (en tanto las instituciones funcionan en un campo de fuerza marcado por el poder, sobre todo el económico privado).

Las alternativas explicativas pasan, como este libro evidencia, por el elitismo crítico, la nueva sociología y antropología, el feminismo y el marxismo gramsciano, así como por más numerosos y variados estudios sobre el poder y sus detentadores: gremios empresariales (Wolff sobre Bolivia), think tanks (Salas Porras sobre México, Ávila sobre Colombia), partidos y presidentes empresariales (Macaroff sobre Ecuador), cuadros de la nueva derecha (Salerno sobre Argentina) y presencia empresarial en parlamentos (Serna y Bottinnelli sobre América Latina).

Asimismo, tenemos contribuciones innovadoras sobre percepciones de las élites de hombres y mujeres, y la construcción de categorías sobre jerarquías, desigualdades, género y religión (Reis y López sobre Brasil, Canelo sobre Argentina, Krozer sobre México). Son aportes que están abriendo caminos interpretativos de élites sobre cuestiones antes pocas estudiadas.

Las reacciones de las élites al impuesto a los sectores ricos que emana en la pandemia por Covid-19 ha permitido analizar cómo se posicionan y presentan hoy frente a esta cuestión redistributiva, sobre todo en Argentina, uno de los pocos países que logró avances en este campo (Canelo, Landau, Luci y Gessaghi).

En segundo lugar, la “era de la información” y la “globalización económica” nos beneficia de distintas maneras al romper parcialmente la opacidad del poder y permitir difundir y publicar por cuenta propia, sin la venia de editoriales y prensas o el padrinazgo de vacas sagradas. Las grandes empresas que operan en bolsa y en el mercado global informan detalladamente de sus operaciones y características, sea en memorias anuales, informes de emisores de bonos corporativos y clasificadoras de riesgo. Todo ello ha permitido estudios sobre los grupos de poder, la concentración monopólica y la extranjerización (Geymonat sobre Uruguay). En este campo un tema fundamental es la discusión y distinción entre modernización (reingeniería, benchmarking), globalización (vinculación con el mercado mundial) y extranjerización (presencia del capital extranjero en la economía nacional) de la élite corporativa (distinta, aunque relacionada a los ricos y los rentistas de clase alta). Son tres procesos que se deben analizar por separado para poder luego relacionarlos analíticamente en la medida que discurren en distintos espacios, siendo componentes claves de la matriz global de capitalismo.

En el vértice de la pirámide de la élite corporativa (la principal, la que mejor se articula con las otras categorías sociales), como hemos observado, se cuenta con mejores datos, pero muy poco sobre los grupos de rentistas. Sobre los ricos, término más ambiguo y subjetivo, hay estudios laudatorios que alguna información dan, y que vienen con las distorsiones del caso, una “obsesión por los ricos” que merece analizarse como narrativa justificativa (Herrera, 2022).

Finalmente, last but not least, tenemos grandes revelaciones. Destacan escándalos iluminantes de las relaciones de poder tanto como la difusión no autorizada de bases de datos obtenidas por los

hackers, siendo particularmente importante el caso de los papeles de Panamá y la firma de abogados Mossack Fonseca que se menciona en este volumen. Estas y otras revelaciones (Paradise papers) han sacudido a las élites globales. Aquí se ha abierto por primera vez una ventana para identificar a los agentes de la “migración fiscal”, y estimar sus consecuencias, en la medida que se trata de un nuevo espacio para ocultar riquezas y empresas (holding companies) en jurisdicciones opacas y de baja recaudación, los llamados paraísos fiscales. En estos espacios de ocultamiento de la riqueza donde se identifica otra élite: los intermediarios facilitadores de la fuga de capitales (Atria, Waxenecker y Ocelik).

Internacionalmente ocurrieron eventos que pusieron en la agenda el tema de los ricos y las corporaciones, los gerentes y los dirigentes gremiales empresariales, de los reguladores capturados, cuando estalló la crisis financiera del 2008. Esta situación apareció en el corazón del sistema financiero internacional al confirmarse cómo el Estado salió al rescate de los sectores banqueros y especuladores, fenómeno asociado a su gran capacidad de influencia mediante la cual evitaron, a diferencia de la Gran Depresión de 1929, fortalecer al Estado. De allí se desarrollaron los estudios de captura corporativa estatal y corrupción en el seno del sistema capitalista occidental, con estudios sobre los veto players (Bagashka, 2013) y los power brokers (Wedel, 2014). Asimismo, apareció una nueva categoría, el 1 %, que expresaba la concentración de ingresos y propiedades cuando aumentó la desigualdad.

Los avances de la justicia internacional sobre casos de corrupción empresarial han permitido develar situaciones como Lava Jato y la organización de la corrupción (financiación electoral bajo la mesa, pago de sobornos como mecanismos de influencia). La cuestión de elitismo y corrupción abre un nuevo campo de estudio, tradicionalmente limitadas al aspecto legal. Estas investigaciones se originaron en Brasil, siendo más relevante el caso de la Constructora Norberto Odebrecht, que impactó en 12 países latinoamericanos. Avances de instrumentos judiciales, en particular el plea bargain (colaboración eficaz, delación premiada, según se definen en distintos

países), fueron complementados por juicios sobre colusión de élites globales empresariales. El caso Odebrecht demostró que operaron en redes de corrupción complejas, las cuales pasaban por paraísos tributarios, el espacio donde se pagaban los sobornos cuando terminaban de construirse obras sobrepreciadas (US Department of Justice, v. Brasken 2016).

En tercer lugar, existen considerables avances en materia metodológica sobre redes, en particular el Social Network Analysis (SNA), que gracias al software permite realizar mediciones y visualización de data sobre propiedad, directorios, género y puestos de poder. Estos aportes nos ponen “los pies en tierra” y permiten discusiones menos ensayistas y especulativas, así como precisas y claras, de las relaciones de poder, sea en estudios de caso (Waxenecker y Ocelik sobre Guatemala) o referidas a América Latina (Cárdenas).

Estudios de este tipo pueden complementar aquellos más cualitativos de círculos y redes de poder del lado de la antropología, la sociología, la criminología, la politología y el derecho crítico para entender las relaciones intra e interélite (Colom sobre América Latina). Otro aporte metodológico importante son los estudios de trazado de procesos (process tracing analysis) que permiten identificar actores (élites influyentes) secuencia y mecanismos de influencias y resultados con un rigor que es nuevo (Collier, 2011). Trabajos como Macaroff sobre Ecuador y Wolff sobre Bolivia en este libro lo realizan a su manera.

Finalmente, tenemos otros instrumentos para afinar los análisis de o sobre las élites del poder: las entrevistas, las encuestas y la accesibilidad a las publicaciones de los medios de comunicación por la internet. Varios trabajos aquí publicados sobre percepciones analizan declaraciones y pronunciamientos, o se basan en entrevistas a las propias élites. Los efectos desigualadores de la pandemia por Covid-19 motivan varias de estas indagaciones, y las reacciones para tratar de “hacer tributar a los ricos” son otro problema global que se inicia con la crisis del 2008, y sobre los cuales se puede estudiar cómo construyen narrativas y se ven a sí mismos y a la sociedad.

Los estudios empíricos sobre las élites en varias direcciones pueden ser complementados por encuestas. A las élites se les debe estudiar ampliamente, viendo sus relaciones de arriba hacia abajo y a los costados (Colom) y al contrario. Al respecto, una encuesta de Oxfam Lima sobre desigualdades del 2022 brinda pistas sobre este tema, como también lo hacen algunas de las preguntas de Latinobarómetro sobre a quién favorecen las decisiones de los Estados. Ambos indican que las mayorías son muy conscientes de la concentración del poder económico y la manera en cómo las burocracias tecnocráticas y la clase política “gobiernan para las élites”, sobre todo para la corporativa. Ciertamente, existen fuertes variaciones al interior de los países (por clase, región y género, principalmente), y también entre los países, quedando la tarea de compilar y comparar esta data para explicar semejanzas y diferencias.

Este balance se termina al hacer referencia al tema clásico de élites y política que se enmarca en la relación mercado-Estado y sus desequilibrios. Se registran varios cambios en las élites empresariales, sobre todo en la inclinación a hacer política directamente (Gené y Vommaro sobre Argentina), formando partidos y liderando gobiernos (Macaroff sobre Ecuador), el caso de los “presidentes empresarios”, o participando en parlamentos (Serna y Bottinelli sobre nueve países de América Latina). Estamos, como se afirma en varios textos, frente otra forma de hacer política por parte de las élites económicas. Esta proclividad reciente, llamada “irrupción empresarial democrática” por Serna y Bottinelli, tiene que ver con la permanencia del sistema democrático del siglo XXI y las oportunidades que ofrece a los “emprendedores políticos” (Adrianzén, 2022). Los millonarios y grandes empresarios presidentes (Ricardo Martinelli en Panamá, Mauricio Macri en Argentina, Sebastián Piñera en Chile, Gonzalo Sánchez de Losada en Bolivia, Pedro Pablo Kuczynski en Perú, Guillermo Lasso en Ecuador) cuentan con dinero y organización y son capaces de innovar los discursos con nuevas narrativas como “gente de éxito” con “capacidad administrativa” (Necersian, 2020).

El otro lado de la moneda es el reto que significan gobiernos radicales y redistribuidores, con ciertos rasgos nacionalistas, cuya presencia en el continente se mantiene en Venezuela y Bolivia, e incluso se extiende a países de la cuenca del Pacífico (México, Perú, Chile), lo cual permite identificar tácticas empresariales que oscilan entre el acomodo, cuando el Gobierno es fuerte, y la conspiración, cuando el Gobierno es débil.

En la medida en que los golpes de Estado militares ya no ocurren, las élites están obligadas a participar en el juego democrático o desarrollar formas autoritarias proempresariales dentro de democracias conservadoras. Esto nos lleva a preguntarnos sobre la relación élite económica y élites ricas con ciertos tipos de democracia, donde no sabemos (como élite ambigua que son) políticamente hablando, si, como hemos sugerido, no ocurre un compromiso como tal, sobre todo con democracias plebeyas (Wolff sobre Bolivia), la otra cara de la moneda de presidencias empresariales o las ultraconservadoras (Neves y Pontes De Campos sobre Brasil).

Esta cuestión levanta entonces viejas preguntas sobre las proclividades políticas de las élites, pero también lleva a preguntarse si las redes de élites más densas en América Latina pueden dar lugar a relaciones más estables conforme la cohesión, combinada con el pragmatismo o acomodo, abre un espacio para estabilizar y equilibrar la relación mercado-Estado (Cárdenas). La relación entre mercado-Estado, que se expresa en concreto en la relación empresarios-clase política, es una interacción compleja, cambiante, sobre todo en regiones con alta inestabilidad política y de políticas como es el caso de América Latina, que no termina de “asentarse” al ocurrir coyunturas de cambio en la correlación de fuerzas. La evidencia empírica y varios estudios apuntan a verla como una relación code-terminada, donde puede inclinarse tanto hacia un lado (el mercado) como hacia el otro, planteándose la cuestión de cómo balancearla.

En suma, y para terminar, estamos en un momento fecundo de análisis de las élites del poder, donde este libro muestra (y demuestra como pocos) que en el continente investigadores e investigadoras están retomando y mejorando la tradición holística de las ciencias

sociales que se disipó en los noventa, la “década perdida”, repensando de otra manera la América Latina del siglo XXI.

BIBLIOGRAFÍA

Adrianzén, Carlos A. (2022). Los empresarios y la organización de partidos políticos. Tesis de Maestría en Ciencia Política, Centro de Altos Estudios, Universidad San Martín (Buenos Aires).

Bagashka, Tanya (2013). Veto Players, State Capture and Corruption. *Political Research Quarterly*, 67(1), 165-180.

Cardoso, Fernando Henrique y Faletto, Enzo (1969). Dependencia y desarrollo en América Latina. México: Siglo XXI Editores.

Collier, David (2011). Understanding Process Tracing. *PS-Political Science*, 44(4), 823-830.

Dahl, Robert (1961). *Who Governs? Democracy and Power in an American City*. New Haven: Yale University Press.

Dean, Warren (1969). *The Industrialists of São Paulo: 1880-1945*. Austin, Texas: University Press.

Domhoff, William (1967). *Who Rules America?* Englewood Cliffs: Prentice Hall.

De Imaz, José Luis (1970). *Los que mandan (Those Who Rule)*. Albany: Albany State University of New York Press.

Domínguez, Jorge I. (1997). *Technopols: Freeing Politics and Markets in Latin America in the 1990s*. University Park: Pennsylvania State University Press.

Durand, Francisco (2005). Los usos de Weber: puritanos y empresarios. *Debates en Sociología, PUCP*, 30, 156-178.

Frank, André Gunder (1973). *Lumpen burguesía: lumpen desarrollo: dependencia, clase y política en Latinoamérica*. Buenos Aires: Periferia.

Gonzales Prada, Manuel (1908). *Horas de lucha*. Lima: Autores Peruanos, reedición de 1997.

Haya de la Torre, Víctor Raúl (1928). *El anti imperialismo y el APRA*. Lima:

Heredia, Mariana (2022). ¿El 99% contra el 1%? Por qué la obsesión por los ricos no sirve para combatir la desigualdad.

Buenos Aires: Siglo XXI Editores.

Latinobarómetro (2021). "Latinobarómetro: Informe 2021". <https://www.fundacioncarolina.es/latinobarometro-2021-y-el-momento-de-la-verdad-para-la-democracia/>

Lipset, Seymour Martin y Solari, Aldo (1967). *Elites y desarrollo en América Latina*. Buenos Aires: Paidós.

Malpica, Carlos (1964). *Los dueños del Perú*. Lima: Populibros.

Mariátegui, José Carlos (1928). *7 ensayos de interpretación de la realidad peruana*. Lima: Amauta.

Mills, C. Wright (1965). *The Power Elite*. Oxford: Oxford University Press.

Mosca, Gaetano (1896). *La clase política*. *Elementis di Scienza Política*. Roma: Tipografía de la Cámara de Diputados, capítulo 11.

Nercesian, Inés (2020). *Presidentes, empresarios y estados capturados: América Latina en el Siglo XXI*. Buenos Aires: Tesco.

O'Donnell, Guillermo; Iazzeta, Osvaldo y Quiroga, Hugo (eds.) (2011). *Democracia delegativa*. Buenos Aires: Prometeo.

OXFAM (2022). "Primera encuesta nacional de percepción de desigualdades". Lima: OXFAM e Instituto de Estudios Peruanos.

Quijano, Aníbal (1992). *Colonialidad y modernidad/racionalidad*. *Perú Indígena*, 13, 29.

Rostow, W. Walter (1953). *The Process of Economic Growth*. Oxford: Oxford University Press.

Steele, Pablo (1972). *¿Quiénes son los dueños de América Latina?* Panamá: Instituto Cooperativo Latinoamericano.

US Department of Justice (2016). "US Department of Justice v. Brasken SA". <https://www.justice.gov/criminal-fraud/fcpa/cases/braskem-sa>

Valdés, Gabriel (2020). *Los economistas de Pinochet: la Escuela de Chicago en Chile*. México: Fondo de Cultura Económica.

Wedel, Janine R. (2014). *Unaccountable: Power Brokers and Corrupt Finances*. Nueva York: Pegasus Book.

SOBRE LAS AUTORAS Y AUTORES

Jorge Atria

Chileno. Sociólogo y magíster en Sociología de la Pontificia Universidad Católica de Chile, Doctor en Sociología de la Freie Universität Berlin (Alemania). Se ha desempeñado como académico de la Escuela de Sociología y director del Magíster en Métodos para la Investigación Social de la Universidad Diego Portales. Investigador asociado del Centro de Estudios de Conflicto y Cohesión Social (COES). Sus intereses de investigación son la sociología de las elites, la sociología económica y fiscal, y la sociología de la cultura. Entre sus publicaciones se destacan: “The Merit of Ascription? Economic Elite Perceptions of Inheritance Taxation” (2022, Social Justice Research); “Construcción de privilegios y actitudes hacia la riqueza: percepciones y creencias de madres y padres de colegios de elite en Chile”. (2022, Perfiles Latinoamericanos, con J. Alfaro y S. Ortúzar). Ha editado y coeditado tres libros: *Tributación en Sociedad: Impuestos y Redistribución en el Chile del Siglo XXI* (Uqbar, 2014); *Rethinking taxation in Latin America: Reform and challenges*

in times of uncertainty (Palgrave Macmillan, 2018, con C. Groll y M. Valdes); e Impuestos justos para el Chile que viene: Diagnósticos y desafíos tributarios para un nuevo pacto fiscal (Fondo de Cultura Económica, 2021, con C. Otero).

Harald Waxenecker

Austriaco. Obtuvo una licenciatura en historia y un máster en Estudios Latinoamericanos. Se enfoca en el estudio de élites, redes ilícitas y corrupción, con especial énfasis en las redes de contratación pública en diversos países latinoamericanos. Se ha desempeñado como consultor independiente e investigador de diversas instituciones académicas, fundaciones locales y organismos internacionales en América Latina. Actualmente es becario del proyecto i-CONN (Marie Skłodowska Curie Innovative Training Network) en la Universidad Masaryk en Brno, República Checa. Entre sus últimas publicaciones están *Redes de poder: consideraciones sobre la élite neoliberal de poder y conocimiento en Guatemala* (Revista CIDOB d'Afers Internacionals, 2020) e *Impunidad y redes ilícitas: un análisis de su evolución en Guatemala* (Comisión Internacional contra la Impunidad-CICIG, Fundación Myrna Mack, Heinrich Böll Stiftung, 2019).

Petr Ocelik

Checo. Obtuvo un doctorado en Relaciones Internacionales por la Universidad Masaryk (MUNI), Brno, República Checa. Se ha desempeñado como profesor en el Instituto de Relaciones Internacionales y Estudios Europeos de MUNI y se enfoca en el análisis de redes y discursos políticos en relación con el cambio climático y la minería de carbón. Entre sus últimas publicaciones están *Facilitating the Czech Coal Phase-Out: What Drives Inter-Organizational Collaboration?* (Society & Natural, 2022), *Network ties, institutional roles and advocacy tactics: Exploring explanations for perceptions of influence in climate change policy networks* (Social Networks, 2021), y *Beyond our backyard: Social networks, differential participation, and local opposition to coal mining in Europe* (Energy Research & Social Science, 2021).

Julián Cárdenas

Español. Obtuvo un doctorado en Sociología. Se ha desempeñado como profesor del Departamento de Sociología de la Universitat de València, España. Antes estuvo en diversas universidades de Alemania, Colombia, y España. Su investigación se centra en las élites empresariales y el networking de las personas. Sus trabajos muestran cómo las élites están relacionadas a nivel nacional y global, y la influencia de estas redes en diversos asuntos como la desigualdad, influencia política, y el valor de las empresas. Julián es editor de la Revista Española de Sociología (RES) y coordinador de la Red Élite América Latina (REAL). Entre sus publicaciones se destacan: *El Poder Económico Mundial: Análisis de redes de interlocking directorates y variedades de capitalismo* (CIS, 2014) y *Élite en América Latina: una introducción* (RES, 2020).

Alejandra Salas Porras

Mexicana. Obtuvo un doctorado y una maestría en la London School of Economics and Political Science, así como una licenciatura en la Universidad de Columbia. Se ha desempeñado como Profesora de la Facultad de Ciencias Políticas y Sociales desde 1997. Entre sus publicaciones están: *Think tanks as agents of social change* (Capítulo del *Handbook of Social Change*. Palgrave-Springer, 2022), “Democracy, civil society and the strategies pursued by think tanks in Mexico” En: Landry, Julien (ed.). Cheltenham, UK; Northampton, MA, USA : Edward Elgar. 2021. Con Martí Medina Hernández “Transnationalization of the Mexican corporate elite: looking beyond cross-border corporate Networks” *Review of International Political Economy*. 2021. “Transnational State Elites and the Neoliberal Project in Mexico” (*New Global Studies*, 2020), “Los empresarios y los centros de pensamiento en México”. En: *Pensamiento Empresarial Latinoamericano en el siglo XXI* (Colombia: Ediciones Universidad Cooperativa de Colombia, 2019). *Conocimiento y Poder. Las ideas lo expertos y los centros de pensamiento* (México: AKAL, 2018).

Andrea Ávila Serrano

Colombiana. Obtuvo una maestría en Estudios Políticos por la Universidad Nacional de Colombia y es candidata a doctora en Ciencia Política en la Universidad Estadual de Campinas, Brasil. Se ha desempeñado como profesora ocasional e investigadora del Grupo Interdisciplinario en Estudios Políticos y Sociales (Theseus) de la Universidad Nacional de Colombia y miembro del Centro de Estudios Internacionales y de Política Contemporánea -Ceipoc- de la Universidad Estadual de Campinas (Unicamp). Se enfoca en el estudio de las élites intelectuales, los Think Tanks y el neoliberalismo en América Latina. Entre sus publicaciones se destacan: “Neoliberalismo(s) nos tempos do coronavirus. O Estado capitalista ao un” (junto a J. F. Puello-Socarrás. En: Crisis capitalista mundial en tiempos de pandemia. Una mirada desde Nuestra América. Buenos Aires: Clacso, 2021).

Juan Geymonat

Uruguayo. Obtuvo una licenciatura en Trabajo Social (UdelaR), una maestría en Historia Económica y Social (UdelaR) y es doctorando en Historia Económica (UdelaR). Se ha desempeñado como docente asistente del Programa de Historia Económica y Social de la Facultad de Ciencias Sociales de la Universidad de la República. Sus líneas de investigación se enfocan en el estudio de los grupos económicos y las grandes empresas uruguayas desde una perspectiva histórica. Entre sus publicaciones se destacan: “Industrial business groups in a context of deindustrialization. The Uruguayan Case, 1980-2015” en *Journal of Evolutionary Studies in Business* y el libro *Grupos económicos industriales: adaptación en un contexto de apertura y liberalización (1980-2015)* (Universidad de la República, CSIC, 2021). Ha participado de artículos de divulgación sobre la temática a público en general y en la coordinación del libro *Los de arriba. Estudios sobre la riqueza en Uruguay* (FUCVAM, 2021).

Miguel Serna (editor)

Uruguayo. Obtuvo un doctorado en Ciencia Política (Universidad Federal de Rio Grande del Sur-Brasil) y una licenciatura en

Sociología por la Universidad de la República (Uruguay). Se ha desempeñado como profesor titular -en régimen dedicación total- en el Departamento de Sociología (FCS) y en el de Administración (FCEA) en la Universidad de la República. Investigador Nivel II (Sistema Nacional de Investigadores, ANII) responsable grupo de investigación “Grupos Dirigentes y poder en el Uruguay en perspectiva comparada de América Latina” (DS-FCS-UDELAR). Coordinador Grupo de trabajo CLACSO “Elites, Estado y Dominación”. Además, tuvo a cargo la Dirección Departamento de Sociología (UDELAR). Entre sus publicaciones se destacan: coordinador del libro *Derechos, Justicia y Estado. Contradicciones y disputas entre Instituciones, Agentes, Prácticas y Factores de Poder* (en coautoría con Bazán Seminario César, Cuéllar Angélica, Gálvez Aníbal. Lima: Editorial ALAS, 2021). Coordinador del libro *La integración latinoamericana en debate: incertidumbre, formatos institucionales fragmentados y caminos alternativos latentes* (en coautoría con Briceño Ruiz José, Leal Jorge, Rocha Valencia Alberto. Argentina: Editorial: TESEO-ALAS-CLACSO, 2019) y *El poder fáctico de las élites empresariales en la política latinoamericana: Un estudio comparado de ocho países* (en coautoría con Eduardo Botinelli, Buenos Aires: CLACSO-OXFAM, 2018).

Eduardo Bottinelli

Uruguayo. Candidato a Doctor en Sociología por la Universidad de la República (Uruguay), Magíster en Sociología del Desarrollo por la Universidad de la República (Uruguay) y Licenciado en Sociología por la Universidad de la República (Uruguay). Director de FACTUM, consultora en estudios sociales, de opinión pública y mercado. Docente e investigador en el Departamento de Sociología, Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de la República. Consultor para UNICEF, IDRC, Ceibal. Consultor de organizaciones públicas y privadas. Consultor en estrategia electoral. “Los empresarios en la política en Uruguay en tiempos de cambio: reconversión y renovación de las elites políticas (2000-2015)” en coautoría con Miguel Serna, *Revista Española de Sociología*. Coordinador del

Libro “El oficio del sociólogo en tiempos de cambio. Experiencias locales y diálogos con la sociología latinoamericana” en coautoría con Miguel Serna. Colegio de Sociólogos del Uruguay, Buenos Aires, 2020. Coordinador del Libro “Incertidumbre y conflicto en tiempos de cambio: Sociología jurídica, representación y participación política en América Latina” en coautoría con Luis Eduardo Morás, Asociación Latinoamericana de Sociología (ALAS), Editorial Teseo, Buenos Aires, 2019. Autor del artículo “Empresarios y política en el Uruguay: la visión de los expertos en perspectiva comparada de América Latina” en coautoría con Miguel Serna en libro *El Uruguay desde la sociología* N° 17, Departamento de Sociología, Universidad de la República, Montevideo, 2019. “El poder fáctico de las élites empresariales en la política latinoamericana: Un estudio comparado de ocho países” en coautoría con Miguel Serna, Buenos Aires: CLACSO-OXFAM, noviembre 2018.

Anahi Macaroff

Argentina. Doctoranda en Sociología y género por Flacso-Ecuador. Antropóloga por la Universidad Nacional de Rosario y magister por FLACSO-Ecuador. Miembro del GT “Élites empresariales, Estado y dominación” de CLACSO. Se ha desempeñado como investigadora asociada al Instituto de Estudios Ecuatorianos y como directora de Espacio Público y directora de Movimientos y Comunidades Culturales de la Subsecretaría de Identidades Culturales del Ministerio de Cultura y Patrimonio. Además, fue asesora del Ministerio de Relaciones Exteriores y Movilidad Humana de Ecuador; Docente del diplomado de migraciones en Flacso- Ecuador y ha realizado investigaciones para el Instituto de Altos Estudios Nacionales. Entre sus últimas publicaciones están “Dirigir una empresa, gobernar un Estado. Élites económicas ecuatorianas y sus mecanismos de incidencia política” (Revista del Observatorio de Historia, Instituciones y Desempleo Económico, Universidad Católica del Ecuador, 2021). “Combatir el Covid-19 no alcanza: políticas fiscales para una reactivación económica que reduzca la desigualdad”. FES-Ildis (2020); “América Latina: lineamientos para una agenda de soberanía

alimentaria basada en la agricultura sustentable”. FES Transformación Social-Ecológica. México (2020).

Jonas Wolff

Alemán. Obtuvo un doctorado en Ciencias Políticas por la Universidad Goethe de Frankfurt (Alemania) con habilitación de la Universidad de Kassel (Alemania). Se ha desempeñado como profesor de ciencias políticas con enfoque en estudios de transformación y América Latina de la Universidad Goethe de Frankfurt. Además es miembro de la junta directiva y director del departamento de investigación “Conflictos intraestatales” del Instituto Leibniz de Investigaciones de la Paz de Frankfurt (Peace Research Institute Frankfurt-PRIF). Entre sus últimas publicaciones se destacan: *Business Power and the State in the Central Andes* (University of Pittsburgh Press, a publicarse con John Crabtree y Francisco Durand) y *Socioeconomic Protests in MENA and Latin America* (Palgrave Macmillan, 2020, co-editado con Irene Weipert-Fenner).

Agustín Salerno

Argentino. Obtuvo una licenciatura en Sociología por la Facultad de Ciencias Sociales de la Universidad de Buenos Aires (FSOC-UBA), una maestría en Ciencia Política por la Escuela Interdisciplinaria de Altos Estudios Sociales de la Universidad Nacional de San Martín (EIDAES-UNSAM) y un doctorado en Sociología (EIDAES-UNSAM). Se ha desempeñado como becario posdoctoral del Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas de Argentina (CONICET) en el Instituto de Investigaciones Sociales de América Latina de la Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales (IICSAL-FLACSO); así como jefe de Trabajos Prácticos en EIDAES-UNSAM. Entre sus publicaciones se destacan: “El Estado micro-emprendedor. El onegeismo, la vocación de ayuda y el espíritu emprendedor en la gestión de Cambiemos de la Secretaría de Economía Social de la Nación” (Revista Astrolabio, 2022. Artículo elaborado con Tomás Nougés); “El vínculo entre lo socio-asistencial y la estrategia electoral de Cambiemos: de la campaña de María

Eugenia Vidal a los perfiles y discursos ponderados en el Ministerio de Desarrollo Social de la provincia de Buenos Aires (2015-2019)". (Revista Polhis, 2020) y "Gobernar lo social en la provincia de Buenos Aires: narrativas, diagnósticos y atributos de gestión durante el gobierno de Cambiemos (2015-2019)" (Revista Studia Politicae, 2020. Artículo elaborado con Federico González).

Gabriel Vommaro

Argentino. Obtuvo un doctorado en Sociología por la Ecole des Hautes Etudes en Sciences Sociales. Se ha desempeñado como profesor de Sociología Política en la Universidad Nacional de San Martín (Escuela IDAES) e investigador independiente del Conicet. Dirige la Maestría en Sociología Política de la UNSAM. Dentro de sus publicaciones se destacan: ¿Lo que quiere la gente? Los sondeos de opinión y el espacio de la comunicación política en Argentina (1983-1999) (Prometeo, 2008); Sociologie du clientélisme (La Découverte, 2015) (en coautoría con H. Combes, traducido al español: Clientelismo político. Desde 1950 hasta nuestros días, Siglo XXI, 2016); Mundo PRO. Anatomía de un partido fabricado para ganar (Planeta, 2015) (en coautoría con S. Morresi y A. Bellotti), La larga marcha de Cambiemos (Siglo XXI, 2017) y Diminished Parties. Democratic Representation in Contemporary Latin America (Cambridge University Press, 2021, coeditado con J. P. Luna, R. Piñeiro y F. Rosenblatt).

Mariana Gené

Argentina. Obtuvo un doctorado en Ciencias Sociales (UBA) y en Sociología Política por la EHESS, París. Se ha desempeñado como Investigadora adjunta de CONICET, profesora titular en la Escuela IDAES de la Universidad Nacional de San Martín y profesora de posgrado en la Universidad de Buenos Aires. Se especializa en sociología de la profesión política, agencias estatales y partidos en la Argentina reciente. Entre sus últimas publicaciones están "La épica de la urgencia y los límites del Estado. La hechura de las políticas públicas frente a la pandemia en Argentina" (Estudios Sociales,

2022) y “Policy Legacies, Socio-Political Coalitions and the Limits of the Right Turn in Latin America: The Argentine Case in Comparative Perspective” junto a Gabriel Vommaro (Latin American Politics and Society, 2022). Es autora del libro *La rosca política, el oficio de los armadores delante y detrás de escena* (Siglo XXI, 2019).

Paulo Roberto Neves Costa

Brasileño. Se ha desempeñado como profesor del Departamento de Ciência Política e do Programa de Pós-graduação em Ciência Política da Universidade Federal do Paraná. Editor fundador de la Revista de Sociologia e Política. Coordinador del Núcleo de Pesquisa em Sociologia Política (UFPR). Miembro de la Research Committee 20, “Political Finance and Political Corruption” da International Political Science Association. Colaborador en el proyecto “Corporate Crime and Systemic Corruption In Brazil”. Se enfoca en el área de Ciencias Políticas, con énfasis en la relación entre empresarios y política. Entre sus publicaciones se destacan: *O Conceito De Regime Político Na Teoria Da Democracia* (Brasil, 2022)

Marta Pontes de Campos

Brasileña. Es estudiante de la Maestría en Ciencias Políticas en el Programa de Posgrado en Ciencias Políticas (PPGCP) de la Universidad Federal de Paraná (UFPR); Obtuvo una licenciatura en Ciencias Sociales (2021) y Relaciones Públicas (1994), por la UFPR. Tiene una especialización en Social Business, de la FAE Business School. Se ha desempeñado como investigadora del Centro de Investigaciones en Sociología Política (NUSP-UFPR). Sus temas de investigación involucran a la élite económica brasileña, su acción política y su relación con el Estado.

Elisa Rey

Brasileña. Obtuvo un doctorado en Ciencias Políticas del Instituto Tecnológico de Massachusetts (MIT/USA) y realizó estudios

postdoctorales en la Università degli Studi di Firenze (Italia). Se ha desempeñado como miembro de la Academia Brasileña de Ciencias (ABC) y de la Academia Mundial de Ciencias (TWAS). Miembro del Panel Internacional sobre el Progreso Social (www.ipsp.org), es profesora de sociología política en el Programa de Posgrado en Sociología y Antropología de la Universidad Federal de Río de Janeiro (UFRJ), donde también preside el Centro Interdisciplinario de Estudios sobre la Desigualdad (NIED). Es autora de una larga lista de artículos publicados en revistas especializadas de Brasil y del exterior, y miembro del consejo editorial de revistas internacionales en China, Francia, Portugal, España, Estados Unidos y Brasil. En 2000, recibió la Gran Cruz de la Orden Nacional del Mérito Científico del Ministerio de Ciencia y Tecnología, en 2017 el Premio Florestan Fernandes de la Sociedad Brasileña de Sociología y en 2021 el Premio por su trayectoria profesional de la Asociación Nacional de Ciencias Sociales (ANPOCS).

Felix Lopez

Brasileño. Obtuvo un doctorado en Sociología por la Universidad Federal de Rio de Janeiro (UFRJ), Brasil. Tiene una maestría en Sociología por la misma institución. Se ha desempeñado como investigador en el Departamento de Estudios sobre Estado, Instituciones y Democracia no Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (Ipea) donde coordina la plataforma de datos Atlas del Estado Brasileño. Es Profesor de Ciencia Política en el Instituto Brasileño de Desenvolvimento y Pesquisa (IDP) y miembro del Núcleo Interdisciplinar de Estudios sobre la Desigualdad (Nied / UFRJ). Se enfoca en los estudios sobre la relación entre políticos y burócratas en Brasil e en pesquisas sobre desigualdades sociales en Brasil. Dentro de sus últimas publicaciones se encuentra el libro *Trajetórias da Burocracia na Nova República: Heterogeneidades e Desigualdades (1985-1986)*.

Alice Krozer

Alemana. Obtuvo un doctorado en Estudios de Desarrollo por la Universidad de Cambridge. Cuenta con una maestría en Desarrollo Internacional y otra en Administración Internacional por la London

School of Economics y la Copenhagen Business School, así como licenciatura en Economía Internacional por esa última. Se ha desempeñado como profesora-investigadora del Centro de Estudios Sociológicos en El Colegio de México. Anteriormente fue investigadora visitante en la Universidad de Stanford, la Pontificia Universidad Católica de Chile y en la CEPAL. Sus intereses de investigación incluyen el estudio de las élites, discriminación y racismo, las percepciones de la desigualdad y políticas fiscales. Entre sus publicaciones se destacan: “Perceptions of Inequality and Social Mobility”. *World Development* (con Campos-Vazquez, R.; Ramírez, A.; de la Torre, R., & Vélez, R.; 2022); *Life on the Edge: Elites, Wealth, and Inequality in Sonora*. *Journal of Iberian and Latin American Economic History* (con Castañeda Garza, 2022) y *Seeing Inequality? Relative Affluence and Elite Perceptions in Mexico*. Occasional Series Paper (Ginebra, 2020).

Florencia Luci

Argentina. Obtuvo un doctorado en Sociología y una maestría en Sciences Sociales por la École des Hautes Études en Sciences Sociales (EHESS). Así como una maestría en Políticas Sociales y Licenciada en Sociología por la Universidad de Buenos Aires (UBA). Se ha desempeñado como investigadora del CONICET con sede en el Instituto de Investigaciones Gino Germani (IIGG/UBA) donde coordina el Grupo de Estudios sobre Jerarquías Sociales. Es profesora adjunta de la Facultad de Ciencias Sociales de la UBA y ha dictado cursos de posgrado en la UBA, la UNGS y la UNSAM. Entre sus publicaciones se destacan *La era de los managers. Hacer carrera en las grandes empresas argentinas* (Paidós, Buenos Aires, 2016) y numerosos artículos publicados en revistas académicas nacionales e internacionales sobre elites corporativas, management y procesos de trabajo y jerarquización en grandes empresas.

Victoria Gessaghi

Argentina. Obtuvo un doctorado en Antropología Social por la Universidad de Buenos Aires y una maestría en Ciencias Sociales con

orientación en Educación de la Flacso. Se ha desempeñado como investigadora del Conicet en el Programa de Antropología y Educación de la Facultad de Filosofía y Letras de la Universidad de Buenos Aires. Codirige el Grupo de Estudios sobre Jerarquías Sociales en el IIGG de la Facultad de Ciencias Sociales de la UBA. Actualmente es docente de grado y posgrado en la Universidad de Buenos Aires y en la Universidad Nacional de Córdoba. Escribe sobre elites, desigualdad social y educación. Entre sus publicaciones se destacan: *La educación de la clase alta argentina. Entre la herencia y el mérito* (Buenos Aires: Siglo XXI, 2016), “La educación privada y las experiencias formativas de la clase alta en la Argentina” (Revista Educação e Pesquisa, 2017); “Los tránsfugas de la clase alta argentina: experiencias formativas de quienes resisten un destino de privilegio” (Revista Española de Sociología, 2022); “Madres y esposas: ser mujer en la clase alta argentina” (Revista Etnográfica, 2022).

Alejandra Colom

Guatemalteca. Obtuvo una licenciatura en Antropología en la Universidad del Valle de Guatemala, una maestría en Antropología Aplicada por la Universidad de Maryland, College Park y un doctorado en Antropología Sociocultural en la Universidad Católica. Además fue Becaria Fulbright 1999-2001. Se ha desempeñado en distintos puestos de investigación aplicada y desarrollo de programas y proyectos en Mesoamérica, la República Democrática del Congo, Benín y los Estados Unidos en organizaciones como Population Council (directora de país 2010-2019), Labetnográfico (socia fundadora), Fundación Ixcanul (directora 2019-2022). Entre sus publicaciones se destacan: “La relevancia de la antropología aplicada en Guatemala en el contexto sociopolítico actual” (en el libro *Antropología aplicada en América Latina: Hacia un diálogo hemisférico*, 2022). El artículo “Making Applied Anthropology Relevant in Contemporary Guatemala” (Revista Human Organization, 2022) y el libro “Disidencia y Disciplina, Cómo las élites tradicionales sofocan el disenso y qué sigue ahora” (Guatemala: F&G Editores, Plaza Pública, 2022).

Paula Canelo

Argentina. Obtuvo un doctorado en Ciencias Sociales, FLACSO Sede Argentina y una maestría en Ciencia Política, Escuela IDAES-Universidad Nacional de San Martín. Licenciada en Sociología, Facultad de Ciencias Sociales, Universidad de Buenos Aires. Se ha desempeñado como investigadora independiente del Consejo Nacional de Investigaciones Científicas y Técnicas (CONICET), con sede en el Instituto de Investigaciones Sociales de América Latina (IICSAL, FLACSO-CONICET). Directora del Programa de Estudios Políticos de la FLACSO Argentina y profesora adjunta de la Universidad de Buenos Aires. Entre sus publicaciones se destacan: los libros *¿Cambiamos? La batalla cultural por el sentido común de los argentinos* (Siglo XXI Editores, 2019); *Los puentes y las puertas. Las fronteras de la política argentina a través de sus elites* (UNSAM Edita, 2019, junto a Mariana Heredia); *La política secreta de la última dictadura argentina* (Edhasa, 2016); *¿Un nuevo rol para las Fuerzas Armadas?* (CLACSO, 2010) y *El Proceso en su laberinto* (Prometeo, 2008). Además, publicó numerosos artículos en revistas científicas argentinas y extranjeras sobre temas de su especialidad: sociología de las elites, sociología política e historia reciente.

Luis Miguel Donatello

Argentino. Es sociólogo, con más de 25 años de trayectoria académica. Sus investigaciones han comenzado en el terreno de la sociología política, investigando el vínculo entre mundo católico y militancia en Argentina durante el siglo XX. Posteriormente, se volcó al estudio de las creencias y representaciones de las élites sociales, centrándose en el mundo económico. De este modo, actualmente se investiga los nexos entre élites económicas y políticas en la Argentina de los últimos 30 años. Al mismo tiempo, preocupado por el estudio de representaciones y creencias seculares, se encuentra desarrollando trabajos sobre el par conceptual nacionalismos/globalización. Ello ha supuesto una reconstrucción sociológica e histórica que va desde el siglo XX a la actualidad, poniendo énfasis en el estudio de trayectorias y redes transnacionales. En tercer lugar;

tanto en el plano de la docencia como en el de la investigación ha intentado elaborar reflexiones teóricas a partir del estudio con metodologías cualitativas de biografías, trayectorias y entramados sociales (redes, sociabilidades, círculos sociales).

Matías Landau

Argentino. Obtuvo un doctorado en Sociología por la École des Hautes Études en Sciences Sociales (París, Francia) y un doctorado en Ciencias Sociales por la Universidad de Buenos Aires (Buenos Aires, Argentina). Tiene una Maestría en Investigación en Ciencias Sociales por la Universidad de Buenos Aires. Se ha desempeñado como investigador independiente de CONICET con sede en el Instituto de Investigaciones Gino Germani (IIGG), donde codirige el Grupo de Estudios sobre Jerarquías. Es docente regular de la UBA y ha dictado cursos de grado y posgrado en UNL, UBA, CLACSO, IDES, UNTREF, UNGS y FLACSO. Es autor de *Gobernar Buenos Aires. Ciudad, política y sociedad, del siglo XIX a nuestros días* (Prometeo, Buenos Aires, 2018), de *Política y participación ciudadana en la Ciudad Autónoma de Buenos Aires* (Miño y Dávila, Buenos Aires, 2008) y de numerosos artículos en revistas especializadas sobre ciudadanía, cuestión social, elites políticas y gobierno, con énfasis en la ciudad de Buenos Aires.

Inés Nercesian (editora)

Argentina. Obtuvo un doctorado en Ciencias Sociales. Así como una maestría en Investigación en Ciencias Sociales y Licenciada en Sociología, por la Universidad de Buenos Aires. Se ha desempeñado como investigadora adjunta del CONICET con sede en el Instituto de Estudios de América Latina y el Caribe. Coordina el Observatorio Electoral de América Latina (OBLAT) de la UBA. Es profesora de Sociología política de América Latina en la UBA y dicta cursos de posgrado en diversas instituciones. Estudia temas relativos a las élites y las desigualdades en América Latina. Es autora del libro *Presidentes empresarios y Estados capturados. América Latina en el siglo XXI* (2020), *La política en armas y las armas de la política*.

Brasil, Chile y Uruguay 1950-1970 (2013) y coautora de Todo lo que necesitas saber sobre América Latina (2014). Ha publicado numerosos artículos en revistas científicas argentinas y extranjeras y ha participado en una cuantiosa cantidad de Congresos y Jornadas nacionales e internacionales.

Francisco Robles-Rivera (editor)

Costarricense. Profesor catedrático de la Universidad de Costa Rica. Realiza investigaciones comparativas sobre la desigualdad, los medios de comunicación, las élites, la financiación privada de los partidos políticos y el poder en América Latina. El Dr. Robles-Rivera es doctor en Ciencias Políticas por la Freie Universität de Berlín (DE), así como máster en Estudios Latinoamericanos por la Universidad Nacional de Costa Rica. La mayor parte de su investigación se ha centrado en Centroamérica, una región poco estudiada en América Latina. El Dr. Robles-Rivera ha recibido diferentes becas de organizaciones internacionales como el Departamento de Intercambio Alemán (DAAD), el Centro de Altos Estudios Latinoamericanos María Sibylla Merian (CALAS), el Centro de Estudios Latinoamericanos y del Caribe de la Universidad de Indiana y CLACSO.

COLECCIÓN GRUPOS DE TRABAJO

América Latina ha mostrado niveles extremadamente altos de desigualdad socioeconómica como resultado de procesos históricos de largo aliento. El renovado interés en el estudio de las élites relacionadas con las desigualdades se ha producido tanto en países que históricamente han estado marcados por desigualdades extremas y privilegios en la cúspide, como Brasil, la región Andina, México, países de Centroamérica y el Caribe; como en aquellos con un legado de desarrollo humano alto y relativa igualdad y que en las últimas décadas han tenido procesos regresivos de incremento de las desigualdades, como los casos de Chile y Costa Rica y en países que presentan recorridos pendulares con diversas situaciones de disputa, como Argentina.

Este libro es resultado de los intercambios realizados en el marco del Grupo de Trabajo de CLACSO “Élites empresariales, Estado y dominación”. Desde distintos enfoques y perspectivas, el grupo se propuso estudiar las élites económicas, sus interacciones con las diferentes esferas estatales y las formas de reproducción del poder en América Latina. A través de las personas autoras que integran el libro, esta obra procura recuperar la diversidad de tradiciones, acervos de estudios y perspectivas teórico-metodológicas sobre el tema, así como contribuir con una mirada comparada de la región a partir del análisis de procesos sociohistóricos concretos del pasado reciente y dinámicas contemporáneas.

De la Introducción.



Patrocinado por
 **Asdi**
Agencia Sueca
de Desarrollo Internacional


CLACSO
Consejo Latinoamericano
de Ciencias Sociales
Conselho Latino-americano
de Ciências Sociais

